

2 热点透析 Hot Dialysis

赴境外上市的企业逐渐把目光投向英国

“四川国和鑫睿”在伦敦证券交易所挂牌

2015年12月27日,四川国和鑫睿企业管理公司在成都青羊工业园召开成功挂牌信息发布会,宣布四川国和鑫睿企业管理公司2015年12月23日在英国伦敦证券交易所获得国际代码(BZ1GDSO)成功挂牌。

四川国和董事长罗廷忠表示,在英国上市,以国际化的战略,在引进国际资本的同时,也将引进吸收国际先进的管理经验,争取赶超国际水平,保障产品安全,让消费者享受到优质的产品。

据介绍,四川国和鑫睿公司成立于2014年7月,主要以社会经济咨询、房地产开发经营、农产品加工服务、农业技术推广服务等为主业,从事玉文化创意产业,包括传统文化教育及景点文化的打造,销售以传统文化为主题、采用天然玉作为雕刻原料、聘请国内玉雕大师采用平雕镶嵌工艺精雕而成的个性化彩玉雕塑作品。是集文化旅游、传媒和房地产开发为一体的民营股份有限公司,其中四川国和商贸有限公司已于2015年1月12日在上海股权托管交易中心OTC挂牌上市(代码:203403),现已完成股改。

该公司以玉雕精品做承载,以弘扬传统文化为己任,董事长罗廷忠先生策划并聘用150多位民间工艺大师和玉雕工匠用了6多时间耗资数亿精心雕刻了高2.7米,宽1.25米,总长48米的《孔子圣迹图》,并在国和1周年庆典的时候,美国认证官大卫·普洛考特来到成都现场认证了这38幅《孔子圣迹图》为世界玉雕之最,获得非体育赛事世界纪录!之后,全国大机关报《人民日报》、《祖国》杂志相继刊登了罗总六年磨一剑策划创作代表中国两千多年历史文化精髓的《圣迹之图》的事迹。央视《奋斗》栏目也专门邀请罗总和40多位国和精英到北京演播厅接受专访。

党的十八大后,国和公司遵循“文化强国”精神,将未来的核心产业定位于打造国家级一流的文化产业园。文化产业项目总体定位要求,大邑规划区将主要承担博物馆群汇展、孝养文化体验、汽车自驾游营地、文化传承展示、商务会议接待、道家养生度假、水上娱乐体验、生态颐养观光、大学培训教育等主要功能,同时将汲取成都当地历史文化及国学传统文化的历史渊源,综合各业态需求,初步形成“1114”的空间布局:



“1”:一群——一个高标准打造的、国家级的、融六大博物馆于一体的特色博览馆群;

“1”:一校——一所与世界各国孔子学院对接的“孔子国际互联本部大学”;

“1”:一街——一条中国式金融文化“华尔街”及众筹创路演试验中心基地;

“4”:四翼——①以项目地型布局为形式依托的结合规划区甚而延伸至蚕丛鱼凫的古城文化核心区;②对接周边高端商务养生度假市场的养生度假区;③服务社会

大众周末度假休闲的水上娱乐体验区;④依托成都周边自然生态环境形成的道家文化生态颐养区。

据了解,国和公司将倾尽全力构建一个多业态、复合型、互动式、个性鲜明的以“三大板块”、“一群一校一街四翼”的文化产业聚集区和文化主题旅游区,力争成为全省第一非物质文化遗产、玉文化等特色资源,形成以“孔子文化”创意产业为核心,以《孙子兵法》、《四大名著》等文化瑰宝传承为脉络,通过举办大型连屏绝世玉雕群塑《孔子圣迹

图》等展览,打造以孔子儒家文化为代表的国学传统主题文化等多种体验内容,合理规划各业态,搭建异彩纷呈的展示平台,形成融合农业生态观光、休闲运动、商务会议、道家养生度假、金融理财路演、大学教育培训等功能于一体的中国首个特色文化创意产业园、国家4A级旅游景区、非物质文化产业园。具体来讲,分为以下三大板块:

1、博物馆群板块

博物馆群版块内含非物质文化博物馆7个——“孔子文化”博物馆、“孙子兵法”博物馆、“三国演义”博物馆、“水浒”博物馆、“红楼梦大观园”、“田黄玉精品”等博物馆,7大馆群交相辉映,将成为蜀地一道亮丽的旅游风景线,并通过国内国际旅行社,向国内外国际开放。

2、生态基地版块

生态基地版块将依托规划区域内良好的自然资源基地,引入道教文化、养生文化、田园文化等资源的基础上,通过生态农业基地,打造集农林示范、文化旅游、农业休闲、乡村度假、康体养生等功能于一体的具有浓厚中国传统道家养生文化的国际自然生态颐养中心,真正实现中国首个田园式生态休闲养生部落,做到饮、食、住、行的真正原生态。

3、教育基地版块

教育基地版块将筹建“孔子国际互联本部大学”,弘扬以孔子文化为代表的国学文化,通过孔子学院总部和国家汉语国际推广领导办公室,与全球所有孔子学院进行对接,形成互联互通,并面向全国、全球招生,同时植入全脑教育的创新成果,通过师资培训迅速推广普及,走文化教育培训传播之路。

四川国和鑫睿企业管理公司未来会有更多的精品呈献于世,会将他们的镇园之宝和《孔子圣迹图》大型舞剧在海外各国巡演,让其“文化村”成为中国文化产业的标杆,成为中国传统文化的传播基地。

据悉,伦敦证券交易所是全球第三大证券交易所,已有242年历史,有着完善和严格的市场运作规则。四川国和鑫睿企业管理公司此次挂牌成功后,公司将遵照交易所规则进行规范运作,2017年6月30日前,将在伦敦证券交易所正式进行交易。

(大中)

豫豫两家公司

达成战略合作

河南美乐美实业有限公司、深圳TTG公司电子商务项目上线运营

■ 本报记者 罗红耀

2015年12月24日,从“河南美乐美实业有限公司与深圳TTG公司战略合作电子商务项目上线运营”新闻发布会上获悉,相隔千里的两家公司达成战略合作。上午11点,深圳TTG公司董事长熊科森、河南美乐美实业有限公司董事长何连武一起启动水晶球合作按钮。

成立于2012年7月的河南美乐美实业有限公司,以伊川为依托,以洛阳市区为核心,本着“便民、利民、为民”的宗旨,以丰富的商品、合理的价格、温馨的环境、完善的服务,大力发展中区便利超市、便利店,向周边县、乡镇发展平价超市及综合卖场,经过3年的快速发展,目前已成为拥有综合购物广场两家、自营连锁超市近50家和可满足500家连锁店配货需要的近1万平方米的大型货物配送中心,并于2015年9月9日在股权托管交易中心正式鸣锣挂牌。

深圳淘淘谷公司是全球首家上市的金融互联网企业和中国第一家成功实现O2O运营模式的金融互联网企业,在跨网金融凭证解决方案领域中拥有全球领先的多项发明专利知识产权,从实验室研发到商业运营,成功服务了银联商务、支付宝、银行、腾讯、电信、邮政、广东旅游局等合作伙伴,为各类企业提供专业电子商务销售平台及相关配套服务,同时结合企业需求打通线下及线上交易,满足企业电商运营发展所需,并以自主创新的技术和先进的商业模式,实现社会资源整合,通过上下游的紧密合作,满足每个消费者在衣、食、住、行、吃、喝、玩、乐、购等领域的需要,提高生活品质,成为立足中国、引领全球消费的领先企业。

2015年,河南美乐美实业有限公司根据企业发展需要和电子商务的迅猛发展,做出了以美乐美实体店为支撑,大力发展中区电子商务的战略布局。决定利用连锁超市加互连网加微信商城等手段,以智慧城市、智慧社区为发展方向,最大程度满足周边居民日常生活的消费品需求和各种集群便民服务。2015年11月11日河南美乐美电子商务公司挂牌成立,并与深圳淘淘谷公司签订了战略合作协议。

此次双方的战略合作,拉开了河南美乐美实业有限公司进军电子商务领域进军的序幕,为公司多业态发展及异业联盟的建立打下了坚实的基础。

据了解,该公司还推出了“一卡通”和微商城业务。一卡通是由县农商银行监督制作,借助移动互联网的应用平台和多种方便快捷的支付方式,持卡人既可以在美乐美连锁超市打折消费,又可以跨界在衣、食、住、行、玩、游、购等联盟单位优惠消费、省心省事、可反复使用的储值卡。微商城是用户用手机微信点击美乐美微商城,美乐美会按照用户的要求,迅速完成货物采购或服务需求,实现线上线下无缝链接。

据悉,美乐美公司还将构建农村电子商务体系:建设村级电商服务站与村级服务店,使网络购物进农家,物流配送到村口,城市化服务进农村。目前,该公司关于推进电商进农村的技术方案、资金储备、物流配送等已经做好准备,只待政府批复即可实施。计划用2年时间,建成覆盖全县372个行政村乃至更多自然村的农村电商物流网络,努力把美乐美建成为全县乃至洛阳地区最具影响力的社区服务性、农村网络化、线上线下一体化的现代代超企业。

洛阳市商务局、洛阳市电子商务协会及伊川县政府有关领导出席仪式。

两江国际影视城 元旦仍封闭施工 拟于明年5月迎客

记者近日获悉,今年9月1日进入封闭施工阶段的重庆市两江国际影视城二期项目建筑主体已全面封顶,有望明年5月以崭新面貌迎接海内外游客。

据悉,目前两江国际影视城二期项目内部道路、市政绿化、周边景观等工程及二期建筑整体优化和特色风貌打造工作正同步实施。为全面提升旅游品质,打造文化旅游精品,保障施工期间游客安全,元旦期间,位于渝北龙兴的两江国际影视城仍处于全封闭施工阶段,暂停游客接待。

两江国际影视城相关负责人表示,影视城已启动国家4A级旅游景区创建工作。景区游客接待中心、旅游厕所、生态停车场等高品质旅游硬件配套设施正加紧建设。下一步,将继续完善项目配套,力争以新形象、新服务迎接海内外游客。

作为两江新区重点打造的城市地标和文化地标,两江国际影视城开建以来便受到了游客的广泛关注和热力追捧。目前在建的二期项目将更加注重历史性、文化和体验性,在真实还原老重庆建筑风貌的同时,陆续推出一系列文化体验、休闲度假、亲子旅游等多元旅游产品。

截至目前,两江国际影视城二期已吸引近百户特色商家签约入驻,今后广大游客去两江国际影视城不仅可以欣赏原汁原味的老重庆特色建筑,品味老重庆风土人情,还可以品尝老重庆精美小吃。

据悉,两江国际影视城一期、二期项目占地面积约150亩,复建了新华日报、国泰剧院、朝天门码头、心跳咖啡馆、银行同业公会、重庆邮政总局、建国银行、亨达利钟表行等抗战时期老重庆地标志性建筑以及吊脚楼、古城门等重庆特色建筑。其中,一期项目因抗战题材电影《一九四二》外景拍摄地而建,于2012年3月建成。

(宋嘉问)

茅台技术开发公司“创新发展,适应新常态”系列报道之二

携手同行 创新发展 适应新常态

■ 本报记者 樊瑛 张建忠/文 丹文/图

12月16日,茅台集团技术开发公司第二届创新营销顾问委员会第三次会议在仁怀隆重召开。本次会议以“携手同行、创新发展、适应新常态”为主题,整个会议安排紧凑,内容丰富,会期一天,共分为经验分享、分组讨论和会议总结三个部分。会议特邀国家财政部财政科学研究所研究员、经济学博士、财政学博士后,硕士生导师陈龙作专题讲座。顾委会全体委员参加会议。

在会上,茅台集团公司总经理助理、公司总经理、顾委会副主任杨凤祥致欢迎词,他代表公司向莅临本次会议的各位委员及来宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢。杨凤祥说:“党的十八届五中全会提出了‘创新、协调、绿色、开放、共享’的五大发展理念,把创新放在五大发展理念之首,提出‘让创新在全社会蔚然成风’,这为我们破解企业发展难题、增强发展动力、厚植发展优势提供了重要思想和行动指南。集团公司董事长袁仁国曾指出:‘进入低速增长阶段’、‘回归大众消费’、‘开启智能营销’,是白酒行业新常态的具体表现。面对严峻的市场形势和行业新常态,我们与经销商朋友不仅是利益共同体,更是责任共同体,唯有坦诚相待、精诚合作,才能打破行业困境的枷锁。”

杨凤祥表示:“国家第十三个五年规划已描绘了中国未来5年发展蓝图,2020年将实现全面建成小康社会目标。总体向好的国内经济形势给我们企业带来大好的发展机遇,让我们携手同进,创新发展,主动适应新常态,一同续写新辉煌,共同开启新未来!”

陈龙研究员作了题为“十三五”中国经济走势以及对企业的影晌的讲座,针对当



● 茅台集团技术开发公司第二届创新营销顾问委员会第三次会议上参会委员与嘉宾合影



● 茅台集团公司总经理助理、茅台技术开发公司总经理、顾委会副主任杨凤祥致欢迎词

前我国的宏观经济形势、“十三五”规划的基本框架与逻辑体系、“十三五”规划的主要内容与要点三方面内容,围绕我国当前的经济形势和未来经济发展进行了系统讲解。

这次会议很有创新,天朝上品(贵州)酒业有限公司总经理黄永毅、重庆怡亚通商贸有限公司董事长陈方权、道和酒业公司总经理候智坚、南京友航商贸有限公司董事长臧文章还分别作了“众筹创新营销模式”、“电商渠道经营模式”、“跨界营销整合资源模式”和“终端大卖场的创新营销及管理模式”

的演讲,凯彬科技公司董事长、顾委会秘书长姜有能分享了营销经验。

这次会议很有特点,围绕会议主题进行了深度沟通交流,共计提出了22条意见和建议。在会上,茅台集团技术开发公司党委书记、顾委会副主任王俊发表讲话。

王俊说,向长期以来支持公司发展的各位委员及来宾表示诚挚的敬意。王俊指出,当前经济形势仍然复杂多变,但新常态蕴含着发展的新动力,未来总体经济发展趋势向好,我们应该对未来发展充满信心和期待。只要精诚合作、优势互补、互惠互利,就一定能够战胜困难,实现共赢。

在会中,杨凤祥从沟通交流、市场监管、政策支持、产品开发、品牌建设和营销服务六方面通报了顾委会第二次会议委员意见反馈落实情况。姜有能、公司副总经理届午、公司副总经理周雪分别代表各讨论小组进行了讨论意见汇报,姜有能对顾委会下步工作作了具体安排。

这次会议很有创新,贵州茅台酒股份有限公司副总经理李明灿作总结讲话,对本次会议效果予以了充分肯定。李明灿说,本次会议交流了经验,开阔了视野,加强了沟通,凝聚了共识;找出了工作中存在的问题,找到了公司改进管理、提高效率的行动方向,拓展了厂商如何主动适应经济形势和行业发展新常态的思路;增强了奋发有为、勇于进取、开拓

创新的意识。较好地诠释了“携手同行、创新发展、适应新常态”的会议主题。

李明灿指出,针对本次会议主题,提出三点想法与大家共勉。希望大家:一是要认真学习,正确认识经济新常态下白酒产业的发展趋势。学习“十三五”规划、学习“创新、协调、绿色、开放、共享”的五大发展理念、学习跨界营销、创新营销、众筹营销等,积极改变思路,挖掘潜力,打好基础。

二是要坚定信心,携手共进,努力打造“多赢”的厂商合作关系。今年11月初,公司正式启动了产品质量追溯系统网络平台,解决了目前市场上存在的严重假冒伪劣现象,得到了中国检验检疫协会会长魏传忠的肯定;公司的“柔和酱香”、“柔雅浓香”独具市场竞争力;公司与中国食品工业协会白酒专业委员会、中国食品发酵工业研究院合作的柔香酱香标准和陈年酒标准今年已顺利结题,课题成果《柔香酱香型白酒酿造工艺的开发及风味组分的研究》获得贵州省科学技术三等奖等,希望经销商能对公司的发展坚定信心,同我们一起建立更加密切的厂商合作关系。

三是要苦练内功,狠抓“三个建设”,确保企业可持续发展。加强品牌建设,加大品牌塑造力度,提升品牌知名度和美誉度;加强渠道建设,打造重点销售渠道,优化网络渠道和资源;加强队伍建设,提高执行力,提升团队凝聚力。