

建好区域服务网 打通“信息孤岛”

——记融池衣丽(成都)供应链管理有限公司总经理徐丽艳

精功集团资本管理总部 落户杭州

2018年9月5日,精功集团资本管理总部在杭州华联大厦举行开业仪式。开业当天,杭州天朗气清,惠风和畅,群贤毕至,集团各大产业平台董事长总经理以及特邀嘉宾等参加了此次具有纪念意义的开业活动,这标志着精功集团跨越式发展迈上了新台阶。

精功集团董事局主席金良顺在致辞中说:“精功集团秉承‘5+2’产业多元化发展之路,历经50载历练,已发展成为一家高科技、多元化、外向型的大型民营企业。今年是精功50周年,在浙江省会城市杭州设立资本管理总部,对精功下一个50年的发展将有重要的战略意义。”接着,精功集团资本管理总部董事长兼总裁金力表示,精功集团50年致力于产业发展,取得了优异的成绩,希望在此基础上进一步发挥产业资本。这次在杭州开业并运营的资本管理总部将重点做好资本运营和产业投资两块业务。这对集团来讲是新的发展方向,也是机遇与挑战并存,他希望这里可以成为精功吸引和汇聚高端人才的平台。

据凤凰网报道,精功金融投资产业已汇聚了精功香港、浙江汇金融资租赁、上海金聚融资租赁、浙江首开控股、浙江金聚投资等多家境内外金融服务公司。另外,精功在私募股权投资、并购基金和产业基金方面,为客户提供专业稳健的服务,同时积极参与浙商银行、绍兴银行等多家商业银行的股权投资。

精功集团资本管理总部执行总裁钱明霞表示,现阶段资本管理总部将抓住时代发展机遇,着力打造“服务实体,培育产业”的产业资本平台,加强精功产业竞争力;未来将通过广泛的培养和培养人才争取成为全面、专业、具有持牌资质的金融资本,实现集团产业发展与金融资本的有机结合,构筑起多元、高效、审慎的金融投资服务体系。(梁颖睿)

涟水县商务局：紧抓快干勇争先 引领发展高质量

江苏省涟水县商务局认真落实县委十一届五次全会精神,以思想大解放促进开放型经济大发展,以措施抓落实提升发展高质量,以实干勇争先再写商务工作新篇章。

推进外贸到账。该局把后四个外外贸任务层层分解,层层落实责任,层层传递压力。提请县政府每月召开一次外外贸工作推进会,明确时间表和路线图,干好每一天,走实每一步,强力推进外贸到账,确保逐月达到序时进度,完成全年到账外外贸1.25亿美元。

抓好外贸工作。进一步落实外贸稳增长政策,利用南京海关“涟水海关事务联络处”的平台,把窗口服务的招牌擦得更亮,把海关业务做得更实,确保每一笔出口业务报关通畅、通关便捷、出关顺利,全年外贸进出口总额3.6亿美元。

发展电子商务。对电商发展快,条件成熟的乡村、企业、社区、街道,及时组织申报省市电商示范单位。通过互联网实现“农产品下乡、工业品进城”的格局,使越来越多的农民实现网上二次创业,把今世缘酒、红窑鸡糕、高沟捆蹄、南集千张、朱码富硒米、梁岔虫草鸡蛋等名特优农产品,通过电商平台销往全国乃至世界各地。

培育“老字号”品牌。努力培育和打造“老字号”品牌,近期完成全县范围内的“老字号”调查登记工作,并及时筛选向市局申报,今年要培育两家市级“老字号”、六家县级“老字号”品牌,从而进一步弘扬工匠精神,传承历史文化。

开展商务领域市场秩序专项整治。对45家手续齐全的成品油经营单位规范运营,完成双层罐改造任务。坚决取缔无证经营的加油站和非法加油车,让广大群众用上放心的汽柴油。同时对190多家再生资源市场进行专项整治,经营单位必须持证经营,符合环保要求,否则一律取缔。

(李日成 严成宝 陈裕)

作效率上将会大大提高,并且能够全面打通专线企业和上下游之间的业务信息流,提高效率。再加上一些信息化手段的加入,专线企业将会在诸如货源积聚、车辆管控、在途跟踪等方面获得更多支持。“在这个万物互联的时代,我们只有用开放、包容、共享、协同的心态,才能最终实现企业可持续发展与价值最大化。”徐丽艳对自己以及市场上的专线企业未来信心满满!

打通进出川通道

“在国家‘一带一路’倡议导向下,如何打通出入川商贸物流通道,为我们的平台企业赋能是我们平台的最终落脚点。”干练、精明、事业心强,这是徐丽艳如是说。而从她的谈话中能清楚地发现她的事业版图在扩大的同时,也在带领专线企业实现合作共赢。她举例说,在一条高效协同的供应链上,上下游企业之间、企业和用户之间,通过加强管理,高效便捷的分享信息、交换资源和生产调度,能够降低运输成本5%—15%,降低整个供应链运作费用10%—25%,缩短企业订单处理周期35%,减少库存10%—30%,缩短现金循环周期20%左右。而现在在各生产企业、物流企业之间缺少开放共享的信息化平台,都是“信息孤岛”。

徐丽艳睿智地指出,企业要做的就是建渠道,建平台,真正把那些“信息孤岛”打通,建好区域服务网,打造属于全川的时尚服务产业平台,到那时企业与企业之间既是竞争对手,又是合作伙伴,共同繁荣和谐进步应该是市场的主旋律。



事不迟宜,说干就干。搞规划,抓建设……徐丽艳的通道建设步入了正轨、渐入佳境。

化零为整 合作共赢

“我目前要做的就是将物流市场的各条零担快运升级到我们的平台上进行集约化、标准化建设,为更多的客户服务!”徐丽艳的话掷地有声。

随着“互联网+”向纵深发展,货物碎片化导致大票零担的货物份额不断减少,对于专线企业而言转型迫在眉睫。但怎么转,这是徐丽艳所在市场的专线企业普遍碰到的问题。

徐丽艳对市场里的伙伴有着很深的感情,她想通过自己的努力,帮助伙伴们打造市场,实现共赢。她告诉笔者,正在将市场的各条零担快运升级到平台上进行整合,将分散的运力“化零为整”,再通过整合优化,使零担快运朝着标准化和集约化的方向发展。

谈到物流升级的好处,徐丽艳告诉笔者,在平台化的运营和标准化的管理模式之下,零担快运能够通过相对先进科学完善的物流标准运作流程和制度化,获得更多更好的资源。并且,也能让平台上的专线获得一种“合力”,全面提升自己的竞争力,让自己在行业中、在项目谈判时能占据更多优势和话语权;同时以信息化为核心来展开的专线,在运

敢为人先 积极转型

2018年8月18日,融池衣丽时尚产业服务平台系统正式在成都上线运营。该平台立足成都,辐射全川,将最终打通国内、国际全覆盖的服装产业链信息、物流以及金融通道。融池衣丽时尚产业服务平台系统能成功上线运营,当然应该提及背后的掌舵人——融池衣丽(成都)供应链管理有限公司总经理徐丽艳,深耕传统物流行业多年的她敢为人先,整合资源,创新管理模式,率先实现转型升级。

敢为人先 积极转型

据介绍,融池衣丽的前身是成都荷花池全程物流有限公司。公司多年来服务于传统商贸物流市场,积累了众多合作伙伴和物流资源。随着商贸大环境的变化,徐丽艳深谙产品迭代快、同质商品增多、代收货款危局、现代物流挤压、市场升级缓慢及信息不对称等产生的诸多问题,她清醒地认识到,传统物流企业如果不及时转型将面临被淘汰的危险。“只有变化,只有创新才是这个时代永恒不变的真理!”充满危机意识的徐丽艳毅然决定跳出传统模式,转型升级。

怎么转型?这是当初摆在徐丽艳面前的一道棘手的难题!是“分割”别人的蛋糕,成立第三方物流?还是单纯打造智慧物流体系?……徐丽艳在不断否定自我的过程中找到了正确的方向:立足成都,辐射全川。理顺思路后,徐丽艳为当前物流升级开出了一味良方:打造集约化、标准化物流,实现物流转型升级。

2017 国家艺术基金资助项目

“自贡扎染艺术创新人才培养”学员作品展——“自然花开”成功举办

2018年9月4日,国家艺术基金资助项目——“自贡扎染艺术创新人才培养”学员作品展“自然花开”在四川省美术馆盛大开幕。国家级非遗自贡扎染代表性传承人张晓平,四川省美术家协会主席糜时民,四川省美术家协会副主席、四川大学艺术学院院长黄宗贤,中国艺术研究院研究员、国家非物质文化遗产保护工作专家委员会委员孙建君,玉和祥珠宝董事长张丽等嘉宾出席了此次活动。

发源于自贡的扎染是一种古称蜀缬的扎染艺术,是四川省的地方传统手工艺珍品。自贡扎染工艺性强,以针代笔,无一雷同,色彩斑斓,款式多样,扎痕耐久。近年研制的棉、麻、丝、绢、皮革、绒等质地的多色套染,隽永雅秀、韵味天成,图案设计富有情趣,特色浓郁。

开幕式上众多知名专家、学者表达了对自贡扎染技艺传承的赞赏以及对此次活动的祝愿。国

家级非遗自贡扎染代表性传承人张晓平女士说:“自贡扎染既泼墨写意,又精琢细节,创作出一幅好作品,必须要有耐心,同时还要不断地创新,这样才能不断实现扎染技艺的超越与传承”。

据了解,2016年,四川玉和祥珠宝有限公司董事长张丽女士投入巨资整体收购了国家级非物质文化遗产保护单位——自贡扎染工艺有限公司。作为家乡人的张丽在收购自贡扎染工艺有限公司后,雷厉风行地进行经营改革,终于使这家企业重获新生。如今,扎技精湛,扎痕耐久的自贡扎染独领风骚,企业产品花色品种繁多,面料材质齐全,产品包括面料、服装、装饰品三大系列,200多个品种。自贡扎染工艺有限公司的“蜀缬牌”产品再度销售火爆,供不应求,成为人们消费与馈赠的佳品。作品展示现场,参观人员络绎不绝,体现出自贡扎染艺术的非凡魅力对及人们对于中国传统艺术的浓厚兴趣。(郁祥)



华天集团首推“合伙人制” 探索经营管理新模式

湖南国企改革再创新。8月31日下午,紫薇华天大酒店实施合伙人制签约仪式在长沙举行,这是华天集团创新经营机制和员工激励新模式,创新推出的“合伙人制”改革试点。

今年以来,华天集团积极推行合伙人制试点工作,经过多方评估讨论和为期三个多月的准备,将具备轻资产特征的子公司紫薇华天大酒店作为集团首家试点单位。紫薇华天总经理张辉等23位酒店管理人员及一线员工,作为合伙人共同出资设立有限合伙企业,该合伙企业与华天集团子公司湖南华天国际酒店管理有限公司直接签订合作经营合同,双方合作经营紫薇华天酒店项目,按双方约定的合作经营期间紫薇华天酒店收入预算指标实现情况,获取合作经营回报或承担合作经营风险责任。9月1日开始,紫薇华天已正式实施合伙人制。



此次华天集团推出的“合伙人制”改革试点,采用的是激励合伙人模式,即企业员工合伙投入一定额度的资金,成为企业内部合伙人,但不占公司股份,享有增值利润分红权,且公司业绩越好,获得的回报越高。“没完成

预算指标也有处罚,但比例较小,主要以激励为主。”张辉介绍。

“很振奋人心,我们的身份和角色变了,以后就是为自己做事,大家干劲更足。”紫薇华天客房部经理、合伙企业股东代表方炼告

诉记者,很多员工积极参与,拿出积蓄入股,成为“合伙人”。

“在紫薇华天试点经验的基础上,后续将在集团酒店和单个经营项目全面推广。”华天集团党委书记、董事长蒋利亚表示,此次紫薇华天合伙制试点,是集团不断深化国企改革,探索企业内部三项制度改革的尝试与创新,加快建立市场化经营机制,解决企业发展持久“动力”问题,并以此助推分子公司经营机制变革,构建员工与企业共同成长的长效机制,调动每一位员工的积极性,增强企业创新力、活力和竞争力,促进企业高质量发展。

“这既是我们的荣耀,更是我们的责任;既是我们的事业,更是我们的使命。”张辉和其他22名“小伙伴”很期待这次华丽变身。(童妙 胡信锋)

山寨品牌终结者——商标管家“知擎者”来了

前不久,网上出现了一篇在知识产权领域颇受关注的文章,题目叫做:中国的大品牌都在忙着山寨自己。

不看不知道,看完吓一跳,原来中国的大品牌,为了保护自己的品牌不被山寨,他们都在乐此不疲地忙着山寨自己,这都是什么套路呢?其实这是企业为了保护自己的品牌不被山寨,而不得已采取的一种主动防御手段。大品牌通过自己花钱,去注册一大堆与自己品牌高度近似的商标名称,以这种耗费真金白银的无奈手段,来捍卫和保护自己的品牌。

虽然听起来确实比较夸张,但在过去的岁月里,很多大品牌确实都是这么干的。比如娃哈哈集团为了保护自己的“娃哈哈”品牌,自己花钱注册了“娃娃娃,哈哈娃”等与自己品牌高度近似的商标名称,而阿里巴巴集团也不得不花钱注册了“阿里爸爸,阿里妈妈”等品牌。这些品牌注册下来,基本都不会使用,目的就是为了不给后来者留下可以注册的机会。

这种比较无奈的主动防御手段,虽然有点不可思议,但或许还是会有一定的效果,理论上确实可以减少很多高度近似山寨品牌的出现。不过,这种防御手段给人的感觉却是,根本不知道敌人在哪里?也不知道敌人什么时候出击?也不知道敌人到底从哪里来偷袭?而企业早已搞得草木皆兵,只能通过大量花钱来给自己买个安慰,把自己搞得筋疲力尽。

通过商标数据分析,笔者竟然发现阿里集团名下有20725个商标。这个数字按平均一个商标2000块钱注册费来计算,注册这些商标阿里至少要耗费了4145万元,这个庞大的数字确实超出了人们的想象。但是对于更多的品牌来说,这一招肯定并不是那么适合。显然,采用这种主动出击的防御手段,终究不是上策。近年来,业界人士希望通过制定法律法规来大量杜绝此类现象。所以当前对《商标法》提出修法建议和争论的声音很多。至于能不能修法,什么时候修法,修法后对大品牌的知识产权保护将会造成怎样的影

响?这些问题都毫无定数。此局到底如何破?面对来势汹汹的山寨者,难道对于大品牌来说,真的一点高招都没有吗?其实,在科技不断发展进步的今天,其情况已完全不一样了。

当前,中国的商标管理全面进入大数据智能时代,而国内推动商标进入大数据时代的领军品牌——知擎者,就是一个可以轻松终结山寨品牌的商标大数据智能平台。据了解,在知擎者商标平台,企业只需将准备保护的商标添加到监控账户,就会发生奇妙的情况。就这么一个简单的动作,这个品牌在中国的商标大数据中,就已经为自己构建了一道相当于安装了电子眼的防盗墙。

一旦有人向商标局提交同监控品牌相同或近似的商标注册申请,知擎者系统就会自动识别,用户在第一时间就能发现这些山寨者。对于这些山寨者来说,被山寨的大牌只需向商标局提出异议,这些注册申请最终基本都会被驳回。大量想寄生在大品牌身上的



山寨品牌,将会被彻底消灭在萌芽状态。

有了知擎者这样的商标管家,企业再也不用忙着去山寨自己了。只需坐等李鬼现身,然后定点清除,各个击破。品牌保护自己,就这么简单。虽说中国知识产权保护总是令人诟病,但是在科学技术的推动下,山寨者正在开始走向无缝可钻、无机可乘的境地。这种靠商标大数据发展起来的智能防御手段,必将是山寨品牌的终结者。这就像大量电

子眼的出现,最终会使得交通违章者逐渐销声匿迹一样。

据悉,知擎者在“2018中国国际商标品牌节”上亮相,就得到了知识产权业界人士的高度关注和认可,大量的商标代理机构提出了大规模购买平台账号的需求。相信在不久的将来,当大量的企业开始用知擎者这样的智能平台来保护自己的品牌商标时,“山寨中国”终将会成为历史。(斯文)