

都市快评

春秋航空的小推车惹谁了

近日网络上出现一条消息,说春秋航空10月30日17时由哈尔滨飞往上海的航班上,广播推销着钛链等商品,有旅客称被吵得无法休息。7日,春秋航空表示,机上推销商品是该航空公司的一项特色服务,如果旅客不能接受,可以选择其它航空公司航班,但春秋航空也会尽量注意不影响旅客的休息(《成都商报》11月8日)。

飞机上卖小商品,这对一直将乘机服务当作贵族消费

来说,心理的挫伤恐怕要远远大于生理上的不适感。有网友戏谑道:恭喜春秋航空历史性达到中国铁路客票“小推车级”高难度标准,且人家态度要比铁老大谦逊许多。玩笑归玩笑,从网友留言来看,还是弹少赞多。

虽然春秋航空上的小推车未必人人喜爱,但也实在没必要对他们的服务大动肝火:一者,春秋航空本属于民营航空,而航空客运相较于铁路客运,尽管行

政色彩也比较浓郁,但开放性与竞争性要强得多,从供求来看,消费者的自主选择权还是基本有保障的,你不喜欢春秋,可以换别家没有小推车的;二者,春秋航空的定位非常明确,“旅游者和对价格比较敏感的商务旅客”,如果你坐头等舱,肯定没有小推车来打搅你,价格与服务是成正比的;三者,相较于航空客运较高的价格,真从惠民角度考虑,其他航空公司还真应该学学春秋的思路,差异化定价,

差异化服务,比如欧洲最大的国际旅客承运航空公司瑞安航空公司,有21%的收入来自旅客辅助收入,通过向旅客提供增值服务获得的收益,支撑其进一步降低票价,也是一种良性互动。

说这些,并不是为春秋做广告,而是要重温两个真正对公共利益有益的常识:首先,市场经济要竞争要公平要法治,这些体制机制内的事情大多是政府和企业完成的,但也离不开消费者的市场理性;其次,对

开放市场只需用脚投票就好。

如果春秋航空的这辆小推车合情合理地做着买卖,且在服务少打折的情况下让更多人能坐得起飞机,实在没必要对它大动肝火。真正应该关注的小推车应该是火车上你得随时为它让路的那辆——它没有微笑服务,它嗓门大得惊人,它卖东西从没有发票,它甚至还贩卖“山寨名牌”。问题是,为什么我们就觉得这是天经地义的呢?

■宋桂芳

非常语录

“农科大学生学费应该全免。”

全国63所农林高校的校长8日齐聚广州,参加农林院校大学校长论坛。中国农业大学校长柯炳生会上提出这样的观点。他说,现在师范生几乎都已取消学费,为何同样要服务农村、基层的农科学生仍需缴费上大学?全国大概有30多万在校农科学生,这30多万人全都免交学费,一年也就10个亿,这对泱泱大国来说不算什么。

“政务公开领导小组。”

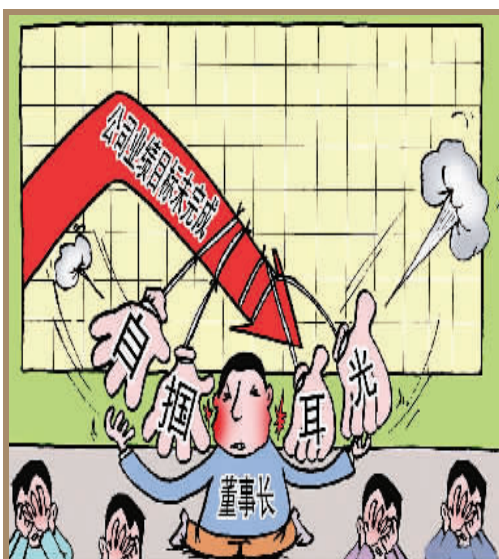
黄山市公安局网站发布的一份由该局制定出台的文件里,“本制度由市局政务公开工作领导小组负责解释”这样一句话赫然在目,让人大跌眼镜。

“不能一谈到素质就是说唱歌好跳舞好。”

北京大学校长周其凤在北京论坛(2009)举办期间接受采访时表示,自主招生可以招收素质比较高的学生,不过素质要全面考量,农村的孩子“能吃苦耐劳,尊重别人,知道感恩,这是比会背一些诗歌,多解一道数学题更高的素质”。

“同样是农民身份的农民工,当然也可公选为乡镇领导干部。”

四川遂宁市委组织部、遂宁市人事局6日挂出公告:拟从遂宁籍外出务工及返乡创业优秀农民工中,定向公开选拔3个副科职领导干部。这是否有政策依据?该市组织部长雷世界找了一个参照,那就是作为村支书、村主任的身份也是农民,他们能公选乡镇领导干部。



■漫天下

一闻百见

业绩不达标
老总自掴耳光40个

西安钟少白发型公司董事长因10月营业额未完成预定目标,11月1日在公司全体大会上双膝跪地,并自掴耳光40个,打得脸上血迹斑斑。其爱人和助手也都对自己进行体罚。公司还将这些场景录了像,在4日的一次员工大会上播放。据员工称,公司各种处罚是“全员参与,花样层出”,常能听到的话是“用生命捍卫自己的承诺”。

(《成都商报》11月8日)

网友“好阿姨”:本月再不能完成销售额,全体自裁么?变态的企业文化!

网友“凤凰老仙”:物欲横流,人性缺失。这是神经病院,一群疯子。

网友“纯净水1”:有骨气,说到做到。希望一些国企的头儿学学。

黑龙江网友:要是我的话,再过去打他两个响亮的大嘴巴,就扬长而去。人活着没有尊严,和咸鱼有什么区别。

深圳网友:这老总的苦肉计厉害啊,做给员工们看,让他们卖命。发财的是老板!

宁夏网友:主要是这家公司还没做大,否则,说不定人家的管理方式就能出书了,而且还有许多公司会效仿。

网友“火火兔”:要成功先发疯。现在的世道,只有偏执狂和疯子才有机会成功!

网友“crazyrainy99”:关键是这可能根本就没有用。精神可嘉,方法欠妥。

天气预报

三湘又临降水降温

长沙市:多云转降雨,南风2级。最高气温29℃,最低气温16℃。



从今天开始,好天气将短暂与我们道别。预计10日开始一直到12日,全省有一次较明显的降温、降水天气过程,大部分地区有小到中雨出现,湘中一带及湘东降水相对明显,局部中雨。13日后,天气逐渐转好,气温缓慢回升。

全省天气预报:

多云转阴天,大部分地区有降雨,南风2-3级。最高气温湖北26℃-28℃,其他地区29℃-31℃,最低气温湘西12℃-14℃,其他地区14℃-16℃。

10日:阴天有降雨或雷阵雨,其中湘东局部中雨。

■记者 胡信锋



“湖南红”为什么这样红?

湖南湘西靖州县侗乡食业酒厂见闻

靖州苗族侗族自治县位于湘西南边陲、怀化市南部、湘黔桂三省交界之地。靖州杨梅已有上千年的历史,享有“江南第一梅”的美誉。现全县人工栽培面积达五万亩。炎炎夏日,鲜红的杨梅含笑枝头,漫山遍野,成为靖州一道亮丽独特的风景。今年5月,这里一种名为“湖南红”的杨梅酒横空出世,并迅速走“红”,市场供不应求,畅销全国50多个地区,受到消费者青睐,如一颗璀璨的明星,令业界瞩目。“湖南红”为什么这样红?酒好不怕巷子深,引来记者一探究竟。

王义辉:美酒飘香人不醉

在靖州,侗乡食业酒厂总经理王义辉的名字如同他精心酿成的“湖南红”杨梅酒,已经成为了一个品牌,几乎家喻户晓,王义辉因酒出名,但他并不被飘香的美酒所陶醉。了解他的人都知道,农民企业家王义辉有着农民的朴实和勤劳。他正是凭借执著的意志、实干的拼搏精神,经过10多年的摸爬滚打,筑就了一条属于自己的创业之路。

1993年,27岁的王义辉在家人的支持下,怀揣着家中仅有的一点积蓄,走出大山,开始了他的创业之路。

进城后,他在一家铁路维修工程队找到了工作。扛钢轨、抬枕木,不管多累多重的活,王义辉都咬着牙挺着。1994年,王义辉迎来了事业的转折点。他在铁路维修过程中,向技术人员学习,在书本中取经,硬是靠一本翻烂的机械修理工具书和一本字典,勤学苦练,刻苦钻研,练就了一身过硬的铁路维修本领。通过努力奋斗,省吃俭用,王义辉有了一些积蓄,不甘平庸的他组建了自己的铁路维修工程队。良好的信誉赢得了工程发包方

的赞许。2006年,他的铁路维修工程队人员达130多人,维修路线扩大到怀化、柳州、铜仁、长沙、广东等多个地区,个人资产达200多万元。

沧海横流,方显英雄本色。2008年,一次偶然的机会,王义辉在电视上看到了《大山深处崛起的绿色产业——杨梅》专题片,给了他灵感。靖州素有“杨梅之乡”的美称,听着专题片中动人的解说词,看着在风中摇曳的杨梅,王义辉想:为什么不把杨梅酒发扬光大,让家乡也有自己的品牌酒呢?搏风击浪数年的王义辉,以其灵敏的嗅觉和敏锐的眼光,找到了商机,毅然放弃铁路维修工程,决定利用自己的资金和家乡的优质杨梅资源开始杨梅酒生产加工。看准市场,把握商机,说干就干,王义辉掏出自己全部积蓄,出资60万元购买了原靖州县湘西侗乡食业酒厂,投入100余万元上设备、办批件、请专家、跑市场。2009年3月,总投资达200多万元的“湘西靖州县侗乡食业酒厂”挂牌成立并投入运营。有人戏言,王义辉从此成为靖州最大的“卖酒翁”。

酒厂办起来了,但困难也接踵而至。以前酒厂因酒质差、资金短缺而倒闭,王义辉接手后,各地经销商要求换酒,为了保住侗乡食业酒厂

这个品牌,他将重庆、贵阳等地2000多件酒全部换回,公司直接损失10多万元。为提高酒质,王义辉通过远程教育部门多方求助,与湖南农大建立了技术合作关系,组建杨梅发酵技术研究开发中心,攻克自动化快速去核打汁、压榨过滤、低温控温发酵等技术难题,使加工出的杨梅酒系列产品保留了杨梅鲜果的营养和特色风味。2009年5月,王义辉心血的结晶“湖南红”杨梅酒正式上市,为迅速占领市场,他在酒厂原销售网络的基础上,聘请了100多名营销人员前往江南各地,并在网站进行了注册,扩大酒厂的影响。王总说,之所以注册“湖南红”这个品牌,是因为湖南是红色革命老区,这有家乡特色,红色代表喜庆吉祥,红色又是杨梅和酒的本色。

春花秋实,硕果满枝。“湖南红”杨梅酒一炮走红,在市场上供不应求。目前,年产量达1700吨,产值超过5000万元,销售网络遍布广州、深圳、东莞、重庆、桂阳、成都等50多个地区。立足靖州,面向江南,放眼全国。王义辉豪情满怀描绘酒厂的美好蓝图:未来3年,酒厂产量将达到4000吨,产值突破1.2个亿,让“湖南红”杨梅酒品牌系列红遍大江南北。

“湖南红”是这样酿成的

近日,记者特地来到湘西靖州侗乡食业酒厂,深入车间,见证了“湖南红”生产全过程。先进的设备,卫生环境和工人认真的工作态度都给人留下了美好的印象。原料选择、清洗、取汁、加热、发酵、加料、贮藏、装瓶,每一个程序都有严格的操作规则。据一位高级工程师介绍,靖州杨梅果大核小,色泽艳丽,富含碳水化合物、多种维生素、氨基酸和多种微量元素,因品质优良而驰名省内外。纯天然绿色有机食品饮料倍受消费者青睐,消费量年均以10%的速度递增,酒厂拟建年产200吨杨梅原汁发酵果酒生产线。

来酒厂采访,自然少不了喝酒,厂领导用“湖南红”盛情招待了记者一行。席间,王总说,“湖南红”系列杨梅酒,以侗乡独特的酿酒秘方,精选本地优质大米为原料,汲取侗乡千年传统酿酒技艺与现代高科技相结合,精心酿制而成。记者品出了酒味醇香甘美,酒色鲜红透亮,是地道的杨梅红酒。该酒色泽鲜艳、果香浓郁、清纯爽口,具有酸甜适口,新鲜爽怡的口感,保留了杨梅原有的营养价值和风味,是宴请和馈赠亲朋好友的天然绿色保健佳品。

“湖南红”系列杨梅酒,饮用后会顿觉气舒神爽,消食解腻、除湿、解暑、生津止咳。含丰富的维生素、氨基酸、果酸和微量元素,对抗癌、以及提高免疫力、皮肤保养、抗衰老都具有较好的作用。目前,“湖南红”已经畅销湖南、重庆、四川、广西、广东、湖北、安徽、河南等地。拟在广州设立营销信息中心,面向全国市场实现新一轮的扩张。“公平、诚信”是“湖南红”的一贯原则,热忱欢迎广大客商前来联系洽谈,经销代理产品。

祝愿“湖南红”香飘万里,红遍中国!

(尹秀春)

湘西靖州县侗乡食业酒厂

Http://www.jzhnh.cn

电话:0745-8181918

地址:靖州县渠阳镇良山工业园。