

人勤春来早,奋蹄赶秋实。春节后,人们陆续回到工作岗位,开始新一年紧张忙碌的工作生活。在经济开发区,各大企业忙着开工、招人,企业的员工们一边适应着轻松假期后的紧张工作,一边趁着空闲讨论着过年时家乡的新鲜事,各个农村,还没有去上班的人们或围坐在一起嗑瓜子、晒太阳,或成群结伴地出门爬山、旅游,或端着一杯茶,讨论着今年村里将要发生的新变化……

经济开发区新春新气象 企业员工开工忙 村民老房改新房

记者 王朱敏

众泰:开工大吉,2016年首月销量破3万辆

14日,大年初七,众泰T600组装车间内,百余名众泰员工已经开始投入紧张的工作了。同时,春节假期归来,众泰集团也收到了各基地传来的捷报,捷报显示,仅1月份众泰汽车全系车型销量就超过了3万辆,同比增长57%,市场订单供不应求。

众泰SUV自上市以来持续热销,今年1月份销量达25892辆,同比增长132%,其中众泰T600月销量为13626辆,较2014年同比增长

27%。去年9月份上市的众泰大迈X5也在新年的首月创下了12266辆的好成绩,连续两月销量破万辆。众泰新能源纯电动汽车三箭齐发,E20、E200和云100销量增长迅速,1月份总销量为1678辆,较2014年同比增长183%。

只有以消费者为中心,做好产品和服务,做好口碑与体验,才能真正赢得消费者,成就大品牌。众泰集团品牌总监徐洪飞说,众泰汽车之所以能这样热销,还要归功于集团一机

两翼平台化竞争战略的有效实施,使产品的品牌影响力、销售力和服务力都得到了有效的提升。伴随着一机两翼平台化竞争战略的深入实施,众泰汽车产品规划的平台化方向也将进一步明晰并逐步向上延伸和突破。

2016年是众泰汽车首辆整车上市10周年,十多年来众泰汽车累计销量已突破110万辆。新的一年要有新目标,我们的年销量目标为35万辆。徐洪飞说。



众泰集团员工在车间工作 杨成栋 摄

中信厨具:稳中求精,精在质量和创新

18日下午,中信厨具的会议室内,27名车间主管及以上干部正襟危坐,认真聆听公司2015年度工作汇报和2016年度工作计划,会议桌上没有水果,也没有茶杯,只有干部们奋笔疾书的唰唰声。

我们公司2016年工作的主要发展思路是稳中求精,那么这个精具体表现在哪些方面,我们又要怎么做呢?中信厨具董事长胡程韶说,春节期间前往德国参加的法兰克福展会

他看到了公司发展的方向和希望,也更明确了公司今年稳中求精,发展思路的正确性。

然而有一件事,却让我觉得耻辱。胡程韶说,在展会中,一些德国生产的压铸锅旁,竖着一块标识牌,标识牌上用中文写着这个锅产自德国。感到耻辱的同时,他也在这一块标识牌前看到了公司产品质量和品牌影响力的不足。

我们的精,要精在产品质量和创新上。看到了

不足,就离成功更近了一步,胡程韶信心满满地讲解着今年工作的总体规划:首先,新的一年,在开发新产品方面,在注重产品功能的同时,也要注重产品外观的创新;其次,新一年生产工作要做好ABC三类产品的分类管控,不追求数量,只追求质量;最后,新一年干部们也要有新面貌,在做好日常工作的同时积极探索创新管理,打造主人翁型的干部队伍。



中信厨具2015年度工作动员大会现场

雅应村:开局良好,年内开建新农房

22日,元宵节,开发区雅应村办公楼内,干部们就农房改造规划问题讨论得热火朝天。

由于村里的规划用地不足,雅应村已有将近十年没有造新房,村里几乎一半的村民依旧住在黄泥老房中。近年来,雅应村全村上下始终朝着造新房的梦想不懈努力。

去年腊月廿七,雅应村在开发区相关工作人员的帮助下,在开发区管委会三楼会议

室举行了村内3.7万平方米留用地的投标工作,该村71户条件达标的村民参加投标。

我们家的阍是我儿子抓的,抓到的位置占据了很大的地理优势,不仅自己住着方便,将来出租也能租个好价钱。村民应高娣高兴地说。

农房改造的投标工作已经完成,接下来,地基勘探和总体规划就成了我们目前最重要的工作。雅应村党支部书记应

德宝说,去年完成的公墓、自来水管网和污水管网建设,有效整治了村庄环境,提高了村民生活质量,也为农房改造奠定了基础。

2月24日到4月4日,我们将组织村民上交农房改造的保证金,在此期间,农房改造的规划工作也将同步展开。应德宝说,村党员干部们将再接再厉,争取在年内能开始新农房的建设工作。



雅应村村民摇号

西朱村:综合市场有序运行,农房改造开始推进

22日上午,开发区西朱村综合市场的唯一一个肉摊前挤满了人,摊主胡金行忙着给客人们称肉、切肉。

为什么西朱村综合市场只有这一个肉摊呢?这还得从去年该村综合市场的投标说起。去年11月,西朱村综合市场举行了菜市场 and 服装市场两次投标,其中仅有的两个肉摊被胡金行一人投走,所以就出现了综合市场中只有一个肉摊的景象。

以前村里没有规范投标

的时候,市场管理松散,小摊小贩泛滥,我的肉摊位置刚好在综合市场内部,经常受门口卖肉小摊贩的恶性竞争,一天一只猪都卖不掉。现在好了,投标以后市场内肉摊只有我这一家,每天都能卖掉两只猪左右。胡金行说。

来自江西的程冬花和丈夫在我市各地卖土鸡十多年,去年年底在西朱村的综合市场也投到了一个摊位。以前管理很不规范,我们摆摊摆在哪里都可以,但是村执法人员

来巡查的时候,我们就得收摊走人了。投到摊位以后安心多了,市场管理也很规范。程冬花说。

我们村的村干部朱鸿春和朱法庭每天都在综合市场里负责市场的秩序管理,自去年投标以来,市场总体运行情况良好。西朱村党支部负责人朱镇鸿说,接下来,西朱村将把大部分精力放在农房改造上,并将在元宵节后逐步推进老房拆除和农房改造确权工作。



顾客在胡金行的肉摊买肉