

黄渡镇姚村集体种稻获丰收 村民人均享用150公斤新谷

本报讯 11月2日,黄渡镇顾家村姚村村民组内煞是好看,68户村民家中,家家晒谷场上都铺满了金灿灿的稻谷。今年,姚村集体种植的70亩“寒优霜晴”水稻大丰收,亩产达600公斤以上,全村207人,人均可分150多公斤稻谷。

今年年初,姚村村民组长张宝坤与村干部商议,考虑到部分村民家庭因动拆迁、劳力不足等诸多原因,分散种粮有困难。于是,决定实行合作种植方式,由生产队把村民的种粮田集中起来统一播种、统一管理。当时,不少村民不太理解,认为水稻播种费

时、费力,不愿意入股。村干部们积极带头,对水稻精心呵护,施种管理周全。村民们看到田里长势喜人的水稻秧苗,不觉喜上心头,陆续加入到稻田管理的队伍中,纷纷拿出了昔日种粮的看家本领。经过全体村民的齐心共管和天气的风调雨顺,最终赢来了水稻丰收。

村民张福奎一家9口,共分得近1500公斤稻谷。面对如此收成,村民们充满信心,纷纷表示明年仍要再种水稻。

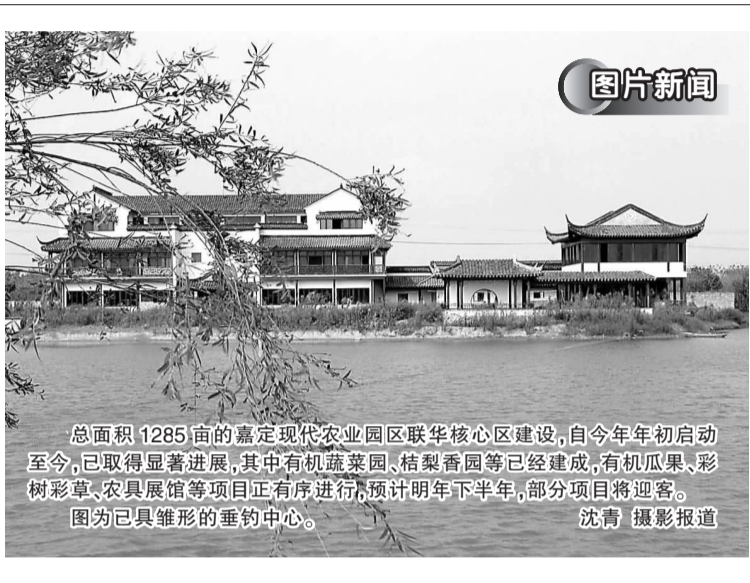
刘必华 王蔚

集中精力壮大村级股份制企业 『发条』

本报讯 连日来,江桥镇华庄村在致力于完成今年各项经济指标的同时,拧紧经济工作“发条”,为明年“发力”做准备,力争明年实现产值15亿元、利税1.2亿元、村级可支配资金突破1100万元,以实际行动增强执政能力,造福村民。

针对全村土地资源紧张状况,华庄村将集中精力发展4家大型村属股份制企业,力争全年销售额新增1亿元,以全面提升村级经济实力:村“华庄”公司与新合作伙伴联合开发的大型空调控制箱、配电箱、绕管盘等新产品已获成功,年底将批量投放市场,效益可观;村“华仓”公司与某空调生产企业合作生产新机种项目已“敲定”,500万元的模具已定制完成,明年可新增3000万元产值,同时,“华仓”公司新揽订单5000万元,再扩大生产;村“嘉华”公司正在组建模具公司,年底将投入1000万元购置生产设备,争取3年内实现模具销售额3000万元目标,同时,将增加厂房面积8000平方米;“新爱特”公司正与“松下”等多家企业洽谈,已开制价值100多万元的模具,其中,电视机后罩等一批配件已投入小批量生产,明年可新增销售额2000万元。

加速发展经济的同时,该村着力推进一系列“民心”工程,包括投资3000万元,再建100幢别墅,使剩余30%的村民迁入新居;购买大巴士,改善村民出行条件;完善文体设施,丰富村民文化生活等。沈青



图片新闻

总面积1285亩的嘉定现代农业园区联华核心区建设,自今年年初启动至今,已取得显著进展,其中有机蔬菜园、桔梨香园等已经建成,有机瓜果、彩树彩草、农具展馆等项目正有序进行,预计明年下半年,部分项目将迎客。图为已具雏形的垂钓中心。沈青 摄影报道

徐行村民夏必伦 在荒池塘种水稻 30亩粮田 净收2万元

本报讯 日前,徐行镇小庙村水稻种植大户夏必伦喜不自禁,他在浏翔公路旁垦复荒池塘种植30亩良种水稻喜获丰收,亩产达550公斤,总产出约16500公斤,按照政府规定的粮食收购价测算,可收入3万元左右,加上政府每亩80元的补贴,去除机耕、麦种、肥料、土地租赁等费用,净收益约2万元左右。

夏必伦利用浏翔公路西侧废弃池塘,于今春用机械推平成30亩可耕地,并瞄准市场需求,种植了产量高、吃口好的水稻优品“上农香糯”和“6366”。夏必伦夫妇按照时令,上足农家牲畜肥和水稻专用肥,并加大治虫、除草的科学管理力度,又逢今年风调雨顺,成熟后的每棵水稻,穗粒约160粒,促成水稻丰收。

现在,夏必伦家附近的不少居民,打起他家的预留口粮“主意”,纷纷前来预订、购买。吴光耀

手机、交通工具投诉占总数58%

主因 产品质量差 服务不到位

本报讯 记者从区消保委获悉,7至10月,共收到消费者投诉534件,其中,电动车等交通工具及手机的产品质量、售后服务成为投诉热点,占投诉总量的58%,分别比第二季度同类投诉提高了14和5个百分点。

交通工具投诉中电动车投诉共119件。电瓶的质量是消费者投诉的

“热点”,原因是生产经营者不及时维修和收费不合理,侵犯消费者合法权益。如嘉定的“文晨”电动车,有49件投诉,占全区电动车投诉一半以上。同时,由于新品牌和新型号手机不断推向市场,其质量不够成熟完善,造成返修率高,再加上部分维修人员未执行“三包”规定,引起消费者的普遍不满。张延

消费提示

新手机为何打不通电话电话? 付钱之前问仔细

“买回家3天,仅打出1个电话”,消费者许先生拿着一部新买的手机气愤地向区消保委工作人员反映。但检查发现,该手机信号很好,且拨打电话也很畅通,这究竟是怎么回事?

原来,许先生在购买手机时,商场送其一张神州行“大众卡”,但许先生的家地处上海市与江苏省交界处的华亭镇联一村,信号微弱,而许先生又未开通另付费的漫游业务,以致发生3天仅打出一个电话的状况。

经协商,“中国移动”营业部建议许先生购买具有漫游功能的易通卡,同时承诺,如果打本地电话,不收漫游费。

在各大商场的手机促销海报中,经常可以看到“买手机送卡”的促销活动,其中相当部分充值卡是“大众卡”。虽说卡是送的,但50元的通话费仍要消费者自掏腰包。为此,消费者在购买手机和“大众卡”时,要充分了解手机充值卡使用地域情况,信号覆盖范围等,避免类似事件发生。陈明 赵建国

招商能人

陈幼元所在的上海希望城第四招商办,位于徐汇区中心地段,设立时间短,客源少,陈幼元从实际出发,扬长避短,形成了独特的招商风格,从而迎来客户满堂。今年1-10月,已完成招商户数1152户,占全年指标的98%。

招商办地处徐家汇商业中心,是各家经济体的必争之地,陈幼元采用“笨鸟先飞”的方法,从传统的发信、打电话做起,向新老客户告知办事处所在的地理位置,先发制人,“推销”自己,获得认知。接着,陈幼元把每一个来电,每一位访客作为潜在的商机,热情周到接待,以自身形象作为经济城的“活广告”。没想到此举颇有成效,不久,客户的咨询电话纷纷打进来了,不少客户也登门拜访了。

陈幼元觉得自己不善辞令,就从待人真诚做起,以真诚赢得客户信任,消除客户的戒备心理。反之,他的老实木讷无形中让不少客户增加了对他信任度,也形成了他招商制胜的“砝码”。他要求自己不但要熟悉招商业务,还要不断学习各门知识。今年2月,他与一客户谈项目时,客户兴致颇高,信口说出“贤而多财,财损其志”的上联,陈幼元略一沉思,对上“愚而多财,益增其过”下联,客户一惊,尤为赞叹其才思敏捷。随之,谈话气氛融洽了,陈幼元趁热打铁,最终促使项目洽谈成功。

善于解剖自己,才能取得更大的进步。陈幼元常常考虑几个问题,在接待中,自己有什么不妥或疏忽,有什么值得欣慰之举以及做了什么新的尝试等等,从而总结经验,吸取教训,取得更好的招商业绩。翟芳华

扬长避短的陈幼元



图片新闻

高屋希克斯电子(上海)有限公司入驻嘉定工业区3年来,生产规模不断扩大,增资2次,目前注册资金已达10亿日元,投资总额为20亿日元。主要生产光电器件和PCB电子集成电路及组装手机等,70%产品销往境外。预计至年底,公司产值可达1.8亿元人民币,利润达300万元人民币。

据公司董事长植田宏介绍,公司不断追加投资,主要是看中嘉定工业区的投资环境优越,管理层思路前瞻,服务好。另外,这里日资企业相对集中,相互沟通也方便。

图为公司生产车间一角。张延 摄影报道

企业之窗

“德尔福”打“科技牌”

德尔福派克电气系统上海有限公司(以下简称德尔福上海公司),是中国最大的汽车线束生产企业之一,以科技为先,凭借卓越技术引领汽车产业发展,预计今年销售额可达30亿元人民币。

德尔福公司在全球拥有1.6万名技术人员和5500项有效专利,平均每个工作日就有10项发明、2项专利产生。为了提升上海本土研发能力,为中国本地及国外汽车制造商提供全面的应用系统工程支持,德尔福公司的第33家技术研发中心于去年11月落户嘉定,总投资5000万美元,明年6月完工,届时

将有500名研发人员参与研发工作。

目前,年均5%到10%的整车降价幅度成为汽车行业的发展趋势,如何降低产品成本则成为德尔福上海公司每天必须面对的问题。公司内部有47位负责供应商生产管理的工程师,与供应商想方设法减去浪费环节,并通过降低人工、原材料成本、压缩存货、减少废品率等途径降低生产成本。同时,公司科学精确地分析采购的每一个零部件的成本构成,致力改善制造经营和降低固定成本,提高产品快速进入市场能力。

德尔福上海公司积极将信息技术与现代

管理紧密结合,使各个工厂可在同一信息平台上进行操作和运行。该公司仓储部门创建了一个电子库存管理实验系统,为5个供应商供应的将近500种零部件服务。该套系统使供应商能实时掌握库存水平和产品消耗动态,迅速提高零部件配套服务运作效率。

另外,德尔福上海公司从去年起,在公司员工中开展6西格玛培训。6西格玛现代生产型企业在技术创新与持续改进中作为一个分析问题、解决问题的工具,是一门必不可少的专业技术。现在,公司员工已学会了用它分析解决自己工作流程中的潜在问题,排除了许多由潜在问题而带来的效率、原材料上的不必要损耗。翟芳华 宋放