

推出 34 项主题活动,接待游客、实现营收均创历史新高

# 崇明森林旅游节:新体验新亮点带来新客流

记者从崇明县旅游局获悉,历时 40 天的 2014 上海·崇明森林旅游节于日前落下帷幕。据初步统计,今年森林旅游节期间,全县共接待游客 93 万人次,实现营业收入 8260 万元,同比分别增长 24% 和 14.18%,创下历史新高。活动期间,主办方精心打造了“激情互动”、“文化体验”、“野趣休闲”、“舌尖崇明”四大板块 34 项特色鲜明的主题活动,“新体验,参与性强”、“亮点多,传承性强”、“人气旺,带动力强”成为本届森林旅游节的突出特点。

□通讯员 王宗双 记者 忻才康

**崇明旅游景区更有看点**  
每年金秋时节,市民孙文斌一家都和崇明有个“约会”。今年,事先做足功课的一家人,把上岛旅游目的地选在明珠湖天鹅苑,这里有全市首个正式开营的房车营地。“‘十一’假期的房车床位早就被‘秒杀’,但没想到平时双休日的人气也一样旺!”选择了最宽敞房车的孙文斌一家,上午在房车里观赏湖景、喝

茶聊天,下午到明珠湖畔骑自行车、垂钓,傍晚时分在草地上闲坐、烧烤。“景色美,空气好,体验新,来崇明‘白相’舒适惬意!”  
和孙文斌有着相似感受的上岛游客不在少数。今年森林旅游节期间,游客普遍感觉来崇明旅游,内容更丰富、体验更新鲜、景区更有看头了。这首先得益于充分运用了市场化运作方式,对办节模式大胆创新,政府部门已从过去的“唱戏”转变为如今的“搭台”。据介绍,今年的 34

项主题活动,除开幕式、花车巡游、“瀛洲新八景”钢笔水彩画作品展等少数具有公益性质的主题活动外,其他绝大多数活动均以旅游企业为主体。此外,主办方还对营销模式进行创新,在传统的平面媒体宣传基础上,进一步加大网站宣传力度,并推出“爱旅游·崇明”App 客户端、微博、微信等新媒体,大大提升了森林旅游节的品牌影响力。  
**各项主题活动精彩纷呈**  
今年的森林旅游节注重在传承

经典中开拓创新,各项主题活动精彩纷呈。9 月 25 日晚,20 辆上海旅游花车巡游崇明,造型独特的花车、色彩斑斓的灯光、异域风情的表演,让崇明百姓久久难忘;10 月 18 日、19 日,上海世界音乐季活动在崇举行,图瓦、巴西、韩国等国外知名乐队在东平国家森林公园倾情开唱,游客们聆听到了最淳朴的天籁之声;中秋、国庆期间,三民文化村推出“大型民俗灯会”,游客在欣赏到了声、光、电的时尚创意同时,还领略到了崇明质

朴的乡土风情。这些特色突出、互动性强的各类主题活动,将森林旅游节演绎成一场“旅游的盛会”,给每一位游客带来了美妙绝伦的独特体验。  
新体验、新亮点带来旺盛人气。今年森林旅游节期间,县内各景区(点)游客接待量大幅增加,西沙湿地、东平国家森林公园、明珠湖公园、三民文化村等接待的游客数量均超过往年。10 月 2 日、3 日、4 日,崇明各主要旅游企业分别接待游客 10.19 万人次、11.29 万人次、11.32 万人次,不断刷新崇明单日游客接待量纪录。超高的人气,带动了旅游市场的火爆。森林旅游节期间,县内各宾馆酒店的住宿率较平时均有大幅增加;各大餐饮接待场所用餐时间停车场爆满;凯农等崇明特色农产品经营店的出货量也节节攀升。

2014 年第二届“松江四鳃鲈节”开幕

## “金贵”松江四鳃鲈以亲民姿态亮相

□通讯员 贾佳

**本报讯** 有着“国鱼”美称的松江四鳃鲈位列我国四大淡水名鱼之首,然而,却因其产量稀少、品种珍贵,许多食客只闻其名而未尝其味。日前,第二届“松江四鳃鲈节”开幕活动中邀请了市民代表免费品尝松江四鳃鲈的美味;随后启动的“松江四鳃鲈优惠品尝周”活动中,松江四鳃鲈批量“游”上了百姓餐桌,首次以低于市场价一半的价格开放“流通”。

来,随着国内屈指可数的养殖基地研发技术突破,松江四鳃鲈逐步实现了市场供应,但由于养殖技术难度偏大,价格居高不下,一尾重达 40 至 60 克的四鳃鲈售价近 400 元,对于普通市民来说,仍旧只能望而却步。  
在松江四鳃鲈优惠品尝周中,松江四鳃鲈首次在 4 家指定销售酒店以每尾 128 元的价格推向市场,同时,松江四鳃鲈销售也首次有了自己的专门店。“经过前期市场调查,希望松江四鳃鲈能以更亲民的姿态与市民见面,也让更多市民有机会尝鲜。”谈到举办这一届松江四鳃鲈节的本意,上海四鳃鲈水产科技发展有限公司董事长、复旦大学松江鲈项目组负责人王金秋表示。

据王金秋介绍,松江四鳃鲈对生长环境要求高,繁殖过程不同寻常。繁育期在海水中进行,到了生长期才回到淡水环境,如此,松江四鳃鲈一年要完成两次洄游,但由于长期以来水利兴建、环境破坏,原本赖以生存的水道被阻断、消失,松江四鳃鲈濒临绝迹。  
目前,松江占地 400 亩的四鳃鲈养殖基地内,研究者建立起了高度模拟自然水体的生态养殖体系和水处理系统,以遵循松江四鳃鲈的洄游和繁殖规律,不仅模仿河流、湖泊的涨潮落潮,波浪、水深和流速,还通过盐分和矿物质含量来调节海水与淡水的区别和过渡。具有绿色循环的水处理养殖池中,还还原了

牡蛎壳、黄沙、珊瑚石等松江四鳃鲈所需的天然依傍物,以改善水质。  
复杂的水循环设计和养殖系统,给松江四鳃鲈带来了繁育所需的“安乐窝”,如此,也建立起了从长江口种群原种保存、鱼种培育、繁殖到成鱼养殖的完整技术产业链,为实现规模化养殖与一定规模的市场流通带来了希望。让市民品尝松江四鳃鲈的鲜美,归根结底还在于背后的产业支撑。未来,松江四鳃鲈养殖基地将以此生态养殖体系为模式,复制出更多养殖场所,为松江四鳃鲈产业发展带来更大生命力;同时,研究者也希望内陆河道整治和生态修复,能让松江四鳃鲈早日真正回归故里,使规模化放养成为可能。

□短讯

### 外冈镇村级集体经济组织产权制度改革工作正式启动

日前,嘉定区外冈镇周泾村召开社区经济合作社成立大会。标志着外冈镇村级集体经济组织产权制度改革工作已实质性地启动。周泾村作为外冈镇确定的两个试点村之一,工作基础扎实,推进迅速有力,将会立足“明晰产权、规范管理、保障权益、促进发展”的工作目标,努力经营好这些资产,使社员能够享有长期稳定的收益。

通讯员 邓妙华

### 崇明巴士下月开通 1712 路穿梭巴士

为方便崇明堡镇西部地区和堡港路居民乘车前往堡镇医院看病,解决群众出行“最后一公里”,从 12 月 1 日起,崇明巴士将开通堡镇汽车站至堡镇医院的 1712 路穿梭巴士。  
1712 路全程营运里程 5.5 公里,行驶时间 18 分钟,单一票价 1 元,每天双向 48 个班次。堡镇汽车站首末班车时间是 6:00 和 18:30,堡镇医院首末班车时间是 6:25 和 19:00。  
1712 路开通后,对运行于堡镇地区的 1711 路营运线路也将随之作相应调整。调整后的 1711 路首末班车时间和票价均保持不变。

通讯员 陆瑜

三天四家在上海股交中心挂牌

## 嘉定江桥镇频频敲响企业上市铜锣

□通讯员 李宁 姚力立

**本报讯** 继 11 月 17 日下午,嘉定区江桥镇企业千予千愿信息科技有限公司在上海股交中心敲锣挂牌后,18 日上午,该镇企业榭南再生资源股份、昂轩(上海)投资股份、上海大满文化创意股份三家公司又在上海股交嘉定分中心挂牌,嘉定区、江桥镇领导分别为三家企业上市敲锣、致辞,向挂牌企业成功对接市场

资本表示祝贺。  
本轮敲响上市第一锣的上海千予千愿信息科技股份有限公司是行业移动信息化领域主流供应商之一,专注于智能扫描终端及行业应用解决方案的研发、生产和销售,该公司已构建起包括阅读器、数据采集等终端扫描多系列多型号在内的硬件产品体系,并广泛应用于金融、零售、汽车、医疗及政府公用事业等多个领域解决方案。该公司还是国家规

划布局内的重点软件企业。本轮集中挂牌敲锣企业还有专门从事废钢处理的榭南再生资源股份;专注于高端喜糖定制、高级婚礼策划的喜文化产业服务的上海大满文化创意股份;专业销售化纤面料和服装供应的昂轩(上海)投资股份公司。  
近年来,江桥镇制定“三二一”产业转型发展布局,锁定了以发展总部经济、电子商务、文化创意、信

息服务、金融服务以及航空服务等主导产业,先后吸引了一批以千予、恒伟股份为代表的科技创新型企业,掀开了地区产业转型发展的新篇章。  
此前,江桥镇先后有慧赢文化传播、萨蒂科技、恒伟电子科技在上海股交中心挂牌上市。11 月 19 日,该镇的另一家企业上海物趣电子商务也在浦东上海股交中心 Q 板挂牌敲锣。

□通讯员 宋孟凯 钱严军

网点的回单箱又能使用了,信用卡网申通过率提高了,贷后管理工作更加规范了……这些变化如今在松江农行的每家网点悄无声息地发生着。而这正是松江农行开展“再回一线,体验基层”活动,驻点代班蹲点调研,查找经营短板,提升员工服务客户能力所取得的成效。

**行长深入网店解难点**  
一天傍晚,农行余山支行的营业大厅已经没有了客户,柜员们轧完账,正坐下来准备开夕会(班后会)。突然,一阵敲门声传来,大堂经理匆匆跑过去。大门打开那一刻,大家都吃了一惊,站在门口的竟然是农行松江支行冯行长。“太突然了,行长竟然来参加我们网点的‘夕会’。”  
夕会上,行长与大家围坐在一起,谈心交心。“工作中有什么困难?”、“支行几个部门平时服务态度怎么样?”、“提提对我们行长的意

## 查找经营短板 提升服务能力

——松江农行开展“再回一线、体验基层”活动见闻

见?”……在短短两个星期内,松江农行四个正副行长怀着贴心关爱的态度,走遍了全行 25 家营业网点,或集体座谈,或个别谈话,与 320 余名一线员工深入交流,摸清了经营管理中存在的问题,确定了活动中需要解决的难点,使“再回一线有的放矢”。  
**机关干部蹲点搞调研**  
“松江农行涞寅路支行向来是存款的优势行,为什么今年存款增速会放缓呢?”带着这样的疑问,农行个金部负责人走进了涞寅路支行。  
那是个星期天,网点的客户很多。晨会(班前会)后,个金部负责人就站在电子对号机旁,做起了“大堂

经理”。一个上午,又是分流客户,又是营销产品。中午时分,网点的员工都关切地劝他休息会儿。但出人意料的是,他却匆匆扒了几口饭就出门了,“我要看看,其他银行是怎样对外服务的?”走进工行,他去柜面办理汇款业务;走进招行,他向大堂经理咨询理财业务……周边的 6 家银行都走了一遍,他心中的疑惑也有了答案。夕阳西下,一天的营业结束了,夕会上,他跟大家分享了这一天的体会,“柜面设置不合理,一个公司现金柜满足不了客户需求,进而影响了贵宾客户的业务办理,使有些中高端客户流失转向了他行”,由此可见“调整柜面设置是当务之急”,就这样,大家你一言我一语,拿

出了“网点岗位调整方案”。  
短短一个月,全行 8 个机关部门 19 名机关干部,在行长们的带领下,带着提前准备好的问题,分批前往网点,驻点代班,蹲点调研,帮助提升贷后管理质量、提升个金产品销售合规性,帮助查找经营中的短板、分析管理中的差距。据统计,32 个问题得到了及时解决。  
**深入基层形成制度化**  
为期三个多月的“再回一线”活动暂告一段落。正副行长与 19 名机关干部又坐在一起,制定相关制度,即:建立常态化机制,深入基层调研。于是,正副行长每季度前往网点,开展一次绩效辅导;机关干部则每季度深入网点代班一天,提升基

层服务能力,进而形成“领导干部调研规定”、“部门效能管理办法”等 9 项规章制度,引入服务投诉、群众评议等监督机制,将沪上最贴心银行建设工作做到制度化、规范化。  
松江农行通过“再回一线,体验基层”活动的开展,经营管理成效凸显,不仅成功拓展了松江南部新城开发银团贷款,“中民投”等总行级核心客户,经营业绩有了进一步提升;而且团队战斗力也有了进一步提升,既荣获了农行上海市分行读书月演讲比赛第一名、重点产品知识竞赛第一名,还涌现出网点提早开门一小时服务,方便老年客户提取养老金,员工不辞辛苦来回 50 公里,为年迈客户上门服务办理存款密码遗忘重置和存单销户取款,以及热情为一客户加班加点近三天清点对兑 10 箱 10 多万枚硬币等好人好事,被新闻媒体广为宣传报道,成功地打造了农行最贴心服务的时代形象。