

2 热点透析 Hot Dialysis

承前启后兴大业 继往开来谱新篇 郑州温州商会五届理事会第一次大会召开

■ 本报记者 李代广

12 月 21 日,中原温商贯彻党的十八届五中全会精神暨郑州温州商会五届理事会第一次会员代表大会在河南郑州隆重召开。

河南省政协原副主席刘其文,郑州市委常委、副市长薛云伟,温州市副市长胡纲高,郑州市人大副主任王广灿,郑州市政协副主席崔凡等相关领导,天津、西安、南京、武汉、贵州、宁夏、晋城、本溪、苏州等省市温州商会,河南省十八地市温州商会、河南浙江商会、河南晋商



● 郑州温州商会会长卢庆中作商会工作报告

州商会全员等参加了此次会议。

大会首先举行了中原温商贯彻党的十八届五中全会精神报告会,由河南省委宣讲团成员、河南省人大办公厅副主任李经超宣讲党的十八届五中全会精神。

在第二个阶段,举行了郑州温州商会五届理事会第一次会员代表大会,郑州温州商会党委书记蔡标荣致欢迎辞;郑州温州商会会长卢庆中作商会工作报告。

卢庆中会长在商会工作报告中,回顾了过去五年的商会工作,对今后五年工作进行了展

望,他指出,郑州温州商会五届理事会履职的今后五年,是全面建成小康社会、实现我们党确定的“两个一百年”奋斗目标的决胜阶段。创新、协调、绿色、开放、共享“五大发展”理念社会发展的主流,郑州温州商会要以党的十八届五中全会精神和党在新时期的路线方针政策为指导,积极响应国家“大众创业,万众创新”的号召,认真把握中原经济区、郑州都市区建设大局,认清形势,寻找商机,做创新赢得未来的实践者,不断开创商会工作新局面。努力实现“一个目标”:即继续创建全国品牌示范商

会;树立“四个形象”;即树立郑州温州商会团结和谐的形象,诚实守信的形象,创新发展的形象,贴心服务的形象。

郑州温州商会连续四年被温州市委、市政府评为争先创优先进商会,引起温州市委两任市委书记高度关注,分别视察、接见了商会班子成员,商会的企业家们为郑州和温州两地经济建设做出了突出贡献,7 个集团公司投资 200 多亿元在省内兴建了 9 个大型专业市场,被河南省政府聘为招商顾问,被温州市委市政府评为招商引资一等奖。

[上接 P1]▶▶▶

西部物流供应链 总部基地呼之欲出

传化配货、易货嘀、传化运宝—— 三大代表性产品发力

当前,得益于移动互联网技术的发展,各种车货匹配的 APP 类产品如雨后春笋一般出现,在如此激烈的竞争态势下,传化配货、易货嘀、传化运宝成为了传化物流发力线上业务的代表性产品。

据介绍,“传化配货”是针对长途货运市场设计的物流信息交易平台以及个体货运司机生活消费入口,用户以货运代理等物流企业及长途个体货运司机及为主。

“易货嘀”是针对短途货运市场设计的物流信息交易平台,主要满足货主企业与物流企业的“最前一公里”和“最后一公里”的集货和配送需求,其目标用户为货主企业、物流企业和同城短途个体货运司机。

“传化运宝”则是为货主企业与物流企业提供交易撮合服务,并依托实体公路港为物流企业提供“分拨仓”、“货运班车总站”等基础设施服务,为货主企业提供供应链物流解决方案服务。

运宝网主要服务于“物流企业”和“货主企业”,构建他们的双边关系。是中小物流企业通往“互联网+”的直通车,中小物流企业加入传化运宝,就快速实现了它的“互联网+”,快速实现它在网上做物流生意,好比淘宝天猫;另一方面,对货主而言,他可以更加透明地选择诚信的物流企业,采购运力,获得更高效、更低成本、更好体验的物流解决方案。

在开展了大量的市场调研、实践和需求分析之后,三大代表性产品均都在市场中表现出众,尤其是传化运宝,其“让物流更智慧,让交易更简单”的理念得到广大物流企业的热烈响应。现在传化也正在紧锣密鼓地推进技术和业务开发,虽然相关产品还处在发展前期阶段,但基于中小物流企业需求的一系列道具和资源整合获得广泛的尝试,已经汇聚了大量的用户入驻和交易数据,各项产品和服务正在与用户一起进行持续的迭代优化和创新开发中。相信,上述产品必将改变中国物流的产业格局和产业生态,新技术、新模式、新产品将会对传统物流进行颠覆性的革命。

成都传化公路港 欲打造西部物流供应链总部基地

在线上线下两条腿走路的同时,成都传化公路港开始互联网金融业务的全面探索与实践,其内容涵盖围绕车、货、人的互联网保险服务,物流+金融的商业保理服务,小额贷款,车卡、物流装备等团购业务,满足客户金融需求,与此同时,建设支付系统、清结算系统和风控系统,为客户提供安全快速的支付体验。

在本次峰会上,成都传化公路港首个供应链金融项目的正式启动无疑是最备受瞩目的。峰会现场,四川威玻新材料集团有限公司董事长刘钢、成都传化公路港总经理俞顺红分别代表双方进行了 400 万保理授信仪式。对于此次成功授信,刘钢便表示:“此次通过传化物流促使,与成都传化公路港平台内多家物流企业的合作,是威玻作为传统制造业通过强强联合,实现转型升级的重要举措。该项目历经 2 个多月业务探讨和调研考察,9 月初正式签订战略合作协议,在双方业务团队的努力下完成试运行和其他筹备工作,于 11 月全面启动。期待项目的成功运作,能给威玻带来高速的资金运作效率、专业的物流运作保障、强大的运力支持,全面提高供应链体系的运作效率。在资源互补情况下,共同建设共创、共赢、共享的物流战略合作关系。”

2016 年,成都传化公路港打造西部物流供应链总部基地,还会推出哪些实实在在的的商业服务措施。俞顺红为此说道:“为了实现这一目标,成都传化公路港接下来要推出五个商业服务;第一,通过 A 级物流企业政策咨询服务帮助港内物流企业提档升级;第二,大规模开展保理业务,帮助物流企业解决资金难题;第三,借助集团供应链事业群和金融事业群的力量培养零担专线企业更好地发展,为自购车的企业解决资产投资需求;第四,打造一站式保险平台;第五,通过纵向和横向合作帮助企业开拓货源,同时在外部建立仓储作业、装卸作业的支点,突破港内空间制约。以上五个商业服务措施,就像人的五根手指,当这五根手指握拢的时候,就成为打造西部供应链物流总部基地的拳头。”

伍田开足马力抢抓生产迎双节

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 陈淑贞

12 月 15 日上午,刚下过雨的天气让人感到寒冷,记者与成都伍田食品公司制造部部长韩旭一起往车间走去,车间外树林成荫的通道上,一位环卫大姐小心地将道上的银杏叶扫到两旁,通道两旁的树林里铺满了金黄的银杏落叶,让这个寒冷的冬日有了温暖的诗意。

让人更温暖的地方是在我们要去的车间里。记者与韩旭一起换好工作鞋服戴好口罩发套走进车间,只见身穿工作服的工人们全神贯注地忙碌在各自的岗位上,正在抢抓生产进度,所到处之处映入眼帘的是一派繁忙有序的生产景象。

“元旦、春节都是中国传统的佳节,也是食品企业常规的销售旺季,加上今年伍田食品的市场销售火热,日常生产订单就多,临近双节之前更是订单大量增加,现在制造部是开足马力抢抓生产满足市场需求。”韩旭介绍说,现在车间是 24 小时工人两班倒不停生产,虽然车间都已满负荷投入生产,但还是难以满足市场需求,管理人员和工人都不休假了,后勤和行政人员也抽调进车间帮忙了,这样的状态会持续一段时间,加班要到过年除夕前。

“加班任务重,说明消费者喜欢我们的产



● 韩旭在包装车间检查工作

品。”一位工人告诉记者,企业发展好,自己加班也开心。韩旭说,伍田人整体上有很强的归属感,现在车间里的工人大多数已在伍田干了十多年,对伍田有感情,也有很大的荣誉感和责任感。韩旭说他就是十年前大学毕业就

进入了伍田,从品控做起,又做车间管理、做技术、负责公司制造部;在伍田只要你认真用心去做事,就有晋升空间。

伍田的生产员工大多数是公司所在地新津县城的人,他们也是加班生产的主力。“以

红岩汽车积极协助深圳滑坡事故救援行动

■ 万桢

灾害无情,人间有爱。12 月 20 日 11 时 40 分许,广东深圳市光明新区凤凰社区恒泰裕工业园发生山体滑坡,造成重大人员伤亡、失联。灾害事故发生后,红岩汽车深圳腾飞动力 4S 店积极了解灾情状况和救灾需求,结合山体滑坡实际,迅速启动了抗灾应急服务机制,于 12 月 21 日集结红岩卡车公益救援车队迅速奔赴现场,展开救援协助。

根据灾区救援实际,红岩卡车公益救援队对现场救灾的渣土运输车辆开展了全勤技术服务保障,确保了救援卡车的顺利施救。



● 红岩汽车积极协助深圳滑坡事故救援行动

金星啤酒举办 2016 年千商大会 “中国好舌头”华少代言并亮相会场

■ 本报记者 李代广

12 月 22 日,河南本土最大啤酒品牌——金星啤酒迎来激情澎湃与光荣绽放的荣耀时刻:“挑战 2016,实现金星梦”全国经销商大会在郑州河南人民会堂隆重开幕。

金星啤酒集团董事长张铁山、副董事长张峰等总部高管和全国 16 家子公司销售总经理集体与会,来自金星啤酒全国市场的 1000 余名优秀经销商代表参加大会。

金星啤酒集团董事长张铁山在致辞中表示,2016 年金星啤酒营销工作将围绕“以市场为中心,创客户价值”全面展开,市场开发目标是:河南省内各县城市市场占有率要达到 60%以上,要消灭空白乡镇,乡村市场占有率达到 80%以上,郑州市场流通终端要 100%占有,餐饮终端占有 60%以上。

“中国好舌头”华少, 代言中国好啤酒

会上,金星啤酒发布新拍摄的电视广告片《原浆啤酒星云篇》,新颖创意和唯美画面设计让所有与会观众叹服,金星啤酒新品牌形象代言人、著名主持人、“中国好舌头”华少先生应邀亮相会场,更引发台下经销商热情爆发。

新广告片以全新的形象和视角演绎金星



● 金星啤酒董事长致辞

啤酒的品牌主张与产品内涵,前不久,金星啤酒集团与“中国好舌头”华少先生签订品牌代言协议,华少正式成为金星啤酒新形象代言人。

“中国好舌头”代言中国好啤酒,相信不久的将来,在企业品牌塑造与提升上,金星啤酒与华少一定会擦出更美丽的火花!“中国好舌头”代言中国好啤酒,相信这必将成为中国啤酒品牌代言史上的一段佳话。

持续开发新品 引领市场潮流

在今年开发金星原浆啤酒成功的基础上,2016 年金星将推出泡泡啤、葡萄汁、VC



● 金星啤酒代言人华少

水三款新产品,会上,金星啤酒集团生产管理中心总经理王海明对三款产品的工艺特点进行了详细解读。

与会专家表示,以雄厚技术研发实力支撑的金星啤酒新品将持续引领河南酒饮料市场的消费潮流,2016 年金星啤酒集团以原浆啤酒和纯生啤酒为代表的核心产品将掀开市场增长的新篇章,与此同时金星泡泡啤、VC 水和葡萄汁这三款新品将引领河南酒饮料市场的消费新风尚。

整合优势 挑战 2016

目前金星啤酒能在河南原来即较好的市

场基础上占有率突破 45%,郑州市场占有率达到 75%。

长期以来,金星啤酒精耕细作河南市场,持续拓展全国市场,创造了“销售网络遍布全国、河南市场全面开花、渠道份额倍速增长”的骄人业绩。

张铁山表示,2016 年,在“转观念,调结构,以市场开发为中心,创客户价值”营销理念的指引下,金星啤酒将继续采用国际先进的啤酒工艺和技术,与时俱进,不断创新,研发高品质的啤酒产品,将公司建成在国内技术领先、质量领先、管理领先、规模领先、效益领先,具有较强竞争力、可持续发展的国内一流啤酒企业。