

城市运营 打造经济强区

抓住京津冀协同发展大机遇,承接北京科技项目,腾讯创新项目等落户裕华



●在区域规划与优势吸引下,裕华区商业氛围日渐浓厚。图为中冶盛世广场项目。(资料图片)

■ 张晓兰

在中国城镇化发展过程中,城市运营离不开土地、产业、资金等各种元素的综合考量,更离不开当地政府对城市的全盘规划和建设。

位于石家庄市东南部的裕华区,作为国务院批准的石家庄市城市副中心和未来城市发展的主导区域,近年来,裕华区发挥区域产业优势,顺应产业转型升级发展的要求,同时抓住京津冀协同发展的重大机遇,加速产业转型升级。在此背景下,裕华区在构筑京津冀协同发展的生动实践中,谱写了建设、管理与服务和谐并进的华丽新篇章。

协同共赢,京津冀一盘棋

据新京报报道,在京津冀协同发展和雄安新区建立的时代浪潮下,石家庄迎来了城市发展的新机遇。近年来,石家庄合理规划城市布局,提高城市建设质量,完善公共服务、交通枢纽与产业服务功能,有序推进人口和产业聚集,努力建设成为京津冀重要的战略性新兴产业和先进制造业基地、科技创新及成果转化基地、区域性综合交通枢纽和现代商贸物流中心城市。

而每个城市的发展,都将促进一个重点区域的诞生。随着城区规划的扩展,石家庄市东移南移势在必行。在此背景下,作为国务院

批准的省会发展的主导方向和重点区域,石家庄政治、经济最发达的首善之区——裕华区把握先机,赢得主动。

为全面加快京津冀协同发展步伐,更好地承接北京科技项目,2016年,《石家庄市裕华区国民经济和社会发展的第十三个五年规划纲要》发布,纲要表示,将加速“三圈三区”提档升级,推进“两圈两带”快速崛起,把裕华区打造成“四大产业集聚区”。

谋定而动,实至名成。交通一体化加速推进、产业升级转移稳步推进、生态环境保护成效显著……主动作为的裕华区,霎时间风云际会,在服务对接京津中加快发展自己,深谙其理的裕华区相关部门,在构筑京津冀协调发展的生动实践中,谱写了建设、管理与服务和谐并进的华丽新篇章。

提速提质,整合资源

种下梧桐树,引得凤凰来。中国电子华北总部、彩生活时代广场、众美定制广场、中冶盛世广场、北大科技城、石家庄国际游乐城……在区域规划与优势吸引下,裕华区商业氛围日渐浓厚。截至目前,商业总面积已突破1700万平方米,知名企业先后“相中”裕华,纷纷将提升区域品质的要素移植于此。

众所周知,城市运营考验的不仅仅是区域开发能力,还有资源整合、产业导入、配套建设、后期运营等方方面面的能力。从这个意

义上来讲,区域再造,离不开土地、产业、资金、运营等元素的综合考量,更离不开当地政府对城市的全盘规划和建设。

裕华区深谙此道,基于此,裕华区重点发展现代商业和现代服务业,打造新兴商业中心。

具体内容上,即加速推进石家庄国际游乐城、中国电子华北总部、彩生活时代广场、众美定制广场、中冶盛世广场项目建设;推进东南智汇城区域、融创金融中心区域、北大科技城区域“三区”崛起。

以中国电子华北总部为例,未来将吸引和聚集设计、IT、金融、科技创新等产业入驻,重点通过培育优质企业做大做强和上市来实现项目长远发展,同时,引进世界500强、外资、港澳企业驻冀总部和中国电子协调、结算、研究中心及成员企业,建设河北省会科技创新总部聚集的标志性建筑。

“作为本土企业,众美伴随着裕华的发展而发展。我们有政府的支持,我相信企业未来会有更大的发展。”众美集团执行总裁邵连云的声音高亢有力,透着乐观和坚定。

记者了解到,注册于2001年的众美集团,18年来一直在裕华深耕,致力于服务当地百姓的安居生活。之所以选择深耕裕华,邵连云表示,裕华本身投资环境较好,加上当地政府也给了较大的支持力度,“尤其是近年来,营商环境进一步优化,把对企业专程的服务提至工作日程,在报批手续、招商引资、帮助企业解决困难

等方面,加大支持和便捷力度。”

“我们的项目今年被列为市重点项目,政府组织招商会,围绕项目帮我们招商引资,也帮助我们展开营销工作。”邵连云说。

同样的,华侨城也来了。华侨城欢乐荟招商运营总监李春芳说,华侨城正在裕华区筹备一个大型综合购物中心,未来将优化零售模式,线上服务和线下体验深度结合,并引进特色IP创新业态,开创石家庄新商业+新文旅业态,形成城市级微度假中心,并打造休闲娱乐新地标。

据李春芳介绍,从2018年签约至今,该项目正顺利进行中,预计2020年上半年开业。在此过程中,裕华区各级领导对项目较为关注,多次将项目在省市级招商引会上重点推介,定期还召开政企对接会,协助企业推进招商工作。

精准招商,高端项目纷纷落地

这并非个例。实际上,裕华区制定了《裕华区“4+4”产业精准招商实施方案》,着力部门职能作用发挥,强力推进大招商工作格局。不仅细化领导责任,细化目标责任,还细化职能责任,通过一系列工作制度,切实推进签约项目履约落地。

2018年,裕华区大力实施开放招商和精准招商,腾讯公司在河北首个创新项目花落裕华,成功引进了中房集团、众城车险河北分公司等总部经济;华侨城100FUN购物中心、喜马拉雅培训基地等13个高端项目在石洽会、廊洽会顺利签约。

今年4月28日,在裕华区政府全体会议上,裕华区政府领导进一步强调招商引资相关工作。他指出,裕华区商务局一定要发挥好职能作用,统筹好全区的招商工作,不仅筹划裕华全区的,也要指导好镇办,“加大对我区招商资源、营商环境的宣传推介力度,深入对接联系客商,力争在招大引强上实现新突破。”

业内人士指出,目前裕华区聚集了高收入和消费能力“双高”的精英人士,区域内商业也多定位于高端,未来随着植入更多文化消费、休闲娱乐、商务服务等配套服务功能,裕华区的架构将独具优势,在整个石家庄大版图中,也将释放更大的潜能。

华美集团斥资千万 打造月饼主题博物馆

■ 陈武东 郑琳芳

6月10日,以“创变赢未来”为主题的华美月饼营销峰会在湖南长沙召开。华美集团向到场的全国近500名经销商展示旗下华美、金丽沙、迎凤品牌系列月饼新品。华美集团董事长宣布,今年华美将携手广大合作客户,以东莞、湖北、北京、宁波为中心,通过赋能产业链成员,创建共赢商业生态圈。

发布会现场透露,华美集团在立足中国传统中秋食品文化基础上,不断进行现代化创新及改造。斥资千万打造全球首个月饼主题博物馆,延伸华美所有系列烘焙产品及技术,该博物馆将于2020年正式对外开放。

创新推出 金丽沙、迎凤系列产品逾50个

“国家十分重视民族品牌建设,并将品牌战略纳入国家整体发展战略。华美集团作为中国名牌企业,我们有义务、有责任做好品牌发展建设,给同行业一道共享品牌发展成果。”在峰会现场,东莞市品牌发展促进会会长兼华美集团董事长袁旭培这样讲述。

作为国内烘焙行业烘焙领军企业,华美集团非常重视共赢生态圈的打造。2018年,华美集团成功投资浙江宁波迎凤,华美集团第四家工厂正式成立,这是“品牌创变、优势互补”的结果。宁波华美的成立,将为华美集团规模及效益带来倍增。同时,华美集团将借助现有的产品、品牌、渠道、供应链等方面的垂直升级,将苏式月饼推向全国,从而实现华美集团在原有优势领域基础上的不断创变。

据介绍,华美集团在立足中国传统中秋食品文化基础上,不断进行现代化创新及改造。斥资千万打造全球首个月饼主题博物馆,延伸华美所有系列烘焙产品及技术,该博物馆将于2020年正式对外开放。此外,华美凭借出色的多维度品牌活动,运用各类媒介及互联网工具,提升品牌活动及广告资源的精准投放及营销。

近年来,华美集团还不断深化产品品类,将其做到极致。通过打造工业4.0,利用互联网和信息根据提升管理体系,致力向消费者提供更健康、更安全、更美味的食品。在本次峰会上,华美集团隆重推出了华美、金丽沙、迎凤系列创新产品,多达50多个。除了经典广式月饼代表——华美双黄纯白莲蓉月饼,今年将重推苏式月饼、鲜果月饼、冰皮月饼等新口味月饼,引起了广大经销商的关注。此外,在2019款包装上,对主打的月饼系列进行文化内涵升级,将更多代表性的传统文化元素、港式文化符号、江南水乡地域特点融入包装,带给广大消费者全新体验。

全自动化月饼生产线将启用

“今年,通过技术部门的反复调试,华美月饼甜度将最大化满足南北方消费者的口味差异需求。莲蓉将全部启用100%莲子生产,新鲜现打的绿色无污染咸蛋黄,颗粒更大更饱满。全自动化月饼生产线将启用,无人月饼制造车间横空出世,从而打造出品质更高、更健康的华美月饼。”华美集团市场总监袁瀚钊现场透露。

本次峰会现场展示了时下最受欢迎的送礼形式——华美礼券(由华美从总仓直接向收礼方发货,为送礼客户省去仓储、物流成本)。华美礼券作为升级团购渠道的推广方式,为更多的消费者解决送礼的痛点,满足更为个性化的消费需求。其一件代发的便捷交付方式、更长久的兑换期限、更丰富的兑换选择,获得广大经销商的频频点赞。

据介绍,华美集团是东莞市首批200家倍增示范企业之一,通过政府的倍增政策扶持,华美集团进入快速发展阶段。根据政府的倍增政策提示,华美也开启华美月饼优选30强客户的培育。通过奖励政策、营销赋能、产品赋能、渠道赋能等多元化支持,帮助这些客户实现资源整合,优势互补,做大做强。本次峰会,华美集团为达成目标的优选客户颁奖,此外,还评选出了华美月饼金牌客户、十周年合作客户以及2019尊享客户。



热心践行公益 中植集团和恒天财富探访山区贫困儿童

6月2日至4日,“学前学会普通话”行动试点现场推进会在四川省凉山彝族自治州举行。6月4日,“学前学会普通话”项目捐赠人中植集团和恒天财富走进项目试点地区——四川凉山州雷波县,探访山区贫困儿童,并为每个孩子准备了爱心衣物和爱心食品。

凉山州是中国“三区三州”深度贫困地区,彝族民众大多汉语普通话水平低下。2018年5月,国务院扶贫办、教育部在当地启动“学前学会普通话”行动试点工作。一年来,试点已覆盖凉山州17个县市,2540个村的2724个幼教点,近7000名幼教辅导员接受了新教法培训,11万名学龄前儿童参与“学前学会普通话”行动。

中植企业集团自从活动启动以来,积极支持“学前学会普通话”行动的落实。在今年

4月13日举行的“学前学会普通话”行动捐赠仪式上,中植集团现场捐赠10亿元。

中植集团向“学前学会普通话”行动捐赠10亿元,旨在深入贯彻落实中央关于打赢脱贫攻坚战三年行动指导意见,支持教育扶贫,不让贫困地区孩子输在起跑线上。这一善举,不仅是积极承担社会责任,践行社会公益的表现,也是公益慈善事业上的一个创举,为企业踊跃投身公益事业树立了标杆。

为进一步推进“学前学会普通话”行动试点工作,中植企业集团相关负责人和恒天财富董事长周斌先生亲自来到雷波县,现场了解项目运作情况。此次推进会,“学前学会普通话”行动将有序覆盖更多的地区和儿童。

据悉,中植集团已先后捐助、协助成立北京大学国家金融中心、北京大学国家网络安全和信息化研究院、北京大学农学院、复旦大

学大数据学院等科研机构,设立清华大学明伦奖学金、复旦一中植科学奖、吴作人国际美术基金会“艺术史专项基金”等基金,努力为国家培养创新型优秀人才,为人才强国战略贡献应有之力。

未来十年,中植集团将每年捐助1亿元用于“学前学会普通话”行动,每年帮助10万名少数民族贫困地区学龄前儿童学会普通话,累计将帮助上百万儿童学好、用好普通话。同时,公司还将加大力度持续支持贫困地区教育事业,帮助贫困地区培育人才。

恒天财富在不断追求自身发展的过程中,一直积极反哺社会,支持贫困弱势群体,并携手壹基金、腾讯公益等公益平台,以增强扶助效果。截至目前,恒天财富共举办近千场公益活动,爱心覆盖全国大部分省市及西藏、青海等边远地区。(高文兴)

双汇与聪厨达成战略合作 携手维护消费者舌尖上的安全



●签约仪式现场

■ 本报记者 李代广

6月12日,河南双汇投资发展股份有限公司与湖南聪厨食品有限公司在双汇总部签署战略合作协议。双汇发展副总裁兼生鲜品事业部总经理宁洪伟、聪厨食品董事长唐步聪等双方企业高管及媒体记者代表参加了签约仪式。

基于该协议,双方将在食材供应及企业管理、技术创新、文化建设、消费者服务等方面进行战略合作,利用各自在其行业领域的优势和专长,共襄食品盛举,携手维护“舌尖上的安全”,为中国消费者提供更加多样化的放心美味,让消费者买得安心、吃得舒心。

“产品为王” 不为短期利益牺牲良心

秉持“聪厨人只生产良心产品,绝不为短期利益而牺牲良心”的企业发展理念,聪厨食品发展成为中国预制菜行业知名企业。早在2014年,聪厨就已经开始和双汇合作,此次

战略合作将进一步推动双方的深度合作,为聪厨食品提供优质食材的同时,双汇的研发人员和食品安全专家还将为聪厨食品提供专属技术服务和支持,以预见和应对日益升级的消费需求。

聪厨食品董事长唐步聪在发言中表示,近年来双汇为聪厨食品的食材供应提供了强有力的保障与提升,聪厨食品实施“产品为王”战略,将继续以最严标准管理产品食品安全,并以此次签约为契机,进一步加强与双汇在食品安全方面的深入交流与合作,助力中国酒店预制食品安全健康发展,共同打造餐饮行业在食品安全领域的合作典范,双方战略合作的最终受益者一定是中国的消费者。

携手并进 维护“舌尖上的安全”

双汇是中国最大的肉类食品企业,开创了中国特色肉品牌,在全国18个省(市)建有30个现代化肉类加工基地,并配备有现代化的冷链物流,工厂现代化、设备自动化、管理



●双汇发展副总裁兼生鲜品事业部总经理宁洪伟

标准化、经营品牌化,拥有严格的质量管控体系,实施产品质量和食品安全系统、全面控制,确保为广大消费者提供安全、放心、健康、营养的肉类产品。除新疆、西藏外,双汇的产品在全国都可以做到朝夕至。

双汇发展副总裁宁洪伟在致辞中表示,基于食品安全的共同理念,聪厨与双汇走到了一起,此后双方将开展更加紧密、更深层次的合作。双汇将为聪厨食品提供更高标准的定制化产品,提供战略合作政策优惠和优质服务,实现双方互惠共赢。选择像聪厨食品这样的企业作为合作伙伴,使双汇安全、放心的食材得以精心烹制,使安全、放心得以延续,惠及亿万家庭,能够进一步维护消费者“舌尖上的安全”,这也是双汇坚定与聪厨食品战略合作最重要的因素。

本次战略合作,不仅仅是达成供货关系,也是品牌与品牌的强强联合,理念与理念的碰撞相融,是双方为满足消费需求、提升消费品质、弘扬美食文化、推动行业变革而做出的共同努力,更是食品企业责任与使命的担当。