

豫中南地区规模最大、配套最完善的农副产品集散地与流通平台 许昌鲜之达中原国际农产品物流港正式运营

■ 本报驻河南首席记者 李代广

9月30日上午,许昌鲜之达中原国际农产品物流港举行开业典礼,这标志着豫中南地区规模最宏大、功能最齐全、业态最丰富、配套最完善、运营现代化的农副产品流通集散地与一站式流通平台终于正式运营。

河南省许昌市委书记王树山、市长武国定、市人大常委会主任石克生、市政协主席张宗保,许昌市委常委、秘书长熊广田,许昌市委常委、常务副市长石迎春,许昌副市长王文杰,许昌县、东城区、魏都区、开发区、示范区党政主要领导,河南鲜易控股集团董事长朱献福出席开业仪式。

朱献福董事长在致辞时表示,鲜之达中原国际农产品物流港作为许昌市三级农产品现代流通体系建设的龙头项目,园区采用科学的管理手段,提供完善设施和优质服务,满足经营和消费需求,把中原国际农产品物流港打造成为区内外一流的大型农产品集散中心,并逐步扩大经营规模,积极创建企业品牌,形成良好的业界口碑。他真诚地期待各位领导、四方来宾、各界朋友能一如既往地予以企业更多的关心、支持和帮助。

许昌市委书记王树山对园区的开业表示祝贺,他指出,农产品市场体系是连接生



● 许昌鲜之达中原国际农产品物流港正式运营

产和消费不可或缺的中间环节,是现代农业产业体系的重要组成部分,许昌市委、市政府始终高度重视农产品市场体系建设,统筹制定农产品批发市场布局规划,大力支持农产品批发市场建设和升级改造,加快发展农产品大市场、大流通。

王树山书记强调,中原国际农产品物流港是市政府重点为民办事实项目,市直有关部门要按照“支持全方位、服务全覆盖”的要求,继续关心、支持和参与市场的建设与发展;市委、市政府将给予最有力的

支持,为大市场的繁荣发展创造良好的环境。投资方和管理者要全面加强与合作各方的沟通联系,切实为进场经营户提供优质的服务,在项目运营进入稳定成熟期后,将向上游生产基地、种养基地延伸,发挥节点型、平台型市场作用,把我市的特色农产品,推向全国、推向世界,发挥龙头企业的示范带动作用,真正做到买全球、卖全球。

随后,王树山书记等领导一行抵达交易区,干净、整洁的道路,宽敞明亮的铺位,规范有序的门头,排列整齐的货物,无一不

展现出专业市场的规范性。王树山与经营商户亲切交流,详细了解了商户经营情况后,对市场的运营表示肯定。

走进东盟农产品(中原)直销中心,领导一行立即被展台上各种新鲜水果吸引,东盟农产品(中原)直销中心的开业运营为中原国际农产品物流港实现“买全球、卖全球”的战略目标搭建渠道平台、走出重要一步,实现采购商与种植基地的无缝衔接。

物流港将对接郑州航空港肉类口岸、东盟、海峡两岸农产品贸易平台,打造河南省有影响力的国际农产品集散中心,在特色农产品展示交易区,仅东盟香蕉就40多个品种。借助鲜易温控两大产业集群优势和河南进口肉类指定口岸优势,打造许昌最大的生鲜食品三级冷链加工、城市配送体系,即产地/工厂到鲜之达加工配送中心,鲜之达加工配送中心到标准化菜市场/超市,标准化菜市场到终端消费者、社区便利店的体系,最大程度保障农副产品生鲜特性与价格优势。

该市场由蔬菜交易区、果品交易区、水产海鲜区、粮油交易区、副食交易区、干货交易区、冻品交易区、日杂百货区组成,包括电子商务、产品追溯、质量检测、生鲜加工配送四大中心。市场内部实行“一卡通”结算模式,应用物联网技术,实现买卖双方刷卡交易、刷卡结算,保障资金安全、提高

交易效率。并借助一卡通电子交易系统、价格形成系统、检验检测信息系统、智能手机客户终端,即时向交易双方、基地生产者、厂家、超市、标准化菜市场、社区便利店发布交易数据。保障流通领域信息化、公开化、即时化,引导产、供、销、存。

鲜之达中原国际农产品物流中心作为豫中南地区最大的综合性农产品批发交易中心,年农副产品交易量300万吨,年交易额180亿元,入住商户5000多家,直接带动就业3万余人。鲜之达物流港将以公司资源为背书,通过“众筹、众包、众扶、众创”等模式,开放信息、技术、金融、标准等要素,为园区内所有的客商提供一站式、系统化的服务,带动新农人、新农商创新创业,将鲜之达物流港打造成新农人的创业孵化器、新农商的创业园。构建基于城市文明发展的生鲜食品智慧生态圈,保障许昌老百姓“菜篮子”、“果盘子”、“米袋子”。

鲜之达中原国际农产品物流港一期工程规划有40栋标准化商铺及大棚、1栋干调仓库、2栋保鲜库、1栋综合服务中心(包括检验检测、食品溯源、监控等)及1栋市场管理中心,共有785间店铺,是由鲜易控股集团投资建设的一级农产品批发市场,旨在逐步完善其大型综合批发市场功能,发挥龙头带动作用,服务全市,辐射豫中南。

“事业合伙人”新机制为所有员工提供施展才华舞台 稻花香酒业“中秋大战”回款 11.75 亿

10月7日上午,从稻花香酒业公司2015“中秋大捷”总结表彰暨第四季度工作部署大会上传出喜讯:该公司“事业合伙人”新机制结出丰硕成果,“中秋大战”顺利实现销售回款11.75亿元,再次书写了中国白酒行业逆势增长奇迹。

今年上半年,稻花香酒业公司在全集团范围内率先推行“事业合伙人”新机制,为所有员工提供施展才华的舞台,涌现出一批敢干事、能干事的营销精英,为实现“中秋大战”任务目标奠定了坚实基础。自8月3日正式启动“中秋大战”以来,稻花香人锁定目标,迎难而上,不断夯实市场网络基础,抢占市场份额,提高市场驾驭能力,提升市场竞争力和品牌形象。特别是在八、九月份,公司大力开展“大战中秋”市场专项活动,扎实有效地开展金网铺市、中秋订货会、市场巡演等活动,多措并举营销,深挖市场潜力,市场销量一路走高,顺利实现中秋销售回款11.75亿元。在整体市场完胜的同时,局部市场表现更加突出和抢眼,宜昌、孝感、江西、江苏等24个分公司和事业部顺利完成任务目标,其中湖北市场超额完成1.07亿元,牢牢占领了稻花香在省内外市场的产品销量和品牌地位。

会议现场,酒业公司事业合伙人团队、联系市场领导、大区经理、分公司经理、片区经理、业务经理等共计330人次获得现金奖励。联系市场领导、营销分公司经理、市场业务经理、后勤保障系统代表在大会上表决心,他们表示将全力以赴完成第四季度任务目标,为集团冲刺全年500亿奋斗目标贡献自己的力量,夺取更大胜利。

稻花香集团副董事长、稻花香酒业公司总经理阎大香回顾总结了“中秋大战”取得胜利的全过程。她说,这是一次依靠集体之力、团结之力、合作之力取得的胜利,对比往昔,意义更重、价值之大、

分量更足。她要求稻花香酒业做好产品消费拉动,加快生产发货供应,加快产品转型升级,加快企业深化转型,统一思想,坚定信心,助力集团2015年大决战取得圆满成功!

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱对目前中国白酒行业形势进行了分析,并对第四季度工作进行了安排部署。他表示,2015年是稻花香承前启后,继往开来的重要一年,在全国经济持续下行时期,稻花香“中秋大战”取得的成绩,在夷陵区乃至宜昌创造了奇迹,在中国白酒界也创造了奇迹。他要求全体稻花香人抓住重点工作不放松,强实力稳增长,找准突破点和关键点,提升工作质量和运行效率,看清形势,顺应形势,发挥优势,大胆冲出去,主动冲出去,为完成2015年全年目标任务而奋斗!

夷陵区委常委、副区长、龙泉镇委书记李泽刚出席大会并讲话。他对稻花香酒业“中秋大战”取得的优秀业绩表示肯定,他说,“中秋大战”取得的成功,再次用时间和实力证明稻花香拥有优秀的团队和员工,稻花香的发展质量和效益并存。目前是稻花香转型发展的关键时期,也是稻花香发展最美好的时期,区、镇两级党委政府将一如既往地服务稻花香、

支持稻花香发展。

夷陵区委副书记、代区长王平昌出席大会并讲话。面对热血沸腾的会场氛围,他现场创作一幅对联:“奖惩兑现硬碰硬,比学赶超肩并肩”,横批“团结就是力量”。他表示,稻花香“中秋大战”取得的成绩,进一步彰显了稻花香在全区乃至全市全省的标杆作用,稻花香人的智慧勇敢和拼搏精神值得学习和推广,这不仅是稻花香人的荣耀,更是夷陵人民的骄傲。同时,他对稻花香的发展思路和目标举措表示肯定,他说,稻花香面对经济下行的巨大压力,抓当前靠实,谋长远对路,体现了稳中求进的总基调和跨越发展的新追求,切合全区经济社会发展的总体要求。他勉励稻花香聚焦白酒主业,突出发展质量、实现争强进位,为全区社会经济发展做出新的更大贡献,并表示区委区政府将集全区之智、举全区之力一如既往地支持稻花香发展。

稻花香集团高层领导及顾问团成员,稻花香酒业公司股东、高层领导,集团各成员企业董事长、总经理、正科级以上干部,集团机关全体人员及关公坊酒业公司班组长以上干部,稻花香酒业公司全体员工近2200人参加大会。

(文/冯菊 图/袁林 高国)



● 稻花香举行 2015 中秋大捷总结表彰暨第四季度工作部署大会

青羊万达徐晓飞:房产销售中的三个关键点

我做销售已经5年多了,从恒大到佳兆业到中粮大悦城再到现在青羊万达。我一直是销售商业和住宅项目。5年的销售经历,让我积累了一些销售技巧与管理理念。在我看来,只有认同项目才会赢得属于自己的荣誉感。

我目前服务的是青羊万达广场,青羊万达作为3.5代产品,设计理念规划动线,产品布局优势明显。以公寓为例,万家公寓系列和万达早期公寓不同的是万家公寓可以做商务办公、轻餐饮、冷餐饮、培训机构、理疗机构、淘宝实体店铺、空中展示中心等。万家公寓面积段在28—50平方米之间的小型投资公寓。这种公寓投资成本低,易于出租周转。项目8月

8号开盘的时候卖了555套,刷新了3年内成都公寓销售奇迹,目前项目已经清盘。

近几年来成都楼市投资性质的项目并不火热,今年成都市场投资性质项目也销售困难。所以在销售中我们一般不会过于强调产品,对万达品牌投资回报的期望和期许这方面反而要讲的多一些,给购买者投资信心。毕竟青羊万达不论品牌、地段、产品都不错。

我觉得做销售最重要的有三点。

首先要找到个人荣誉感。不论是做什么项目,对项目价值认同很关键,认同项目价值才会喜欢项目,才能把这个物业推荐给您的客户,客户才会因为你的

带动和感染而购买,从而找到自身价值和荣誉感。当然,团队也很重要,我们3月份一起组建的老销售人员基本都还在岗,对公司文化熟悉,对管理体系认可,团队在工作上齐心协力,才会创造更多的业绩。

二是要有较强的抗压能力,做销售并不是铁饭碗,都是自己多劳多得。

三是,切莫以产品卖产品,从品牌到产品都要让客户全方位了解。

在万达上班我从来没有睡醒过,休息时间我会选择睡觉,我最喜欢的就是在我家楼上垒土种菜。这个社会太浮躁,繁忙工作之余,我喜欢一个人独处,让自己安静下来。(王云)

广能公司举办第十届职工运动会

10月12日,川煤集团广能公司工会在李子垭煤矿举行了第十届职工运动会开幕式,公司机关及各二级单位共15个代表队330名运动健儿,将参加篮球、乒乓球、羽毛球和田径4个大项12个小组的比赛。运动会旨在提高广大员工身体健康水平,提振士气,凝聚职工人心,培养团队精神,促进矿区和谐健康发展。图为第十届职工运动会开幕式现场。

特约记者 贺全明 摄影报道

茅台保健酒业召开党委中心组学习会议

10月5日,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司党委中心组学习会议在11楼召开。茅台保健酒业党委书记、副总经理谭定鸿主持会议,党委中心组成员20余人参加。

会上,党委书记谭定鸿传达了中共中央办公厅印发《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》的通知;全文学习了贵州省国有资产监督管理委员会党委书记、主任韩先平,茅台集团、股份

公司董事长袁仁国,茅台集团党委书记、副董事长、总经理李保芳在集团公司于9月18日召开的规范董事会建设试点工作启动大会上的讲话。谭定鸿书记要求参会人员要认真领会文件精神、增强紧迫感,抓好生产、质量等各项工作。与会领导要通过学习提升认识,公司将按照集团公司要求和部署,逐步建立和完善规范化、科学化、高效化的董事会、监事会、经理层等组织建设,为企业的健康发展保驾护航。

(罗江琴)

牧族传奇食品强化质量创品牌

赤峰牧族传奇食品有限公司自成立以来,一直坚持“严谨、求实、创新、诚信”为经营宗旨,深受社会各界人士的好评。该公司生产的“牧族传奇”品牌系列风干牛肉远销全国各大城市。该公司几经发展,产品品种由单一到系列,市场由无到有,品牌由弱到强,实现了跨越式发展,已初具规模。

强化产品质量

夯实企业发展基础

首先在提高产品品质上下功夫,力求创新品种,货真价实。从创业初期到现在,该公司始终坚持“品质第一”的经营原则,在传统工艺的基础上,与现代食品加工工艺相结合。经过传统工艺天然调料喂浸,现代的工序制作,每道工序绝不偷工减料。制成的风干牛肉纹理规整,膳食纤维呈顺丝状态,色泽红褐发亮,条块较大,外酥里嫩,风味独特,还具有低脂肪、高蛋白、营养丰富,老少皆宜等特点,深受消费者的喜爱。

其次,质量管理从源头抓起。为了保证风干牛肉的质量,首先从原料抓起。牛肉选择非孕、病、犊的优良品质牛身上的精牛肉(又称

黄瓜条),无筋无油,而且必须经过72小时排酸,保证绝对的纯正、新鲜、卫生。随着企业用料的增加,企业到赤峰、锡盟、通辽等地方,选择有出口能力的大厂,用高出牛肉平均价格收购精牛肉,从而保证了所有原料的纯正品质。

树立品牌意识

实现从无牌到名牌

树立品牌意识,注册“牧族传奇”商标,并进行品牌化经营,充分体现传统与现代的有机结合。为了提高产品包装的档次,购进国内先进的大型真空灭菌包装设备,为实现产品更新换代和开拓市场奠定了基础。在包装的设计上,充分体现了“自然营养,绿色健康”的理念和草原特色。“内蒙特色,草原美味”几句短短的广告词,把顾客带到了辽阔的内蒙古大草原。丰富的历史文化内涵,让人们仿佛又回到了遥远的时代。树立品牌意识,从无牌到名牌,发展品牌战略,品牌战略展示了企业形象,对开拓外埠市场起到了积极的作用,也推动了“牧族传奇”这个品牌,从赤峰的知名品牌到内蒙古乃至全国知名品牌的飞跃。(高艳庆)