三亚免税店名牌云集 业绩再创新高

■ 本报记者 庞修河

新年临近，三亚免税店迎来旺季销售高峰期，客流猛增，营业额持续上升，单日销售额屡创新高。数据显示，进入12月以来，三亚免税店日均客流量超过1.4万人次，日均成交量达到5000余笔，经营业绩创历史新高。

优异的业绩源于三亚免税店不断深化整合服务管理，优化仓储物流，将实施离岛免税业务的经验转化为自身运营能力的成熟和运营水平的提升。

仓储物流保障有力 发力圣诞新年双节促销

为迎接圣诞新年双节，三亚免税店启动了一系列打折促销让利活动。在精品区域中，驻店的国际品牌包括：COACH、gucci、bally、MCM、Emporio Armani、Armani Jeans等，其中的部分商品近期均七折销售。同时还有法国奢华植物护肤专家Sisley（希思黎）、美国手表品牌Fossil、美国护肤品牌Kiehl´s（科颜氏）、世界顶级护肤品牌La Mer（海蓝之迷）等国际高端品牌，纷纷赶在节前相继进驻，增设专柜。

为满足消费者的购物热情，保障店内货品充足，三亚免税店在商品报关、仓储管理、分拣配送、店内补货等商品备货方面做了许多努力。目前，三亚免税店不但货品种类全，而且储备充足，经过优化完善的仓储物流，为圣诞新年双节促销提供了有力的保障。

强调服务至上理念 打造海南旅游购物品牌

三亚免税店一直秉持“服务至上”的经营理念，为了给游客创造优越的购物环境，免税店不断优化购物空间，从店外停车场的设置到店内游客指示牌的重新规划；从为保障货源而启动的“紧急采购预案”，到为贴近国人消费喜好而新引进的国际品牌；从一线员工标准的服务用语，到客服部工作人员每日回复的近千个咨询、变更的电话……店里一个一个细节都为顾客考虑，让顾客宾至如归，三亚免税店的服务理念由此体现，也是三亚免税店能够平稳有序接待日均1.4万余人客流，经营业绩屡创新高的重要原因。

三亚免税店有关负责人表示，未来，三亚免税店还将继续不懈努力，为广大消费者提供更丰富的商品、更优质的服务和更优惠的价格，致力于成为最受顾客信赖和喜爱的海南旅游购物品牌，积极为海南国际旅游岛的建设贡献力量。

煤矿供暖不烧煤

科技创新助推峰峰集团进入低碳供暖新时代

■ 本报记者 沈燕军 通讯员 张国伟 杨艳强

室外寒风瑟瑟，室内暖意融融。近日，记者在冀中能源峰峰集团梧桐庄矿采访时看到，在办公楼，感觉屋内暖融融；走进宿舍，同样是热呼呼。一问才知道，该矿不烧煤的新型供暖系统已经开始提前试运行供暖。

什么是“新型供暖系统”？该矿宣传部的王小峰笑呵呵地告诉记者：“那是我们的地源热泵，该系统的能源取自井下的废水废风，不仅可以供暖、制冷，而且具有环保和低耗能等诸多优点。现在我们矿职工公寓和澡堂，供暖和制冷用的都是地下水源热泵系统，既环保，又方便。”

来到地源热泵车间，只见窗明几净，环境优雅，地上刷着亮晶晶的地板漆，传输热能的管路整齐有序，一尘不染，犹如到了大型超市，全然没有以往锅炉房脏乱的印记。“现在一个班次只有一个人值班，只需要开启机器，在电脑前监护设备运行，打理好环境卫生就行了。”司泵工何爱红说。

该矿总工程师刘存玉告诉记者：“我们去年建成了水源热泵，拆除了全部燃煤锅炉，今年又改进了风源热泵工艺，这样，我们不用烧一吨煤，就实现了矿井工业和生活后勤全部的供暖，可以说，我们已经率先过上了低碳生活，进入了科技供暖的新时代。”

告别燃煤历史，进入低碳时代，不烧一吨煤，冬季暖融融。其实，梧桐庄矿的地源热泵技术成为峰峰集团打造低碳矿山，实施科技供暖的一个亮点。

近年来，随着科技创新，峰峰集团的冬季供暖方式也是不断更新，除水源热泵之外，电厂余热、煤化工余气余热也都得到了充分利用，实现了变废为宝，昔日脏乱差、满目煤灰、污染大的燃煤供热变身为清洁、高效、现代化的环保供热，利用新科技，峰峰集团进入了低碳供暖新时代。

目前，峰峰集团梧桐庄矿工业和生活供暖51000余平方米已全部实现了水源热泵集中供暖；薛村矿、孙庄采矿公司、大力公司、九龙矿、马头洗选厂等全部实现了电厂余气余热集中供暖；峰煤焦化公司实现了废气余热供暖。

除此之外，峰峰集团对现有使用的各种采暖锅炉也全部采用了烟气脱硫、除尘等工艺改进和处理，烟气排放全部达到了国家规定范围。针对当前正在实施的棚户区改造项目，峰峰集团确立了集中供暖的总体思路，投资2.5亿元，在矿区内铺设集中供暖管路，待该供暖工程完成后，将再次淘汰19台燃煤锅炉。到“十二五”末，峰峰集团将全面淘汰燃煤锅炉，届时将彻底走进冬季供暖低碳新时代。

联通“沃3G”品牌全新形象亮相荧屏

本报讯 近日，中国联通“沃·3G”全新品牌形象广告片在央视以及各地方卫视的黄金时段高调亮相。这一时长为60秒的广告片以“跟上想法的速度”为主题，通过唯美的画面，软性植入联通相关的优势业务和服务，并对“沃·3G”新的宣传口号——“极速互联随我行”进行了解读，诠释出“沃·3G”为人们带来的极速互联生活体验。据悉，该宣传片由著名导演关锦鹏执导，广告在创意构思、拍摄制作手法等方面都达到了较高水平。

中国联通内部人士表示，自3G牌照发放以来，联通经过两年多的用心经营和不断的产品技术创新，实现了在3G领域的巨大跨越，在网络、应用、终端、服务等各方面形成了差异化的竞争优势，并得到了广大用户的认可。随着企业3G业务的多元化发展和产品的不断推陈出新，为了更好地宣传和体现中国联通“沃·3G”品牌的全部内涵和价值，联通推出了新的广告宣传片，并提出了“极速互联随我行”这一宣传语。

据介绍，在新的宣传语中，“极速互联”是指中国联通“沃·3G”业务的差异化优势是高速移动互联的前提，而“随我行”则意在表达中国联通移动互联网手机终端丰富的多功能应用能够满足用户的多种需求。“极速互联随我行”表明用户使用中国联通沃3G业务，在极速网络的前提下，能够尽享丰富的移动互联功能。

业内人士分析认为，从“精彩在沃”到“极速互联随我行”，联通“沃·3G”广告语的转变，一方面表达了中国联通持续经营、优化“沃·3G”的决心；而另一方面，通过更新广告宣传片，能够吸引消费者的关注，有利于受众加深对中国联通“沃·3G”整体形象的良性认知。

“联通‘沃·3G’推出新的广告宣传片，根本目的在于让消费者从‘沃·3G’本身的变化上产生对中国联通企业新形象的理解与认同。”联通内部人士表示，广告先行，相关的产品创新、服务优化等落地措施也将陆续跟上，让消费者充分体验联通在3G方面的差异化优势，从而提升“沃·3G”的品牌美誉度。

（曹晓燕）

资讯快递

定州供电公司开通“电子直通车”

本报讯（记者 林呈军 路娟） 近日，在河北省保定市定州供电公司的门户网站上，该公司班子成员的办公电话及电子邮箱都公开挂在网上，为广大用户和企业向公司领导反映意见和建议开通了“电子直通车”。公开领导办公电话及电子邮箱旨在借助信息化的快捷手段搭建领导与用户、企业直接沟通的平台，建立用户、企业反映问题、表达诉求、建言献策的便捷通道和多层次的心灵沟通工作网络，实现企业和公司的“零距离”交流。公司领导对企业提出的问题、意见将给予及时、负责地认真梳理、积极回复并落实解决，更好地保障了企业的用电，提高企业的生产效益。

重庆涪陵鲜销推介会在沈阳举行

本报讯（记者 郭辉） 日前，“重庆·涪陵青菜头（鲜榨菜）鲜销推介会”在辽宁省沈阳市举行。据悉，在重庆菜市场随处可见的青菜头，运到外地竟然成了“宝贝疙瘩”，在沈阳的市场售价竟卖出水果价。在本次推介会上，重庆市30家涪陵青菜头经销企业代表与涪陵区22个乡镇、部分榨菜企业、榨菜（蔬菜）专业合作社签订了19.5万吨涪陵青菜头销售合同。

据悉，涪陵产的青菜头在沈阳农贸市场和超市里售价分别高达6元/公斤、8元/公斤，差不多赶上了香蕉和苹果的价格，与在重庆的售价相比几乎翻了一番。今年该区外销青菜头将达40万吨以上，同比增长约三成，其中大部分将销往我国东北和西北地区。

王庄煤矿年末再紧安全弦

本报讯（记者 常旭日 通讯员 董培） 年终岁尾之际，当各项工作均进入最后冲刺的关键阶段时，山西潞安集团王庄煤矿的安全管理工作也全面展开了攻坚态势，实施“工作作风再转变、安全责任再落实”，要求全矿各级领导干部工作前想到安全、工作中落实安全、工作后总结安全，切实做到时时讲安全、事事讲安全、处处讲安全，全矿上下、齐心动员，再紧安全弦，全力确保在安全的前提下，圆满完成全年各项生产经营指标。

针对年底前的安全工作，该矿从多个方面进行了安全工作再安排、再部署。一是严格落实矿领导下井跟班、带班制度，切实发挥好领导干部安全工作中关口前移、重点下移的模范带头和现场管理作用，对领导干部的下井数量、质量进行严格考核。二是把安全管理的重点落到现场、落到薄弱环节管理上，把问题处理在萌芽状态，在全矿营造一种班组保队组、队组保系统、系统保全矿的安全氛围。三是通过实施安全抵押考核办法，充满发挥安全激励的积极作用，重点加强节假日期间的安全管理，合理安排节假日期间的出勤。此外，该矿还特别将整合矿井安全管理作为重中之重来抓，要求整合矿井的干部职工要认清形式，长期坚持不懈加强安全工作，特别在年终岁尾之时，更要严密安排、严细落实、严格考核，堵塞安全管理漏洞，在保证安全的前提下开展生产工作。

陶二矿井下实行“编码管理”

本报讯 冀中能源集团陶二矿自11月份起，将井下安全质量标准化工作划区分段，并编码标号，实行目标责任管理，提高了执行力，将“制度要完善、措施要到位、责任要追究”管理方针落到了实处。

该矿针对安全问题查原因、找漏洞，在全矿范围内围绕机电故障、设备失爆、顶板管理等多项内容，开展安全生产大检查、隐患苗头大排查、责任事故大追究“三大”活动，同时，结合矿井实际，按照电缆吊挂成线、头面支柱成线、大巷吊灯成线，以及备货点物料码放整齐、工作面机头机尾畅通等“七点七线”管理要求，从井口开始，依次划分了井口上下、运输大巷、开掘巷道、采掘头面等10个责任段，并按照机电、通风、安监等7大系统的专业要求划分了责任区，并在责任段和责任区的显著位置编码标号后，明确到单位、具体到人头。这样党政领导包片、区科干部包段、班组包点、岗位职工包块，形成了一级保一级、一环扣一环的安全责任链。编码管理有效地提高了一线干群的认知感、责任感和紧迫感，不仅提升了现阶段标准化质量，更为全年安全生产奠定了坚实的基础。

（韩院生 王丽红）

不一样就是不一样

国际生发专利创始人赵章光特委托生发中心主任解答脱发烦恼！

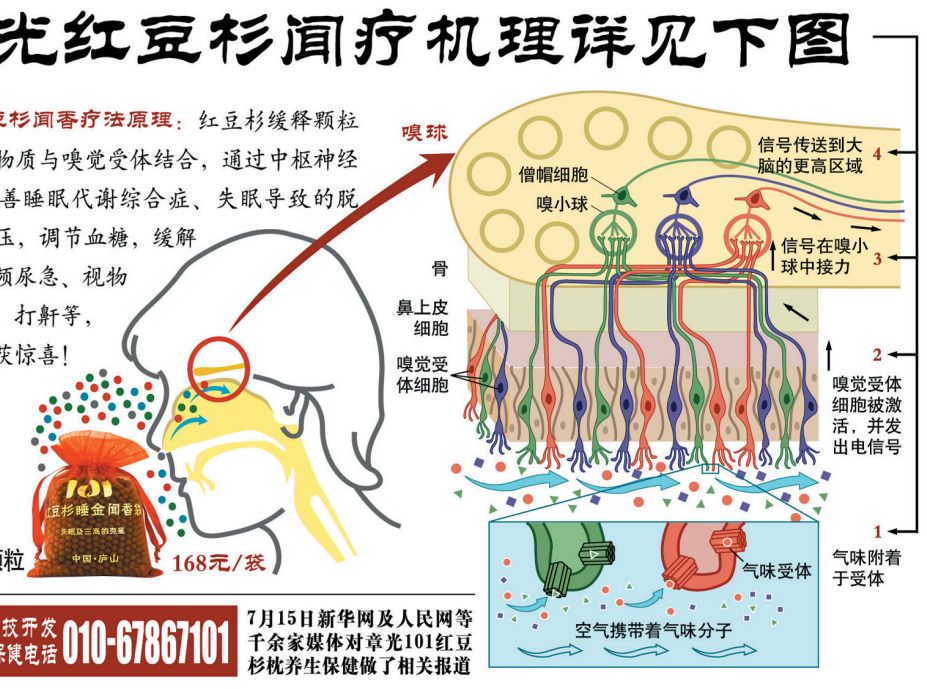
我头发掉的感觉快没有了，很苦恼！有一天看到北京知名媒体上的“国际生发专利章光101毛囊滋养液，专利号A61K35/78”的文章后，很感兴趣。之后查了很多资料，确有此事。后来我就去了章光101生发服务中心，刚进去我就看到了李总，护理师正在给他抹毛囊滋养液，于是我就问李总："你的头发一半都没有了，还上什么呀？"李总乐了："小丫头你不知道，一个多月前，我看到国际生发专利，就来了，当时店里主任开了一个疗程的毛囊滋养液和一个101红豆杉缓释颗粒长生福枕给我用，结果一个礼拜后头发就不脱了，你看，头发也长了不少，而且睡眠也好了！你阿姨的血压也调节过来了，真是神奇！"

我问："李总，什么是101红豆杉缓释颗粒长生福枕啊？"李总转了一下头："王大夫，你解释一下吧！"王大夫说："它是章光101集团的伟大发明，以红豆杉为主要原料研制而成的缓释颗粒长生福枕。红豆杉是国家一级保护植物，号称"植物熊猫"。北京市101毛发研究院专家在多年实践中发现：有很多脱发者是由失眠导致的。它对失眠、三高、颈椎痛等有意想不到的效果。在使用过程中，神奇的是：有些男性用后枕边妻子的失眠和高血压好了；有些女性用后枕边丈夫打鼾、颈椎痛也好了，为什么旁边的人也见效呢，因为它是通过枕内缓释颗粒释放的有效小分子物质与嗅觉受体结合，通过中枢神经系统有效改善代谢综合症。（见右图）也有的人白发明显变黑。它还经过中国中医科学院对92例高血压中老年人为期四周的观察使用呢，结果显示全部有效，而且还在中国医学科学院西北农林科学院生命学院都做了药理试验，全部合格。联合国高层领导的母亲使用后，失眠、高血压也好了。发明人赵章光先生在 2010年11月11日召开的G20峰会上受到了潘基文秘书长的亲切接见，称它为"中国首创 世界独有"。

我也买了2个枕头给父母用。我的爸爸打呼噜，妈妈意见可大了，为此事，没少闹别扭。使用后父亲的呼噜声就小了，颈椎也好了，看东西也清楚了。我父亲就问我，这个枕头为什么效果这么好。我告诉爸爸，它是从章光101生发中心买的。他说："对，过去我年轻的时候到日本、新加坡卖101，很多人用了头发都长出来了，我还没跟你说呢！20年前日本人到中国三件事就是"游长城、吃烤鸭、抹101"现在有了生发中心，有专业人员解答，这次你用上几瓶药就对了，很快就好了。章光101集团主业是生发养发，第二产业是养生长生红豆杉缓释颗粒，脱发好了，失眠、高血压也好了，不一样就是不一样。""是啊？因为章光101创立近半个世纪了，企业很讲诚信，每一步都把质量和效果放在第一位。国际生发专利创始人董事长赵章光先生被选为全国人大代表、全国劳动模范，国务院还为他颁发了科学技术突出贡献奖。不一样确实不一样。

章光红豆杉闻疗机理详见下图

章光101红豆杉闻香疗法原理：红豆杉缓释颗粒释放的有效物质与嗅觉受体结合，通过中枢神经系统有效改善睡眠代谢综合症、失眠导致的脱发，平稳血压，调节血糖，缓解颈椎痛、尿频尿急、视物不清、鼻炎、打鼾等，使用后均收获惊喜！（见右图）



红豆杉缓释颗粒　168元/袋

中国中医药科技开发交流中心养生保健电话 010-67867101

7月15日新华网及人民网等千余家媒体对章光101红豆杉枕养生保健做了相关报道