

甘肃安多投资集团与中国邮政甘南分公司签订战略合作协议书

加快“安多牧场”电子商务线上与线下营销资源的整合

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 任小强 费炳龙

1月21日上午,中国邮政甘南分公司与甘肃安多投资集团物流合作战略协议正式签订,签字仪式在安多集团旗下的夏河安多畜牧产业园区大厦8楼董事会会议室举行。中国邮政甘南分公司总经理李振中、市场部主任赵天才、办公室主任姬宇飞、夏河县邮政分公司经理王玉红及甘肃安多投资集团董事长王志荣、总经济师夏微等人参加签字仪式。

为了将“安多牧场”生态的牦牛、藏羊全身的经济价值利用好,安多畜牧产业园正在分期建设集“生态畜牧产业链、观光休闲、旅游接待、技术培训”为一体,重点建设万吨级牦牛、藏羊肉精深加工基地、牛羊血液副产品深加工基地、饲草料加工基地、暖棚养殖基地、旅游工艺品加工基地、活畜交易市场、畜产品展销与科技中心、旅游接待中心等9个重点项目,目标是建设成为甘、青、川地区最大的高原特色畜产品精深加工基地。王志荣希望按照国际一流标准规划建设的安多生态畜牧产业园,打造以安多原生态牦牛、藏羊的养殖、交易、屠宰以及肉、毛、皮、奶、血液、生物科技制品等循环经济产业链条,更好地将安多牦牛、藏羊的经济价值和社会利益发挥到最大化,更好地践行“一片牧场,健康一个民族”的社会责任。目前,



安多清真绿色食品公司生产的“安多牧场”系列牦牛、藏羊精细分割加工的生鲜肉,以及深加工手抓牦牛排、手抓藏羊排、手撕牦牛肉、卤制牦牛肉、泡椒牦牛蹄筋、牛、羊肉火腿肠等休闲熟食产品,已进入了兰州、西安、西宁、银川、呼和浩特、北京、天津、南京、郑州、杭州、深圳、成都等城市高档酒店及广大消费者家庭的餐桌,得到了广大消费者的认可,并吸引了不少国内外的客商前往安多公司参观、考察和合

作。现在,安多集团产品营销渠道已有20多个渠道,并在10多个城市实现了冷链同城配送;同时,“安多牧场”电子商务还与阿里巴巴、易购网等电商平台达成了加强合作的意向,对下一步“安多牧场”做全国电商打下了技术、服务、物流等方面的基础。

甘南州委、州政府为了更好地将“安多牧场”各类牦牛肉、藏系羊肉、乳制品及蕨麻猪肉等特色农畜产品以优质天然享誉国内外,蕨麻、

冬虫夏草、唐卡等特色生态产品销售得更远,让农牧民增收,让国人享受天赐珍宝,2015年11月在安多畜牧产业园区挂牌成立了甘南州电子商务产业孵化园,目的是在这里为全州打造具有本地特色的农畜产品,农畜产品品牌的“鸡窝”,鸡生蛋,蛋孵鸡,通过这个孵化园平台和政策支持培育更多甘南特色产品品牌。

记者在甘南州电子商务产业孵化园看到,冬虫夏草、蕨麻、乳制品、牦牛肉、藏系羊肉、蕨麻猪肉、唐卡等60多种甘南各县市具有代表性的生态特色产品已进入“安多牧场”电子商务中心展示,享受入驻优惠政策的客商在园区不仅能更便捷地经销“安多牧场”牦牛、藏羊肉产品,还能通过这个平台经销甘南特产。

目前,农行、工行已进入甘南州电子商务产业孵化园设立办事处方便交易结算。安多投资集团的安多小额贷款公司将为牧民和入园企业提供固定资产抵押贷款。而中国邮政甘南分公司进入电子商务产业孵化园设立办事处后,此次与甘肃安多投资集团正式签订物流合作协议,将使安多集团物流体系得到进一步完善,同时也加快了“安多牧场”电子商务线上与线下营销资源的整合,为“安多牧场”产品走向全国,走进千家万户夯实了基础;也能更好地为社会提供更多高品质的甘南生态特色产品。

广东自贸区去年引五万家企业进驻

广东省十二届人大四次会议第三场记者会1月29日在广州举行,广东省自贸办副主任陈广俊介绍,2015年在广东自贸区注册的企业达56000家,其中,注册资本在10亿元人民币以上的企业超过220家,还有31家世界500强企业在广东自贸区开办了50多个项目。

广东自贸区于2015年4月21日挂牌,涵盖广州南沙新区片区、深圳前海蛇口片区、珠海横琴新区片区,立足面向港澳深度融合。

陈广俊称,自广东自贸试验区挂牌以来,广东积极推动制度创新,广东省下放权限到三个自贸区,跟企业建立专属网页,所有涉区事项都可以进行网上办理,《中国(广东)自由贸易试验区条例》也筹划在今年出台。

在深化粤港澳合作上,2015年11月签订的CEPA补充协议中,专门列明了仅在广东自贸区对港澳开放的10条措施,包括投资举办自费出国留学中介服务机构、保险公司、保险代理、保险经纪机构设立分支机构视同内地保险机构,使用相同或相近的监管法规等。

广东自贸区还探索建立与“一带一路”沿线国家马来西亚、印尼、泰国等国家的自贸园区建立合作机制,推动马来西亚巴生港工业园区投资的跨境电商海外仓项目、印尼力宝集团投资的东盟项目投资交易中心等一批项目落户广东自贸区。

陈广俊表示,2016年广东自贸区将积极推进珠港澳游艇自由行等制度,探索建立统一的知识产权管理和执法体制,建设国际化知识产权保护和服务体系等。

(索有为 陈启任)

维维集团投巨资建仓储基地开门收粮为江苏最大粮仓

■ 朱志庚

2014年11月27日,国家发改委发出“鼓励社会资本投资建仓”的号召。维维集团率先响应,先后和国内外大型粮油企业合作兴建了4个现代化粮食仓储基地,总储量达160万吨。2016年1月初,位于黄淮海经济区的维维粮油仓储物流园正式开门纳粮,一期可储粮32万吨,是江苏目前最大的粮仓。

1月29日,记者在104国道张集段远远地就看到沿路停靠着大量满载粮食的大货车,一辆接着一辆紧紧排着有数公里远一眼望不到头。沿着车流记者一直走到维维大道的尽头,才发现是一座规模庞大的粮库——维维粮油仓储物流园。保安们在大门口,正在指挥车辆有序驶入,按照顺序开到指定仓库门口等待卸货。厂区一派繁忙景象,一排排的仓库门口停满了等待卸货的卡车,车间门漏斗打开,水稻顺着转动的传输带流进仓库,空气中弥漫着水稻香味,面带灰尘口罩的工人们不时发出有节奏的口号。

在仓库大院内的墙上挂着数条红色的横幅引起了记者注意,横幅上写着“政府怎么定咱就怎么办请政府放心”、“粮价多少咱就给多少让农民满意”。“我是连云港赣榆的,今年是第一次朝这里送粮食。”一位自称姓曹的农户告诉媒体,以往这个时候送粮食比较困难,徐州周边粮库都是满满的,经常跑好远路送到外地仓库,现在方便了,不用长途跋涉运外地了。

维维粮油事业部负责人岳邦真介绍,位于徐州铜山区张集镇的粮食仓储基地目前一期总容量32万吨,占地255亩,有15座标准仓库,每个仓库面积达4800平方。“这个仓库目前是江苏省最大的,在全国也应该是最大的。由于智能化程度较高,现在这么仓库仅有50多个专职员工,加上临时搬运工最多不到150人。”岳邦真说,仓库建设资金由维维集团出资建设,代收粮食的钱由国家提前预支。收购粮食执行国家最低保护价,每斤水稻1.55元,比市场价高出很多。前来送粮食的主要是徐州周边淮海经济区的农户。

作为在粮食系统工作30余年的老粮食人,岳邦真向记者分析自己所理解的“储粮难”,“我们国家粮食连续十年丰收,产量增加,但是种粮的农户存粮积极性却不高,不是以往饿肚子的时候了,现在粮食收下来之后就卖掉,因为存粮食还要定期翻晒,储藏条件不好还容易遭虫鼠侵扰。再者,受供应相对充足,中间商也是尽量减少降低库存。同时,经过几年的农村土地流转,种粮大户最多的也不过几百亩地,规模相对偏小,他们单独建仓库的成本太高。另外目前国际粮价低于中国国内,这些因素加剧了储粮难。种粮、买粮、卖粮、生产加工等环节都降低了人们储粮的积极性。”

1月28日下午,维维集团新闻发言人菜田说,作为粮食出身的企业,维维积极响应国家“鼓励社会资本投资建仓”的号召,先后和中粮、中储粮、中纺等国内外大型粮油企业合作,在江苏徐州、河南正阳、黑龙江绥化和佳木斯分别兴建了4个现代化粮油仓储基地。目前整体已经形成了160多万吨现代化仓储能力,130万吨粮油加工能力的规模。

天津同仁堂和天津狗不理结伴登陆新三板

■ 严红霞

上周,新三板市场增加了两张新面孔——天津狗不理食品股份有限公司和天津同仁堂集团股份有限公司。同为百年老字号,同时挂牌上市,让原本火热的新三板市场再度引发关注。“老字号”缘何盯上“新三板”?“新三板”又会给“老字号”带来什么新变化?

作为国内首批中华老字号,狗不理有近160年历史,天津同仁堂有370多年历史。两家企业拥有同一个掌门人——狗不理集团董事长张彦森。在这次上市之前,狗不理曾冲击A股IPO未果,这次终于和天津同仁堂携手登陆新三板,显示了竞逐资本市场的决心和执念。在中国社会科学院经济学部企业社会责任研究中心主任钟宏武看来,这也是传统老字号“适者生存”的战略选择。

“前店后厂”是多数老字号的传统模式,受制于原有的体制、规模,近年来多数老字号进入瓶颈期。数据显示,有着老孙家、同盛祥等11个老字号品牌的西安饮食,去年的净利润一度下滑了200%以上。困境之下,不少老字号寻求转型,而通过资本市场进行扩张成为必由之路。企业和投融资咨询专家况杰谈到,由于主板上市难度较大,只有全聚德



等少数老字号得以进入,而新三板的出现为众多中小规模的老字号提供了融资机会。

统计显示,去年新三板市场挂牌企业已经超过5000家,申银万国证券研究所市场研究部经理桂浩明指出,迅速发展的新三板市场目前存在一些不确定性,还需要监管部门

完善制度规则体系,保障投融资双方利益。况杰同时提醒,登陆新三板只是一个起点,老字号若想屹立不倒,还需“从长计宜”:在战略发展上整体谋划,包括用一些现在的手段,包括电商、联合经营、扩展一些新的品类,新的地区、这才是需要走的道路和发展方向。

广东机构投资联盟发起成立 打造新型投资生态圈

广东粤财投资控股有限公司(下称“粤财控股”)旗下投资板块4家公司,1月29日正式携手十余家顶尖投资机构发起成立了“广东机构投资联盟”。

当日,粤财控股旗下的中银粤财基金又与中国银行、建设银行等机构签订了“投贷联动协议”,令整个联盟的吸引力得到了进一步的提升。

签约机构表示,将共同构建起一个新时期、新常态下的新型投资生态圈,切实促进广东经济社会发展,为广东经济发展、乃至全国经济新常态转型注入活力。

“整体经济形势仍在剧烈波动,资本市场的风险不断积聚。”一位与会机构代表认为,目前各种创新的方式方法不断涌现,以“PE+上市公司”的市值管理顾问式投资模式方兴未艾,产业并购基金模式如火如荼,股权众筹正日渐成为一种重要的投资模式。

正是在这样的背景下,粤财控股旗下的广东粤财创业投资有限公司、粤财控股香港国际有限公司、广东粤财基金管理有限公司、中银粤财股权投资基金管理(广东)有限公司分别与深圳市东方富海投资管理有限公司、深圳市同创伟业创业投资有限公司、深圳市创东方投资有限公司等十余家机构签署了《关于组建投资机构联盟的合作框架协议》,正式发起成立“广东机构投资联盟”。

已在广东发展31年的粤财控股是一家省属金控龙头企业,旗下拥有信托理财、资产管理、融资担保等8大业务板块,管理资产规模超3000亿元。

粤财控股自2015年以来已成功获得包括丝路基金在内的7只政策性基金的受托管理资格,承接财政资金达100.5亿元。

“政策性基金的成功募资仅是第一步,各只基金要想全面完成投放同样离不开市场的力量的支持,这是我们发起成立投资联盟的一个重要目的。”粤财控股方面表示,希望携手业内优秀机构构造起一个新型投资生态圈,为这些政策性基金的市场化投资找到强有力的抓手。

“根据协议,各家机构将分享各类信息和投资机会。协议还规定,在不违反他义或保密义务的前提下,每个联盟成员方还有将优质项目与联盟成员共享的义务。”一家机构代表说,“我们可借此成功切入众多此前难以涉足的政策性基金业务,而粤财方面则可获得依托我们寻找更多的资产、资金甚至获得专业支持,这是一个双赢的局面。”

“这样不仅拓展了基金的投资范围,同时也可更好满足被投资企业的多元化资金需求。”业内人士表示,银行资金的引入进一步增强了粤财投资板块的资金募集和项目搜寻能力,也提升了它的综合服务水平。

粤财控股方面表示,希望通过下一步的投资联动不断激发联盟的协同效应,吸引越来越多的机构参与进来,力争早日将其打造成长具有全国影响力的“投资俱乐部”。

(索有为)

联想携SAP打造高端解决方案 对接全新数字经济时代

■ 郑彬

1月27日,联想与SAP在北京宣布建立全方位的合作伙伴关系,双方将利用各自的优势,协同创新,携手为中国企业打造高端云计算解决方案,并持续探索和定义基于SAPHANA平台和联想系统基础的创新技术,联合推进全球市场推广计划。根据协议,双方将进一步加强现有的合作关系,并重新整合联想数据中心产品和SAP解决方案,为客户提供前沿技术和全新的应用体验,加速企业数字化转型。

当今时代,数字化技术高速发展,众多创新型企业在积极寻求一种全新的解决方案,力求在数字化经济中求新求变,不断提高生产力和效率,从而创造卓越价值。据Gartner预测,得益于更高的信息访问能力,到2020年,将有80%的业务流程和产品需要重新制定或更改,甚至是完全退出。然而,要实现这一目标并非易事,企业需要依赖先进的技术和解决方案对数据进行快速的挖掘和分析,从而形成可预见性的洞察力和智慧决策,把握商机,建立核心竞争优势。

双方将在三方面展开深入合作:首先,联想将进一步加强与SAP的联合执行能力,双方将通过共同开发、联合创新,为中国企业开发出创新的高端云计算解决方案;其次,双方将基于联想的服务器等企业级产品作为基础设施平台,不断激活SAPHANA平台和联想系统的技术创新力,重新探索和定义全新技术,满足日新月异的数字经济时代的需求。而这一努力也将推动SAP使用联想系统作为其首选ERP提供商,基于长远的战略伙伴关系,更是部署了来自SAP的多款企业级解决方案,包括SAPBusinessSuitesoftware、SAP-BusinessPlanning和Consolidationapplication,以及SAPHANA等。正是联想和SAP的战略携手,为企业级用户量身打造了高效率的解决方案,据估计,通过实施SAP解决方案,可以将报表性能和数据加载性能分别提高45倍和50倍。



●联想集团董事长兼CEO杨元庆与SAP全球CEO孟鼎铭出席签约仪式

图加特的创新中心,位于北卡罗来纳州莫里斯威尔的创新中心,以及在中国北京即将开业的创新中心。

长期以来,联想和SAP一直保持着良好的合作,双方在软硬件协同技术和内存计算等方面都有悠久的合作历史:SAP采用联想系统来支持其要求最为严苛的应用程序,包括其自身的解决方案开发环境和SAPHANA企业云服务;联想则将SAP作为其首选ERP提供商,基于长远的战略伙伴关系,更是部署了来自SAP的多款企业级解决方案,包括SAPBusinessSuitesoftware、SAP-BusinessPlanning和Consolidationapplication,以及SAPHANA等。正是联想和SAP的战略携手,为企业级用户量身打造了高效率的解决方案,据估计,通过实施SAP解决方案,可以将报表性能和数据加载性能分别提高45倍和50倍。

对于此次合作,联想集团执行副总裁、首席运营官兼PC与企业业务集团总经理GerreySmith表示:“联想作为SAP的亲密合作伙伴,迄今为止已经有超过5000台SAPHANA优化的服务器成功出货,我们在以SAP关键业务应用程序和SAPHANA平台,帮助企业级客户实现数字化转型和业务增长领域,一直居于领导者地位。此次与SAP的深化合作,联想将致力于开发全新和创新的企业级解决方案,帮助客户应对数字化经济的重大挑战。”

SAP执行副总裁兼业务开发与战略生态系统负责人KevinIchppurani坦言:“SAP和联想有着成功的合作关系,我们期待着进一步加深协作,帮助客户转变成为真正的数字企业。同时,我们将共同携手为中国客户开发创新云解决方案,并利用SAPHANA和联想系统的组合探索新技术,以满足企业在数字经济时代面临的全新需求。”