

推动民建会员企业搭建平台整合共赢 民营企业创新发展论坛在成都召开

■ 本报记者 唐 勤

8月8日,为庆祝中国民主建国会成立70周年,由民建成都市委经济贸易总支委员会主办的民营企业创新发展论坛在成都隆重举行。会议以“整合 创新 发展 共赢”为主题,通过寻商机、结伙伴、上项目、整合资源等方式,推动民建会员企业搭建起一个凝心聚力的平台,为实现企业合作发展共赢、成长壮大的宏伟目标而奋斗。

会议首先回顾了民建老一辈成员,为振兴民族经济,为建设富强国家所做的无私奉献。今天的民建人,决心在中国共产党的领导下,把创新创业精神发扬光大,为成都为四川的经济发展贡献力量。针对目前经济全球化和激烈的国内外市场竞争,民建人坚决响应国家倡导的“一带一路”战略,贯彻《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》,以促进非公有制经济健康发展。

论坛上,西南财经大学经济学区区域经济研究学者陈健生发表了《“一带一路”战略与四川企业发展》的主题演讲,他认为四川企业必须要明晰自己的发展“路线图”。他围绕“一带一路”战略与“六大经济走廊”,四川企业参与“一带一路”的现状与政策机遇,实施重点开拓、深度开拓,坚持以“项目为王”的现代理念全方位拓展产业合作领域、打造高端跨境产业链演讲,又以边贸通和四川普光两家企业参与“一带一路”发展为案例作了详尽分析。随后,民建新会员老同志与参会嘉宾



进行了互动交流,并达成了合作“倡议书”。四川省司法厅副厅长、民建四川省委常委史红平先生对此指出,举办论坛的方式很好,在民建界别中企业成员众多,他们立足宏观,着眼微观,可以凝心聚力,积思广益,获得更大的收获。他指出,像渔猫子等会员企业在短短一年多的时间发展壮大,有了一定的规模,其创立的“渔猫子”木桶鱼特色餐饮,受到社会一致好评。四川的企业需不断努力,响应国家“一带一路”号召,把企业的发展战略与国家发展战略紧密对接,迎接新的机遇与挑战,为成都、为四川的经济发展贡献力量。

据组委会介绍,本次论坛旨在为民建会员企业寻觅商机,以项目带动推进多层次战

略合作,用“海纳百川”的博大胸怀汇集经济发展的强大正能量。正如成都渔猫子餐饮管理有限公司总经理李林先生发言时指出,企业积极响应国家“一带一路”发展战略,已把餐馆开到了新疆,他指出,为整合资源做大做强,渔猫子餐饮管理有限公司正以众筹的方式组建一个联盟平台,整合力量,携手共创辉煌。

本次论坛会议得到了四川省政府原副秘书长杨国安、成都市委统战部党派处处长章南女士等的一致好评。他们认为本次论坛举办得非常及时和成功,希望把本次会议达成的创新创业、合作发展的愿景与举措,转变成企业实实在在的行动。

湖北香溢城酒业正式竣工投产



投产仪式现场



刘佳与经销商签订香溢城系列产品订购意向协议



刘佳仔细查看香溢城新产品

8月6日上午,随着稻花香集团常务副董事长、总经理蔡开云的一声“投产令”,稻花香集团旗下湖北香溢城酒业有限公司正式竣工投产,稻花香集团白酒产业阵营又添生力军。

湖北香溢城酒业是稻花香集团“十二五”期间实施白酒主业优化升级的重要产业项目,由该集团投资3亿元新建,公司位于咸宁市崇阳县,占地150亩,年产2万吨商品酒,主营香溢城慧仁活性肽酒,主要产品包括香满园、香满庭、香满楼系列活性肽酒和小苣苣兼香型白酒。香溢城慧仁活性肽酒以慧仁米为原料酿造而成,富含生物活性肽等健康功能成分,采用现代生物酶技术与稻花香先进生产工艺精心酿造,实现了现代先进技术与传统工艺的完美结合,既有传统白酒纯正、协调、舒适的复合香气,又具醇甜、柔和、味长的口感和风味。系列产品将于8月中旬上市,“香溢城”将立足崇阳,

稳步覆盖咸宁地区,逐步向武汉和全省区域扩张。

稻花香集团总工程师、湖北香溢城酒业有限公司董事长谢永文在投产仪式上致辞。他说,香溢城酒业将以稻花香集团作为坚强后盾,以稻花香精神为指导,以振兴地方经济、弘扬崇阳文化为己任,在竞争中求发展,在发展中求壮大,励精图治,艰苦奋斗,做大做强香溢城品牌,开拓更为广阔的市场空间,力争三年内销售收入突破亿元大关,全力将香溢城活性肽酒打造成中国一流白酒品牌,为稻花香集团“515”宏伟目标的实现提供有力支持,为崇阳县地方经济的快速发展贡献坚实力量。

稻花香集团副董事长、稻花香酒业有限公司总经理阎大香代表集团对香溢城酒业未来发展做出规划。她希望香溢城酒业充分发挥稻花香集团的管理优势、品牌优势、技术优势和市场优势,狠抓生产经营,狠抓市场开

拓,为集团“515”目标的实现做出应有的贡献,为崇阳地方经济发展贡献自己的一份力量。同时,她勉励香溢城酒业要永葆一个年轻企业的朝气和激情,永远绽放在崇阳人民心中,努力让稻花香的精神和文化在这片青山绿水间绽放出新的活力,放射出新的光芒!

投产仪式上,湖北香溢城酒业有限公司总经理刘佳与相关经销商签订了香溢城系列产品订购意向协议。

投产仪式前,在蔡开云、阎大香、谢永文和稻花香集团副总经理谭卫东等的陪同下,崇阳县委书记杨良锋,县委副书记、县长杭莺,县委常委、统战部部长姜崇俊,县委常委、副县长石磊,县经济开发区管委会主任张正雷等一行参观了香溢城酒业有限公司生产车间,对公司现代化、高科技的生产设备和技术给予高度评价。

(文/图 高围 袁林 冯菊)

河南农大烟工一班同学 关爱留守儿童

2015年8月3日,河南农业大学烟草学院烟工一班暑期社会实践小分队“留守的天空不下雨”小组的同学,结束了为期一个月的社会实践,为那里的留守儿童送去了他们的关心和祝福。

村落里的部分小朋友因父母长期在外打工,正常的生活、学习得不到保障。为了让小朋友在暑假中有所学,河南农业大学烟草学院烟工一班暑期社会实践小分队“留守的天空不下雨”小组的同学,为小朋友进行义务支教活动,通过分类上课和辅导作业,在小组成员和小朋友的共同努力之下,小朋友们不仅成绩有所提升并且开阔了眼界。河南农大同学们也去了个别年龄较小的孩子家中帮忙,带领他们一起出门做游戏,结交更多的朋友,让那些留守在家的孩子们的生活变得丰富起来,带领孩子们敞开心扉去接纳这个世界。

在这短短一个月的时间里,河南农大同学们为留守的孩子们带去了知识与



快乐,同时他们每一位小组成员也都与当地的孩子产生了浓厚的友情。尽管收获颇丰,但这些只是他们关爱留守儿童漫漫长路的开端。留守的孩子们需要整个社会的关注,让所有的人用爱为留守儿童撑起一片蓝天,从此让留守的天空不再下雨。

(弓笑茹)

巴特鲁酒业 提质量增效益

赤峰巴特鲁酒业有限公司成立于2012年7月,位于赤峰市钟镇工业区,公司目前已经研制出清香型、酱香型等多种型号的白酒,拥有闯天下系列、原浆系列、巴特鲁系列等系列产品3种。为了提高技术与自主创新能力,建立技术创新体系,促进产品结构调整和升级,增强市场竞争力,保持经济效益和可持续发展力,公司建立了技术研发检验中心。目前公司的产品已经行销东北三省及内蒙古、河北等5个省、自治区。

赤峰巴特鲁酒业近年来始终坚持投资设备与技术以保质量;坚持脚踏实地、稳健经营和危机管理,未雨绸缪。该公司产品虽上市不久,但因其酒质过硬而受到广大消费者的一致好评,企业由此获得长足发展。

先进的生产设备、先进的生产技术是产品质量的保证,公司十几年来先后投入巨资,建起了老窖车间、原酒库房、大容量储存罐,还十分重视技术人才的培养和新技术、新技术的研发。坚持不断探索、创新,使传统酿造工艺与现代技术相结合,研发出了系列“闯天下”酒品,投放到市场,得到了消费者的肯定与认可,迅速占领了当地市场。该公司的一系列措施客观上保障了产品质量的长期稳定性,保障了企业的生存和发展。

该公司在稳健中发展,在发展

中求壮大。脚踏实地,一步一个脚印,冷静应对,深挖企业现有的资源,在现有的规模基础上,不断实施企业内部改造、扩建,同时扩大积累,使企业的生产能力迅速提高,企业的人才、质量、管理、品牌、市场等优势极大显示出来。

该公司放眼未来求发展,实行危机管理,未雨绸缪,长期以一种应变的态度、主动自信,在管理上谦虚谨慎、善于学习、善于完善,让每一个员工自然产生危机感和生存意识,发扬团队管理,顽强拼搏。公司在危机中求发展,在危机中求质变,在危机中求壮大,注重塑造良好企业形象,凝练人性化的企业精神和价值观念,提高员工的文化素质,树立员工的团队信念和市场竞争信念、危机观念。树立“团结守信、实干创新”、“爱岗敬业、拼搏奉献”等思想意识,增强员工对企业的责任感。巴特鲁酒业以其先进的危机管理模式来抗风险,以增强企业精神助力,使企业的知名度、美誉度倍增。

该公司总经理闫志亮,偕全体员工坚持“以质量生命、以顾客为中心”的经营方针,正在紧锣密鼓、有条不紊地开展招商活动,同时也在不断修炼内功,完善并壮大市场实力。为了做出有品质的白酒,做有良心的好白酒,巴特鲁正在不断摸索,不断前进。

(高彦庆)

只半年时间“滴滴快的”业务就从过去的打车、专车扩张到了快车、顺风车、代驾、巴士等领域 滴滴总裁柳青:35亿美元只做一件事



柳青是女儿,滴滴快的总裁柳青

在合并之后的半年时间里,滴滴快的发展速度让不少业内人士感到吃惊。7月,滴滴快的对外宣布已完成新一轮20亿美元的融资,有消息称其整体估值已达150亿美元。向前追溯,这家公司的历史仅有三年时间。用三年时间,打造出一站式出行平台,不得不说不说滴滴快的抓住了移动互联网和出行行业结合的最大机遇。并且,滴滴快的仍处在急速上升阶段,只用了半年时间,滴滴快的的业务就从过去的打车、专车扩张到了快车、顺风车、代驾、巴士等领域。滴滴快的总裁柳青(柳志志女儿)在接受网易科技采访时表示,滴滴最终要成为一站式出行平台,只要有用户需求的业务,滴滴未来就可能去做,比如城际出行,以及航班出行。

机遇总是伴随着挑战。滴滴快的从诞生的第一天起,就因为涉及到复杂交错的利益而饱受争议。政府对滴滴快的的监管和执法从未停止,出租车群体的不满和对抗也似乎

愈演愈烈,而在各个业务的细分领域,滴滴快的的对手大有人在,这些创业公司纷纷抱怨:滴滴快的就像是出行领域的小米,凭借强大的资本能力横扫对手,成为了小创业者的噩梦。

滴滴快的未来究竟要成为一家什么样的企业?它会做什么?不会做什么?滴滴快的又将如何应对来自社会各界的挑战?带着这些疑问,网易科技专访了柳青。

定位一站式出行平台

柳青,2014年加入滴滴公司,在此之前柳青是高盛亚太区的董事总经理。2015年2月4日,柳青出任滴滴公司总裁。对于滴滴快的之所以能够获得20亿美元的巨额融资,有着深厚投行经验的柳青认为,原因有三点:

首先,投资人看行业。滴滴快的的所属的出行行业,与移动互联网结合最紧密,有着高频的刚需,且处在成长期;其次,投资人会看被投资企业的行业地位。经过三年积累,特别是在双方合并后,滴滴快的已经在整个出行行业处于遥遥领先的地位;第三,投资人会看团队。尤其在业务的可拓展性特别强的情况下,投资人会关心团队能不能把企业带到更远的地方去。

而在拿到本轮融资之后,滴滴快的的账上已经拥有35亿美元的资金。柳青表示,这笔资金的用途只有一个,那就是让人们出行

的效率更高。按照滴滴的估算,中国城镇人口大概有8亿,其中3000万人会选择打车出行,专车的潜在市场有2000万用户,公交大约2亿,自驾1.5亿。有大量多样化需求并未得到满足,这正是滴滴进军快车、代驾、顺风车、巴士等业务的初衷。

“很多人觉得我们什么都想做,其实这一切的核心都是围绕用户体验。”柳青表示,“不是说我我觉得我要做这个我就做,其实是从下往上推,我们要求所有的产品经理、技术人员、营销人员去实地看大家的需求在哪里。”

至于未来滴滴还会做什么,柳青表示,管理层一直在思考这个问题。有大量的市场机会在等待滴滴快的,这其中包括城际出行和航班出行。滴滴最终希望成为一个一站式出行平台,在后端整合绝大部分的运力,在前端给乘客推送最合适的出行方式。“你下楼,说句话,车就来了,这就是我们所希望的。”

对于滴滴来说,整合越多的运力意味着自身的价值越大,但对于在各个细分业务线的竞争对手来说,滴滴却是他们的噩梦。每当滴滴进入一个新领域,这个领域的创业公司就会遭受生存挑战。柳青认为,滴滴不会什么都要自己做,在她看来,就像阿里虽大,但在细分领域照样有京东、唯品会、聚美优品等不同定位的竞争对手一样,在滴滴的各个业务线上也永远有竞争。

监管和竞争挑战并存

就像2012年打车软件刚刚兴起就遭到地方政府和出租车公司封杀一样,专车、快车甚至顺风车等产品从诞生的第一天起也同样深处政策的漩涡之中。因为法律法规的滞后,这些创新的出行方式按照现有的规定只能被判定为“黑车”,包括北京、上海等地的交通执法人员在抓到专车、快车司机之后,都会进行扣车,并处以上万元的罚款。这让在滴滴平台上提供服务的司机们提心吊胆而又无可奈何。

柳青认为,和政府保持好的沟通的前提是理解监管者的需求。而在出租车的问题上,滴滴的态度一直很明确。“我们从出租车业务起家,出租车业务是我们的平台的根。所以我们从来不是说要颠覆出租车,而是要帮助出租车行业进步的,希望帮助司机提高效率提高收入。而且,从政府的角度来讲,出租车群体利益受损也可能带来一定的社会问题。”

“我们现在在思考,怎么让出租车跟快车、专车并存的问题。”柳青说,“其实今天中国各地的政府领导也还是很有前瞻性的,他们在思考的问题是:如何保证一个城市十年、二十年的竞争力?交通就是效率,官员也好、学者也好,他们对技术变革交通的希望特别迫切。在这一点上,滴滴可以一起来做很多

事。”

团队在“脱胎换骨”

刚加入滴滴的时候,柳青内心很忐忑,不知道自己能不能胜任这份工作。但经过一年的历练,如今的她“可以很自然地说,我是一个很草根的创业者,而且我也很以此为荣。”当然,柳青要感谢滴滴快的CEO程维,“他确实帮到我很多,作为一个高管,要到一个地方落地,其实是一件很难的事情。方方面面的想法、关系要处理,这时候如果有一人带你入门,而且给予你非常多的支持和引导,这种力量是非常大的。”

柳青和程维的办公室之间只隔了一层玻璃,玻璃的上面是相通的。“所以我们俩效率就很高,他开会的时候,我不用在里面也能听,我开会的时候,他也能听,同时还可以做自己的事情。”柳青说,现在他们两人的状态就像“二合一”,很多东西共同决策。

“其实做一家了不起的企业,有一点非常重要,就是怎么能让员工真心觉得——这是一家值得我自己骄傲的企业,我在这里能找到自己的归属感。我是在滴滴找到归属感的,所以我也很希望所有的人都在这里能够找到自己的归属感。”柳青说。

就像刚刚兴起、远未达到鼎盛的移动支付行业一样,滴滴团队的磨合也刚刚开始,而未来,是未知的。

(网科)