

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 322 期 总第 9656 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 责编:王萍 版式:黄健 2019 年 12 月 16 日 星期一 己亥年 十一月二十一



●济宁矿业集团物流有限公司党委书记、总经理林卫国(右)与客户代表签约。

济宁矿业集团物流有限公司
拿下1500万吨煤炭订单

■王传钧

近日,从山东济宁能源发展集团 2020 年度战略客户恳谈会上获悉,济宁矿业集团物流有限公司与上下游客户共签订了 1500 万吨煤炭贸易战略合作协议。

据了解,共有来自全国各地的电力、钢铁、电力、化工、矿业等行业 90 余家大型战略客户,260 多名企业代表参加了济宁能源发展集团 2020 年度战略客户恳谈会。

会上,济宁矿业集团物流有限公司党委书记、总经理林卫国致欢迎辞,向与会来宾对济宁能源和济宁矿业集团物流有限公司一直以来的支持与厚爱表示了衷心感谢。在友好深入、和谐融洽的座谈交流后,林卫国与会客户代表进行了签约,上下游客户共签订了 1500 万吨煤炭贸易战略合作协议。

济宁能源发展集团党委委员、副总经理兼济宁矿业集团物流有限公司董事长闵维在会上发表讲话时,回顾了济宁能源发展集团的改革发展历程,对济宁能源目前发展状况和未来发展规划做了详细的讲解,深入浅出地分析了目前国内外宏观形势,多角度、全方位对煤炭行业下一步的发展方向 and 趋势进行了分析研判。他还通过 PPT 课件重点推介了济宁矿业集团物流园区项目建设、独特优势、运营情况和发展规划。

据悉,济宁矿业集团物流有限公司成立于 2014 年 6 月,隶属于济宁能源发展集团,注册资本金 2.2 亿元,主要经营:包括煤炭、建材及其他产品的物流贸易、租赁经营;货运代理服务;货物仓储、装卸;以及对港口、铁路、航道建设投资等。该公司的京杭铁水联运项目依托连接我国东西部的重载煤运铁路通道“瓦日铁路”与京杭大运河交汇于梁山境内的特殊位置而建。占据西煤东输、北煤南运的咽喉要地,吸纳晋陕蒙优质煤炭资源,不仅是山东煤炭保障供应的主力军,而且能沿运河入长江,辐射江浙沪,成为连接西部煤源产地和长江三角经济区的重要枢纽。济宁矿业集团物流有限公司二期项目规划到 2023 年,建成占地 500 亩的现代货运港区;占地 3000 亩以大宗散货区为主、集装箱堆场区为辅的储存基地;占地 500 亩集“信息、物流、金融服务”于一体的智慧物流交易中心;占地 5700 亩涵盖“煤炭深加工、船舶制造、家具建材、食品加工”等产业的临港工业区,形成年产值 300 亿元以上、年吞吐量达 5000—7000 万吨的“前港后厂”为发展模式的港产城。

广告



热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



以“万源速度”做亮青石品牌

◎提升招商速度 签约不到一月即开工 ◎彰显区位优势 连通川陕渝七个县市 ◎做亮品牌特色 大手笔建百亿产业园

<<< P2

浙江胡膳房:“炒”出中式餐饮新格局

■方令航 发自浙江杭州

在当前新旧动能转换和经济转型的大背景下,餐饮服务业已经成为一种新动能,避开电商冲击的现代中式餐饮服务正在各个城市迅速释放出巨大需求,集中表现在中高端快餐服务和城市社区餐厅、食堂等刚性需求群体,市场缺口巨大但供给不足。从白手起家创新创业、连锁品牌打造再到服务提升,浙江胡膳房餐饮管理公司的“城市食堂速炒”,从概念提出到实体布局,用了整整 15 年时间。而胡膳房掌舵人胡兆辉,也从当年刚步出军营的小伙子,成长为今天笑傲商海的餐饮连锁机构负责人。20 多年来胡兆辉始终立足中式餐饮业发展,集聚一代浙商青春和能量。

在杭州亚运会主会场奥体博览城的胡膳房餐厅,刚从泰国回到浙江的胡兆辉与记者分享他的创业成果和心路历程。他告诉记者:“这次刚与泰国华商对接,有望全面进行中式餐饮在泰国和上海、深圳的连锁发展。电商改变了传统的商贸业,而中式餐饮却正昂扬走向世界。在建立现代餐饮服务创业创新平台方面,胡膳房主动融入新时代,得到政府、银行的肯定和全力支持,团省委、浙江农信携手胡膳房联合发布有关青年/大学生创业发展的政企银合作项目,2020 年全新设立的百名店长创新创业基地,为更多年轻人发展提供广阔舞台。”

小厨师有着大梦想

上世纪 90 年代,从金华宾馆学厨出师的胡兆辉,带着年轻人的闯劲来到福建厦门准备闯出一番天地。他先是开了家金华酥饼店,然而闽南人对来自浙江金华的江南特产并不领情,虽然酥饼飘香但生意冷清,胡兆辉小本经营根本没有能力去培养和改变厦门人的消费习惯,初次创业以失败告终。但也是在这个过程中,他发现厦门的饭店、食堂烧菜用的料酒价高质次,看准这个商机,他从金华采购正宗江南黄酒供应给厦门市场。眼看着一项小本生意慢慢做大,胡兆辉却遭遇了“阻击”:因为当时资金有限,胡兆辉只能借助一名老乡的车子送货。而这名在厦门发展多年的老乡



●浙江省农信联社为胡膳房授信,帮助更多青年将“青春力”转化为“发展力”。

知道他的生意经后,利用资金和渠道优势也进入了这个料酒市场,胡兆辉只能含泪退出。

在厦门两次创业失败后,胡兆辉所剩的资源只有一身好厨艺。经朋友推荐,他进入厦门某部队招待所成为一名食堂助理。当时恰逢八一建军节联欢,食堂邀请部队军干部聚餐。胡兆辉主动向食堂负责人提出,采用厦门海鲜食材结合浙江厨艺推出花式中秋拼盘,军方领导对此大加赞赏,甚至要把胡兆辉按技术兵特招入伍。胡兆辉内心的梦想还是成就自己的餐饮事业,特招入伍固然有安稳的前程,但也有部队的纪律和约束。胡兆辉最终惜别军营回到了金华老家,那时浙江的城建开发已经启动,胡兆辉购买运输车运输砂石料,赚到了人生的第一桶金。他的内心,大厨、餐饮梦依旧不灭。2003 年,胡兆辉在金华市区八一南街开出了胡膳房的第一家连锁餐厅,其后他在当地最早开始店厨分离、统一配送的模式,离开当时正在发展势头上的建筑业。

今天的金华人,对遍布市区婺江南北的胡膳房城市餐厅早已不陌生,15 年来这家连锁品牌陪伴着金华市民一起成长,现在已发展为金华最大的中式连锁餐厅。近年来,胡膳房又相继在杭州开出了学院路、江南大道、博奥路门店,在竞争激烈的杭州餐饮界站稳了

脚跟,把金华味道带给了更多消费者,各方资本闻声而来。

小餐饮成就大生态

城市生活中有大量八零九零后人群,一日三餐没时间打理或没意愿烧饭,但对菜品和用餐环境氛围却有一定要求,人均消费在 30—50 元之间。结合多年客户调研数据,胡膳房瞄准这一庞大的消费人群,用最笨拙、原始的方法和原料做出“金华的味道”。传统快餐上菜时间过长影响口味,特别冬天,要么冷、要么黄、要么干,胡膳房据此研制开发的炖锅、干锅及速炒小菜,味道纯正,保证新鲜,满足快速、新鲜、美味的三餐刚性需求。让时间慢下来,让生活慢下来,越来越多的回头客习惯了在轻松愉悦的胡膳房城市餐厅慢慢享受美食和营养。

胡膳房城市餐厅,是浙江胡膳房餐饮管理有限公司旗下主力品牌。作为集研发生产、市场运营、连锁管理为一体的综合餐饮公司,胡膳房秉承“科学做美食,良心做品质”的发展理念,坚持以地道食材、营养配餐为核心,以社区门店餐饮刚需为入口,打造线上生鲜、准餐品新零售的餐饮新体验。胡兆辉以老家金华汤溪、罗埠为原料供应基地,独特的合伙人



●浙江胡膳房餐饮管理公司品牌创始人胡兆辉与年轻的管理团队。



●胡膳房城市餐厅正在杭州开出更多新店。

连锁发展模式,吸引了城市资本和客源,在杭州多家公司以股份形式入股,在获得分红收益的同时提升员工用餐品质。

金华素有浙江第二粮仓的美誉,土地肥沃,山丘连绵,物产丰饶,饮食文化历史悠久。胡膳房原料采购来源于衢江之畔,山野之根,汇集荷塘之鲜,田园之美,以八婺特有的食材为基础,取金衢民间原料;胡兆辉讲究急火速炒,火候到位,以匠心独运的烹饪理念,为都市人提供活色生香的速炒小菜美食,将金华的民间美味带到沪杭吃货身边。

创新是引领发展的第一动力,是建设现代化经济体系的战略支撑。近年来,大众创业万众创新持续向更大范围、更高层次和更深程度推进,创新创业与经济社会发展深度融合,对推动新旧动能转换和经济结构升级、扩大就业和改善民生、实现机会公平和社会纵向流动发挥了重要作用,为促进地方经济增长提供了有力支撑。也正因经历了白手起家的创业艰辛和扎根餐饮 20 年的不变初心,胡兆辉对未来团队规划、合伙人招募有了更多的理解。

2018 年胡兆辉及其团队结合十多年的连锁快餐创业经验,推出“城市速炒”发展模式,学习西式快餐的流程、量化模式,开创中式速炒行业新品类。

[下转 P2]

“梦之蓝”年终公益活动如火如荼

今年入冬以来,苏酒集团(洋河股份)在江苏省内各地掀起了一股公益热,相继在南京、苏州、淮安、泰州、扬州、盐城等多个城市开展公益活动,给需要帮助的人群带去冬日的温暖。

长期以来,作为行业龙头企业,洋河股份(苏酒集团)怀揣回馈社会的责任情怀,将“报国报民报一方”的企业精神真正落实在行动中,扶贫济困,捐资助学,一项项公益善举成为社会公益事业的中坚力量。

持续开展公益“接力赛”

“我希望以后考上特殊高中甚至大学,可以找到一个好的工作。”11 月 26 日,在“梦之蓝·手工班”江都公益研究院 2019 年度公益盛典”的现场,一位来自扬州市江都区特殊教育学校名叫“格格”的女学生用手语表达了自己的心愿。

据悉,当晚“梦之蓝·手工班”江都公益研究院将 2019 版、2018 版、2017 版的三款“梦



●图为“梦之蓝·手工班”苏州公益研究院进行困难学子爱心捐助。

之蓝·手工班”产品进行现场拍卖,所得款项全部捐赠,以帮助那些和“格格”一样有着梦想的学生“圆梦”。另外,现场来宾每认购 1 瓶“梦之蓝·手工班”,都会有 50 元汇入到公益研究院中,用来助力地方公益事业。

自今年 11 月份开始,洋河以“梦之蓝·手工班公益研究院”为平台,通过“公益活动+公益盛典”形式,实施年终公益捐赠活动。从淮安的贫困儿童公益助学到镇江的贫困县爱心捐助,再到苏州环卫工人和泰州孤寡老人的

暖冬慰问,洋河就像在进行着公益“接力赛”,在省内各个城市送温暖的同时,这股正能量也激励着更多的社会力量加入公益队伍中。

据了解,洋河开展的各项公益活动得到了当地经销商及爱心人士的支持和参与。在泰州的一场公益活动中,一位经销商表示:“正是因为洋河这个公益平台,才让我们这么多人走到一起,为公益事业献出自己的一份绵薄之力。”

用公益传递“绵柔大爱”

今年 8 月份,以《梦的温度,绵柔的高度》为片名的梦之蓝品质宣传片集中登陆央视,让大家透过有温度的绵柔,感受到一个更有力量、更有温度的洋河。有业内专家感言:洋河的绵柔之情,不仅仅体现在践行对于消费者的品质责任上,还体现在“领头领先”一行,报国报民报一方”的企业精神上。

献爱心、做公益,用公益传递“绵柔大爱”,对于洋河不是一句口号,而是一步一个

脚印的生动践行:从联手央视“寻找最美乡村医生”“梦想星搭档”“中国梦想秀”等平台助力普通人圆梦,到“寻找最美乡村教师”“金秋助学”等公益捐赠,再到“抗战胜利纪念日”期间走访抗战老兵,“梦之蓝”俨然成为一个有温度的公益品牌。

为推动公益事业可持续发展,2017 年底,洋河股份曾连续在国内多地成立“梦之蓝·手工班公益研究院分院”,以品牌为纽带串联起线上线下公益力量,汇聚成强大的地方公益事业支撑力量。在洋河看来,唯有真正发挥企业对社会发展的积极作用,才是企业价值观和企业境界的充分体现。

通过爱心公益,营造浓厚的社会公益氛围,让公益的力量影响到更多人,这是洋河一直行公益善举的初衷。有业内专家表示,洋河在业务发展的同时,长期履行企业社会责任,力图同地区社会共同进步,这种深入而可持续的做法,使得公益行动有始终、有口碑,具有典型的正面示范效应。”

(毓之)

