

7个国家级农业标准化示范区和16个市级农业标准化项目相继建成和实施

助力崇明创建国家级标准化综合示范县

□通讯员 郭广雷 记者 忻才康

本报讯 近日,经市质监局批准,中兴农业标准化综合示范镇等7个项目成为市级农业标准化项目。至此,全县先后建立7个国家级农业标准化示范区和16个市级农业标准化项目。这些示范区的建立和标准化项目的实施,为崇明积极创建国家级农业标准化综合示范县

注入了动力。
2010年12月,崇明县国家级生态农业标准化综合示范县(以下简称“标准化示范县”)获得国家标准化委批准立项。自该项工作启动以来,市质监局和崇明县政府高度重视,不断加大政策倾斜和资金扶持力度,尤其在示范项目的申报和创建上进行扶持。
为加快推进标准化示范县的创

建,在相关委办局和乡镇人民政府的努力配合下,崇明县质监局协同县农委等部门,广泛调研、认真审查,本着“规划一批,培育一批,成熟一批,推出一批”的原则,在传统农业、农业新能源、农业观光旅游服务、农业资源综合和医疗保险等领域选择了一批具有代表性和影响力的项目进行申报,进而借助示范项目这一载体,为标准化示范县的创

建构筑坚实的基础。
此次申报的七个项目分别由中兴镇人民政府、上海绿晟实业有限公司等单位具体实施,根据所属领域,实施时间分别为两年和三年。
据了解,标准化示范县的创建以各级各领域示范项目为载体,紧紧围绕生态岛建设总体目标,通过生态农业标准化综合示范,

全力做到一、二、三产业融合发展,多部门合力推进,点线面全面覆盖,从而促进农业生产方式的转变,全面提升农产品的市场竞争力,有效推动生态农业资源保护和综合利用,不断拓展标准化服务生态岛建设的功能,实现农业环境资源的生态保护和有效利用,促进农业增效、农民增收和农村经济可持续发展。

今年前五个月三项经济指标同比实现两位数增长

五四公司经济呈现稳中求快发展态势

□通讯员 诚磊

本报讯 今年以来,光明食品集团五四有限公司面对外部发展环境趋缓等不利因素,紧紧围绕集团党提出的实现主营业务收入确保900亿元的中心工作,以稳中求快、趋利避害的工作思路和方法,通过深化转型、内部协同等措施的落实,经济运行始终呈现稳中求快的良好发展势头,1-5月实现主营收入14.3亿元,同比增长34.01%,利润总额5817万元,同比增长12.31%,国有净利润3954万元,同比增长16.94%,
五四公司党政今年以“继往开来、乘势而上、夯实基础、稳中求快”为主基调,致力于在转型发展上做足文章。

——以实施“50万吨蔬菜供应计划”为契机,提升现代农业经营能力。一是以销售网络建设为龙头,完善“都市菜园”终端布局通道,“都市生活”公司前5个月蔬菜上市量达15.86万吨,同比增长58.66%,新增“家得利”超市系统渠道和长宁社区直供点渠道,已拥有商超专柜、餐饮食堂、社区直供点等各类零售终端共670家,全年预计可实现800家门店。二是以配送中心建设为载体,支撑蔬菜销售规模扩张,利用国家农业综合开发政策,建成1万吨净菜加工厂,并通过了市级验收。“都市菜园”宝山配送中心项目年初已建成并投入使用。三是以蔬果基地建设为核心,夯实蔬菜保障供应基础,“星辉蔬菜”基地通过提升高档次蔬菜种植比例,使自有有机蔬菜基地的面积扩大到600多亩。与此同时,“都市生活”加快走出去步伐,在已有2.7万亩外延基地的基础上,又启动了安徽合肥2000亩、江苏海门3000亩外延蔬菜基地建设工作,与地处青浦区的“上海美晨果蔬专业合作社”签订了战略合作协议,成为该农业合作社的最大股东,预计可新增产值1.5亿元左右,力争在“十二五”内外延蔬菜基地规模达5万亩,年供应上海蔬菜达20万吨,为实施“50万吨蔬菜供应计划”提供了坚实保障。

——以大协同、大合作推动稳中求快,全力做大光明食品包装业。自从集团将食品包装业作为列入“十二五”培育性重点产业加以扶持后,公司党政在去年成功收购浙江汇诚通用印务有限公司55%股份基础上,今年按照集团食品包装产品协同大会的工作要求,以“大协同、大合作”为契机,做足“资源共享、合作共赢”这篇文章,通过采取抓协同、搞对接、练内功等举措,先后与糖酒集团、光明乳业、益民集团、光明米业等企业进行更广泛更深入的资源协同、业务协作,在保持原有业务量的基础,又新增集团内部各种包装业

务订单300万元。
——以注重科技创新、转型发展为抓手,提升企业经济运营质量。公司党政针对整体发展中还存在经济结构不尽合理的状况,坚持深化企业转型和调整业务结构,逐步弱化非主营业务,使现代农业、食品包装业营收总额占公司90%比例,实现了产业结构根本性转变,企业获利能力有了明显提高,其中主营业务毛利率和净资产收益率同比分别提升了0.55%和0.09%。与此同时,党政班子

深入调研,指导帮助产品技术含量低、缺乏市场竞争力的五四助剂总厂实行商业模式转型,通过投资550万元成功引进PVC助剂项目生产流水线,发展符合国家产业政策和光明食品包装产业导向、与“方信包装”业务衔接的新型环保助剂产品,成功走出了绿色环保、节能减排以及高技术含量产品的新路子,企业经济效益和运营质量明显提升,全年可实现销售收入6000万元、净利润300万元。



开展班组学习 提高服务水平

近年来,全国文明单位,中国电信上海公司崇明电信局把文明创建,促进人的素质提高,作为提升企业综合实力的重要举措。2011年中国电信上海公司终端引领销售技能竞赛,全公司有6人成绩优秀被集团公司授予“中国电信集团技术能手”称号,崇明局员工占了三分之一。图为崇明电信局班组学习场景。

通讯员 石路 沈欢 摄/文

□短讯

唐镇成校走进企业 开办安全生产培训

日前,浦东新区唐镇成人(社区)学校走进企业,进行为期3个月的安全生产培训。在第一周专业教师的上课中,学员出勤率都在98%以上。

今年6月,是全国第十一个“安全生产月”,本次活动以“科学发展,安全发展”为主题。结合“安全生产月”活动,唐镇成校进企业分批为职工进行“生产安全员”上岗证培训。通过培训,进一步提高员工安全意识,提升安全素质;让员工实现:要我安全→我要安全→我会安全;企业做到“以人为本”。此项培训活动受到了企业领导及员工的欢迎,有些单位非学员也参加了听课,上海金鹏钢结构有限公司,在编学员60人,实际参加听讲的102人;上海恩艾思电气有限公司,在编学员43人,实际参加听讲的79人。按照教材和计划进行理论学习与安全生产实训,最后参加“生产安全员”上岗证考试。 通讯员 周林祥 汪正刚

白鹤镇多举措 推进充分就业

今年以来,青浦区白鹤镇多措并举推进充分就业。据统计,截至目前,该镇累计就业上岗人数达617名。

一是举办企业用工招聘会,双向选择定岗位;二是举办“就业超市”活动,搭建就业信息对称平台;三是锁定“零就业”家庭,开辟公益岗位;四是加强沟通促进大中专学生职业见习,目前已有20人走上实践岗位;五是开辟渠道开展服装检验员和农业初、中级职业技能培训,参加者达365人;六是组织《劳动法》等法规培训,转变就业观念,激励自主创业,今年又有20个家庭进入个体自主创业的行列。

通讯员 林学雷

吉买盛大瀛玉米节 丰富多彩耳目一新

每年一届的吉买盛大瀛玉米节,今年特别丰富多彩,自6月27日开始的一个月“过节”期间,多种大瀛生态食品首次参与消费者优惠、抽奖赠送活动,令市民耳目一新。

据介绍,第4届“吉买盛大瀛玉米节”首次突破往届以紫糯玉米为主角的格局,多样化展示了大瀛品牌的生态游和生态系列食品:渔家乐、崇明糕、卤鸭及鸭产品、泡椒凤爪等纷纷亮相。在活动期间,消费者只需在吉买盛各家门店购买大瀛生态食品满10元,即可参加现场惊喜多多的抽奖。奖品有:渔家乐游券、猫牌紫玉米、原味崇明糕、泡椒凤爪等;这次活动的奖项及优惠幅度量大面广,体现了大瀛生态食品品牌的战略推广的实在之举。

古峰茶业:打造舌尖上的清香

□通讯员 里里

落户嘉定已近20年的上海古峰茶业有限公司,以“永远满足天下之茶人”为目标,将“品位、和谐、健康”作为贯穿企业文化的重要理念,凭借多年来的诚信经营,在广大消费者中赢得了广泛的认可和赞誉。

为了让消费者喝上正宗的茶叶,长期以来,古峰茶业经营的黄山毛峰、太平猴魁、六安瓜片、西湖龙井、洞庭碧螺春、安溪铁观音、武夷大红袍、云南普洱茶等名优茶,均为原产地品牌产品,品质优良、口感纯正。为了更好的满足天下茶道中人,他们一直选择优质茶源,并与之建立长期

稳定的合作平台,以确保古峰茶叶的优良品质和纯正口感。其中由古峰茶业恢复生产的历史名茶“塔泉云雾”,已被上海市茶叶行业协会评定为“上海市场特色茶”。如今,古峰茶业公司继承传统工艺,以原产地的塔泉云雾茶为原料,精心制作,满足了喝茶人的需求,销量大增。

创建于上世纪1993年的古峰茶业,截至目前,古峰已有18家连锁门店,逐渐形成了成熟的供应链和连锁模式。同时,公司还拥有一流的茶叶精制加工车间和科学的加工技术,加工设备先进齐全。所有来自原产地的天然好茶,均在这里严格通过“审评——定级——精选——

匀堆——烘焙——包装——专业保鲜库存储——统一配送”的保证产品质量流程,以更优的品质出现在消费者面前。

古峰茶业公司为了能采购到经过传统工艺加工而成的绿叶红镶边高端铁观音,公司副总经理徐来道在安溪茶园一呆就是半个月以上,为的就是能采购到优质、上好的茶叶,推向市场。虽然任务繁重,难度不小,但凭借徐来道几十年的采购经验和专业水准,还是能做到按质按量的完成采购计划,其中大宗规格一单就有近万余斤,近五年来都能按30%的增长计划采购,古峰的知名度也随销售业绩的增长而提高,

连续获得嘉定区价格诚信示范单位、嘉定区购物放心店单位、上海市茶叶行业单位首批放心店等称号。

由于古峰茶业致力于打造舌尖上的清香,源源不断为市民尝到来自产地的高档优质茶叶,带动了销售热潮。尤其是在节假日、新茶上市期间,生意红火,多家店面每天的茶叶零售额达5000元至6000元。为了回报新老客户对古峰茶业的支持和厚爱,他们加大节前促销力度,一是推出贵宾卡服务享受贵宾专享价。二是不同季节推出时令茶品的促销。三是特定的商品限时特价。四是先品后买,满意服务。古峰不仅能让老顾客满意,也很受新顾客的欢迎。现在有许多来自茶区的新顾客,都称赞古峰的茶叶质量不比产茶区的质量差,价格还比产茶区更公道。