

### 2014 华中车展 将于5月底举办

5月29日至6月1日,素有“武汉车市风向标”之称的华中车展将在武汉国际博览中心盛大展出。

本届车展展出面积达9万平米,届时70余个国内外知名品牌将携厂家豪华展具及千余款热门车型隆重登场。

记者从车展组委会了解到,展会上,厂商将联合推出送油卡、送车贴、送保养、送旅游、送金条、砸金蛋、开大奖等最接地气的优惠政策,更有大幅直降、现场返现、最低折扣最大规模降价风暴,本届展会的开展也意味着2014武汉车市新一轮降价大战即将开启。

(傅磊)

### 河南煤监局 约谈河南能源化工集团

本报讯(记者 任二敏)3月14日,河南煤监局就群众举报的河南能源化工集团煤矿事故情况对河南能源化工集团进行了约谈。河南煤监局党组成员、巡视员薛纯运参加了约谈,并对其提出了具体要求。

煤监局事故调查处首先通报了近两年来自群众举报的河南能源化工集团煤矿事故情况及相关问题,河南能源化工集团汇报了该集团的安全生产工作情况及下一步改进措施,煤监局科技装备处、监察一处、豫北监察分局、豫西监察分局负责人先后提出工作建议和要求。

薛纯运对该集团的安全生产工作提出了新的要求:要求企业牢固树立安全发展红线意识;针对举报事故反映出的问题,不断加强和改进安全生产工作,防止各类伤亡事故发生;从制度建设、管理实效等层面,拿出治本化策,采取切实措施解决制度问题,堵塞工作漏洞等。

### 先进粉体技术与绿色环保产业有机结合,创新科技结硕果 浙江丰利“超微粉碎设备”通过浙江名牌产品复评

日前,国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司的FLFS牌“超微粉碎设备”再次通过“浙江名牌产品”工业产品复评,有效期至2014年12月31日。连续四届获此殊荣,这在我国粉碎设备界仅此一家。浙江丰利的超微粉碎设备2002年首获浙江名牌产品称号,实现了我国粉体设备行业名牌零的突破。

享有“中国粉碎机专家”美誉的浙江丰利以科技为先导,立足粉体技术前沿,坚持自主创新与引进技术相结合的科研创新体系,依托引进的德国先进粉体技术,结合中国国情,创造出多项独有知识产权和国内领先并达到国际先进水平的技术和产品,成功推出了具有高技术含量的CWM超级涡流磨,CWJ超微粉碎机,CGM1000型超细辊压磨,HWV旋风磨和HTC涡轮分级机等系列超微粉碎设备,将粉碎细度提升到微米、亚微米级乃至纳米级,在粉体行业打出了响当当的“丰利”品牌;其中新一代超微粉碎设备——MTM冲击磨、GJF干燥超微粉碎机等多项高新技术产品,被确认为国家重点产业技术开发专项、国家重点新产品和国家火炬项目,成为我国超微粉碎设备的代表。各类超微粉碎设备广泛应用于化工、农药、无机盐、染料、医药、食品、生物、非金属材料、有色金属、电子科技、新材料、塑料、烟草、饲料、陶瓷、建材、环保等各个行业的不同领域。

浙江丰利“超微粉碎设备”自获评浙江名牌产品10年来,凭着过硬的产品质量和高效的节能效果,热销全国各地,挺进国际市场,成为美国、德国等多家世界500强企业在中国采购粉体工程设备定点供应商。

目前,浙江丰利跻身中国科技名牌500强,成为我国粉体设备领域规模大、实力强、品种全,新品多的行业龙头企业,全国颗粒表征与分检及筛网标委会超微粉碎设备工作组秘书长单位,闻名海内外的成套超微粉体设备和绿色环保装备生产基地。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618  
网址:www.zjfengli.com  
邮箱:fengli@zjfengli.cn

国药准字H46020636

# 快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司生产  
海南快克药业总经销

## 跑马圈地 落地扎根 O2O 模式成新时代电商生存宝典

刘雪 高少华

继京东集团宣布与全国15个城市大约1万家便利店合作之后,3月21日互联网巨头腾讯宣布1.8亿美元入股房地产O2O整合服务平台乐居股份。

一时之间,O2O(Online To Offline)这种线上与线下相结合的发展模式备受业界关注。

近年来,悬浮在互联网上的电子商务企业大举进军线下零售市场,热衷于跑马圈地,四处落地扎根。O2O模式被奉为新时代电商的“生存宝典”。

“互联网企业如果不懂传统零售就很难长期生存下去。”国内大型家装互联网企业上海齐家网信息技术股份有限公司CEO邓华金认为,O2O模式是电子商务企业转型的方向,近年来不少电商因缺乏传统零售的经验而消失。

从用户体验的角度来看,O2O更具交互性,为用户及商家提供了面对面接触与交流的机会,互联网成为线下交易的前台。

以家居行业为例,购买一套沙发选择黄牛皮还是水牛皮,选择头层牛皮还是二层牛

皮?如果仅在互联网上通过图片和文字描述,消费者难以获得清晰的认识。通过O2O模式结合,消费者在网上了解到相关信息,再到线下展示厅进行实体体验,有利于做出最终的理性决策。同样,有了线下切身的体验,消费者在互联网上订购更加放心。

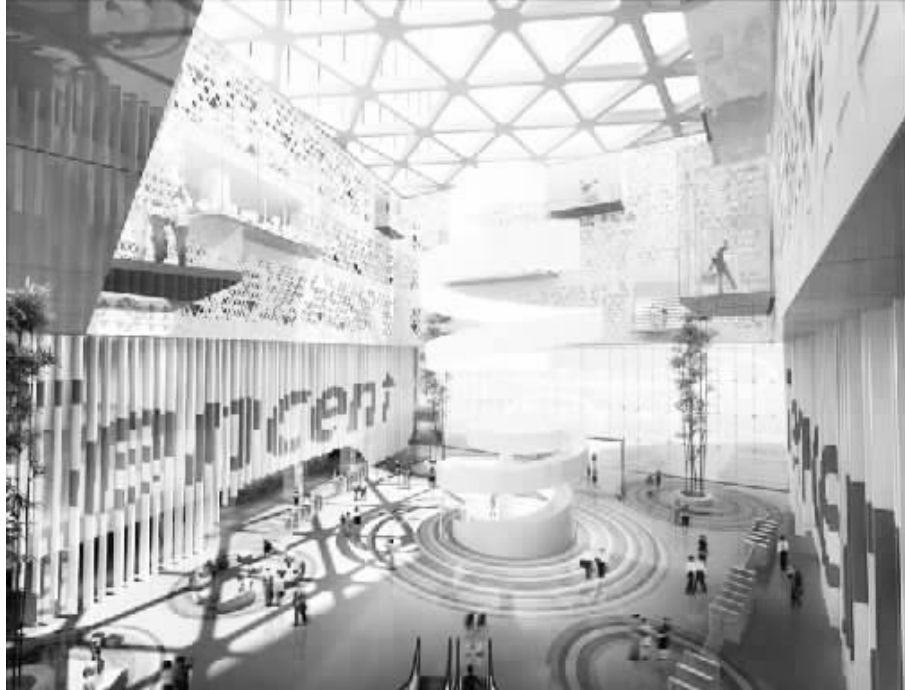
据邓华金介绍,当前企业的战略核心之一就是大力发展O2O模式,建设线下互联网展示厅。目前齐家网线下互联网展示厅已开接近20家,计划今年新开60家左右,在3-4年内开满300家。平均单家店面投入约1000多万元。

国内大型婴童零售连锁企业乐友在经营网上购物平台的同时,也积极在线下落地扎根。

乐友婴童首席运营官龚乐宇告诉记者,线上与线下相配合成为乐友大力发展的方向。未来几年内,乐友门店数量扩展规模将保持30%的年增速,预计2014年达到500家。

在O2O深受热捧的同时,专家认为,这一新兴商业模式蕴藏的风险需要警惕。

投中集团高级分析师冯波表示,O2O并非一个行业,而只是一种手段。电商企业进军O2O之后,应注意理顺线下和线上销售



渠道,避免相互打架。另外,部分行业的O2O模式与传统行业的运作规则和监管体

系也可能存在冲突,这使得这一新兴商业模式可能蕴藏政策风险。

## 河北省将以清单方式推动涉企收费管理

本报讯(记者 杨会民)近日,记者从河北省减轻企业负担领导小组办公室获悉,今年河北省将以清单方式推动清费减负工作,推动涉企收费清单管理、企业负担调查评价等方面创新工作,促进涉企收费公开透明,切实减轻企业负担。

河北省减负办将对现有涉企收费进行分类梳理,强化清单管理制度,进一步推动政

府性基金、行政事业性收费目录和标准公开。清理涉企收费项目,推动取消一些不适应改革需要的行政事业性收费项目,全面规范行政审批前置服务项目及收费,清理和取消建设、交通、环保、工商、消防、商业银行等领域的不合理收费项目,规范行业组织收费行为。同时将推动出台《河北省企业投诉举报处理办法》,完善企业负担投诉举报

制度。

在企业负担调查评价方面,今年河北省将以中小微企业为重点,开展企业负担现状调研,通过发放问卷、实地座谈等形式,收集整理企业反映突出的问题及相关政策措施建议,督促有关部门和市县减负机构给予协调解决,建立负担问题反馈机制。

## 在名酒与民酒中自由穿行

——对话四川花好月缘酒业有限公司总经理郭釜峰

祁文

近一年来,阴霾笼罩整个白酒行业,不少知名酒企也开始放下身段,降价减仓,时不时地向市场输送一股股刺骨的“寒气”。于是出现了“名酒”急忙走“民酒”路线的现象。但是,有专家指出,名酒降价,对内是对名酒尊贵品质和深厚文化内涵的自我否定;对外是向市场传递品牌价值贬值的信号。一旦“名酒”沦为“民酒”,就等同于将名酒从品牌价值的最高层次拉到了最低层次,这是战略上的重大缺失。当前白酒行业已经步入一个充满变数和未知的时期,如何在新格局、新秩序下获得新机,对于一个企业决策层来说至关重要,为此,笔者特意对话四川花好月缘酒业有限公司总经理郭釜峰先生。

笔者:郭总,您好,您认为是否所有“名酒”都应该走“民酒”路线?在一片“民酒”声中,作为民族产业的“名酒”是否应该保障其品牌价值?

郭釜峰:“名酒”企业走不走“民酒”路线,是由企业自身的实际情况所决定的。部分名酒企业连名酒想保住都要花很大的功夫。即使一些过100亿的品牌他们也还离真正的名酒有很大的距离,毕竟品牌不是三五年就可以形成的。

对于品牌价值保障,这个是必须的,17大名酒到今天已经聚不齐了,更是体现了名酒资源的稀缺性。在“有名”的时候“亲民”,

需要行业领头羊的茅台和五粮液做表率。五粮液2013的品牌价值为701.58亿元人民币,稳居行业第一。作为五粮液的深度合作伙伴,按照集团确定的“做精做细龙头产品,做强做大腰部产品,做稳做实中低价值产品”的发展方向,集团做“名”,我们为“民”,相得益彰。

笔者:当前白酒在“名”与“民”的路上,正经历着阵痛,而据记者了解花好月缘酒本身却是在异军突起,在全国各地无缝协助经销商进行渠道拉动,对此,您是如何来考虑的呢?

郭釜峰:在我看来,阵痛是挑战同时更是机遇。我们过去一直干锦上添花的事,却忽略了雪中送炭的情。当前白酒的消费形式对我们白酒OEM商来说面临着很大困难,但更大的困难却是我们的各级合作伙伴。所以,面对终端,我们辅以双品牌策略,以真藏五粮液正名,以花好月缘享利,实行渠道下移,坚持一地一策,一策到底,对抗“严冬”。说实在的,在这个时候我们不惜一切代价相互抱团取暖,给予无缝协助成全他们,其实是成就我们自己!

笔者:在打压“三公”、各种禁酒令频出的大环境下,经销商对于白酒一般都不敢接招,但花好月缘却在市场上屡出大单,花好月缘是如何做到的呢?

郭釜峰:呵呵,还谈不上大单。这些成绩的取得,总体上来讲还是基于我们的多品牌策略,今年,我们在华东地区获得100家五粮

液店的专卖权,配合我们高端的真藏五粮液系列,花好月缘酒本身也已有4款中低价位的产品,从100多好600多的终端零售价格,对一般的经销商来说,我们的组合是确保了他的经营是赢利的,此其一。

其二,我们在做好产品组合营销的同时,更加注重对经销商的服务,前面已经提过了。

其三,我们在营销和赢利的模式上进行了创新,将过去单纯的经销买卖关系转变成为现在的股份合作方式,让经销商成为我们品牌公司的一份子,风险我担,利润共享,市场同做。

笔者:我们看到,近期的白酒都在沉默中,包括今年央视招标白酒企业都集体潜水,对市场更多的企业或者说品牌都选择了观望和等待,而据我们了解,花好月缘和真藏五粮液,近期却在地级市场的终端力度非常大,活动层出不穷,如此逆风而飞是基于何种考虑?

郭釜峰:过去我们一直说淡季做品牌旺季做市场,今天,我们这样做的目的还是一样,不过,在名酒和民酒的关系上,我们切入得相对深入了一点而已。

我们把这两者有机地相结合,在白酒整体大环境下,这样做一是增加经销商对品牌和未来的信心;二是加强五粮液在消费者心目中作为名酒的忠诚度;三是提升花好月缘作为“民”酒的品牌知名度和美誉度;四是锻炼我们整个营销队伍,提高团队整体抗市场风险的能力。

## 梁宝寺公司 念好人才培养“三字经”

山东能源肥矿集团梁宝寺公司大力实施人才兴企、科技强企战略,不断创新人才培养模式,着力念好人才培养“三字经”,为企业的可持续发展提供了不竭动力和智力支持。

注重一个“奖”字。该公司大力实施员工教育保障机制和激励机制,并创新采用了金牌员工评选的方式,每年评出50名金牌员工,颁发价值2万余元的纯金金牌,在评选过程中产生的一星、二星、三星、四星员工也分别予以每月100元、200元、400元和800元的奖励,促进了员工队伍向学习型和创新型转变,努力形成一种育才、引才、荐才、聚才、用才的良好机制和环境。此外,该公司坚持“四位一体”(一日一专题、一周一案例、一月一考试、一年一评比)的方法,对员工进行系统的业务学习和技能培训,为企业各类人才的培养创造了良好的平台和充足的空间。

强化一个“培”字。按照“缺什么、补什么”的原则,从思想政治、文化知识、业务素质、专业技能、操作规程等方面,采取岗前培训、脱产培训、业余培训、班前培训、以会代训、师徒传帮带等形式,对普通员工、重点人员、关键岗位的特殊工种进行了全面系统的培训,形成了多渠道、多形式的培养体系。此外,该公司与中国科学院大学合作开办了安全文化培训学院,通过运用心理学手段改变员工心智模式,有效提升了员工的安全素养和互保联保能力,为企业发展提供了保障。

突出一个“讲”字。为了进一步提高机关干部的思想道德水平、推进企业文化建设,增强企业的软实力,该公司在每周五下午专门开办了机关人员小讲堂。在学习过程中,把广大干部员工凝聚到集团公司战略目标上来,增强了团队的凝聚力、战斗力和向心力。整个讲座气氛活跃,讲解分析深入浅出,说理透彻,内容贴切而新颖,具有较强的指导性、实用性和操作性,使员工们受益匪浅。

(房泽龙 宋娟)

## 专利拍卖招商公告

作容易,解释直观,准确率高,可靠性高。

### 4. 环保窗(ZL201020185306.6)

一种环保窗,包括玻璃和框架,玻璃和框架采用汽车侧封玻璃滑道结构而紧密结合,该窗的玻璃是透明光伏太阳能板。本专利绿色环保,符合国家政策发展方向,国内光伏产业可以提供环保窗所需用的原材料,发展前景广阔。

### 5. 一种节能环保热水器(ZL201320231495.X)

本专利包括蒸汽炉、水箱、燃料燃烧室及烟气转移室等。与现有技术相比,本技术不仅具有制作简单、新颖、制作成本低、安全可靠的优点,而且热量大、加热速度快、环保,并可产生热水,利用蒸汽进行煮饭,适用于饭店、学校等。

### 6. 多功能燃气灶(ZL201320231513.4)

本专利包括燃气灶、炉灶、水箱、燃气进气管、点火器等。其生产成本低、安全,而且热量大、加热速度快、环保。可同时煮饭炒菜,产生热水,操作简单,无安全隐患,是学校、部队等大型厨房的最佳配置,根据需要可在高原使用。

### 7. 一种水陆两用摩托艇(ZL201320261649.X)

本专利为包括发动机的布局、车轮的布局、车轮升降的形式(侧向升降、纵向升降、升降机构等),前驱动或后驱动或4x4前后驱动,喷水泵的布局等。其既能在水上行驶,又能在路上行驶,满足了用户可以把摩托艇开回家的要求。

### 8. 一种水陆两用游艇(ZL201120050468.3)

本专利为结构简单,使用方便,包括发动机的布局、车轮的布局、车轮的数量、车轮升降的形式(侧向升降、纵向升降、升降机构等),喷水泵的布局等。其既能在水上行驶,又能在路上行驶,满足了用户可以把游艇开回家的要求。

### 9. 一种水陆摩托车(ZL201120050271.X)

本专利结构简单,使用方便,成本较低。考虑到本专利符合国家相关的管理规定,不仅设计了两个轮子的水陆两用摩托车,还特别设计了三轮水陆两用摩托车,其行驶稳定,易于驾驶,安全性能好。

### 10. 火灾逃生救生器(ZL201110346228.2)

本专利在火灾发生时,人们将绳子钩在可利用的物体上,利用人体重力作动力,下降速度可自行调节,直至安全着地。本专利只有手掌大小的一块板和一根防火绳加上附件,

危急时刻可以救活二条人命,并分数十个系列,数十个品种。

### 11. 一种洗发梳子(ZL201320353225.6)

本专利是一种多空腔设计,水液与洗涤剂可以在梳体内自动混合以达到洗涤作用,其结构简单、使用方便且在洗发时能够提高水液的利用率,而且不会发生头皮受伤感染的现象,它还解决了花洒不能“梳”,梳子不能“洗”的功能。

### 12. 单腔气管或支气管插管旁入路纤维支气管镜检引导器(ZL201320063827.8)

本专利克服了纤维支气管镜进行活检病理检查或其他治疗时出现出血症状导致病人生命安全出现威胁,最后医生不得不加快操作的速度导致效果较差的缺陷,保证了病人能够在正常呼吸的情况下完成治疗,结构简单、成本低廉,适合推广使用。

### 13. 一种用替换材料制造铅笔的方法(ZL200710053322.2)

本发明对竹材采取了软化处理工艺,不但解决了竹材偏硬而不利于切削的问题,而且还能充分利用储量丰富、生长快的竹材资源,节省大量木材资源,竹材替换木材是一种必然趋势,具有广阔的市场前景和巨大的经济价值。