

中国互联网物流金融绿色通道正式启动 “智信保”全力打造物流信息平台商业新模式

■ 本报驻河南首席记者 李代广
本报特约记者 郝九芳

10月18日,“中国互联网物流金融绿色通道启动仪式暨百企联盟新闻发布会”在河南郑州黄河迎宾馆隆重召开,发布会以“服务制造企业,打造高效、安全、智能的物流金融绿色通道”为主题。

该活动由河南智达物流科技有限公司、郑州银行联合主办,中国物流与采购联合会副会长蔡进作重要讲话,并宣布“中国互联网物流金融绿色通道”正式启动。

中国物流与采购联合会副会长蔡进,河南智达物流科技有限公司董事长、郑州银行行长、万达集团快钱河南运营中心总经理,及300余位企业家代表参与了此次发布会。

中央电视台、人民网、新华网、河南电视台、腾讯大豫网、新浪河南、企业家日报、河南日报、武汉晚报、徐州网等国家、省内外50多家主流媒体对会议做了报道。

河南智达物流科技有限公司成立于2014年,是一家专业从事物流行业大数据应用的电子商务企业,其主要核心产品为



● 图为“中国互联网物流金融绿色通道”正式启动现场。

“智信保”物流信息平台。智信保平台以WEB平台、手机APP和卡车司机专用设备为数据支持,终端覆盖卡车司机、物流公司、货运信息部、仓储、第三方物流、中小货主、制造型企业、电商等。目前,智达公司已在中部六省多地市建立多个办事机构,智信保平台卡车辆注册数已超过5万辆,发货企业注册数近万家,日均线上交易800单以上。

发布会上,河南智达物流科技有限公司分别与郑州银行、万达快钱签署战略合作协议,正式建立战略合作伙伴关系,三家单位将强强联手、精诚合作,共同开展物流领域更为深入的合作。郑州银行将利用自身“鼎融易”平台为智达的支付体系提供更为安全、便捷的金融服务;万达快钱将提供多元化灵活支付、O2O支付全通道。三方将在现有物流行业交易风险防范、资金结算保



● 河南智达物流科技有限公司分别与郑州银行、万达快钱签署战略合作协议后,相关负责人举杯庆祝。

障等领域开展更深层次的交流与合作,共同促进河南乃至全国物流行业的快速发展。

百余位与会企业代表登台签署“企业个人卡”合作协议,该卡是由河南智达物流科技有限公司和郑州银行联合推出,旨在共同打造物流信息平台全新商业模式,更加方便企业、货运方和收货方。这一创新商业模式以实现五方共赢为宗旨,是一次多方

合作的成功典范。

河南正在践行习近平总书记提出的“河南要建成连通境内外、辐射东中西的物流通道枢纽,为丝绸之路经济带建设多作贡献”的要求,把积极参与“一带一路”建设与实施粮食生产核心区、中原经济区、郑州航空港经济综合实验区三大国家战略规划紧密结合起来,坚持“东联西进、贯通全球、构建枢纽”,“一带一路”建设,交通是基础、物流是关键。“智信保”平台将依托于其完备的功能、风险保障、交易安全便捷为河南地区“一带一路”的发展做出卓越的贡献。

据介绍,此次启动的中国互联网物流金融绿色通道,是一个集互联网、金融在线支付、物流运输为一体,可以防范交易风险的、促进物流增值的融资物流平台,就是利用互联网手段,打造金融与物流的“融资物流”模式,使物流行业降低成本,提高效益,推动行业转型升级。

中国物流与采购联合会副会长蔡进表示,这次发布会的成功举办,标志着河南物流行业的进步必然走资金流、数据流、信息流的融合发展之路,中国物流业至少可以减少5万亿元的运营成本。

羚锐制药年产百亿贴膏剂项目奠基仪式隆重举行

本报讯 深秋时节,豫南大别山腹地的河南省新县,金风送爽,丹桂飘香。10月18日上午,国内知名医药上市品牌企业——河南羚锐制药股份有限公司在公司总部所在地的河南省新县工业产业集聚区,隆重举行年产百亿贴膏剂生产基地建设项目奠基仪式,由此开启了企业“二次创业”的新篇章。羚锐集团董事长熊维政、羚锐制药董事长程剑军、总经理熊伟等企业中层管理人员和员工代表数百人出席了当日的奠基仪式。

羚锐制药作为国内贴膏剂医药品牌的强势企业,近年来贴膏剂产品销售增长迅速,公司各项主营业务均保持在20%以上的高速增长,呈现良好的发展态势。鉴于目前其生产基地为上个世纪90年代修建,厂房较为陈旧,生产设备设施逐渐老化,无法满足企业持续发展和扩充产品线的需求。根据企业经营战略规划,为进一步扩大贴膏剂产品规模,不断扩充新产品,提升市场占有率,促进产品结构调整和产品全面升级规划的实现,进一步提高公司盈利能力和核心竞争力,公司审慎决策并开工兴建了年产100亿贴膏剂产品建设项目。

据悉,羚锐制药年产100亿贴膏剂产品建设项目,位于河南省新县产业集聚区大别山中药生态科技园,项目计划占用土地310亩;建设规模为建设年产100亿贴膏剂车间、年产1000吨酊剂车间及其配



套设施;项目建设将分期实施,一期工程项目建设周期24个月,二期工程择机实施;项目总投资5.5亿元,其中一期工程投资3.6亿元,均为公司自筹资金;项目完全达产后,预计每年将实现营业收入20亿元,净利润2亿元。项目的稳步实施,将解决企业目前贴膏剂面临的问题,使公司主营业务规模迅速扩大,可进一步提升、巩固公司在行业中的强势龙头地位,盈利能力将会得到有

陈国东 做一个有责任的创业人

陈国东——内蒙古赤峰禾茂丰食品有限公司的创始人,把有机杂粮生意做得风生水起。第一眼看见陈国东,感觉眼前这个干练、睿智的年轻人一定是有阅历、有思想的人。如约到访,记者请他谈谈创业经历,他淡淡一笑:“没啥可说的,都是按部就班,一步步做过来的。”

“我觉得‘责任’是我做事业的基础,以前前参加工作时,无论是以前给别人打工,或者是做老板自己干,都要扛得起责任二字。以前打工,做肉食品行业,严格按照操作标准去做;现在做老板、企业的负责人,责任更大了,生产出来的产品,一定要对消费者负责、对社会负责、对员工负责,做一个让社会放心的企业。基于此,我们做有机食品,把营养、健康、天然、绿色的食品有机杂粮奉献给社会。为此我们也进行了很多的努力。公司选址在赤峰市文钟镇,这里远离市区,没有工业污染,土地肥沃,植物生长周期长,被誉为‘世界旱作农业发源地’、‘全球重要农业文化遗产地’,是生产优质杂粮,绿色农业的原料基地。”该公司自成

立之日起,就把产品质量作为企业的生命线,把创新作为企业的不竭动力,把品牌作为公司的形象,注重品牌的影响力,主打“禾茂丰”品牌有机杂粮,已经在部分省市形成一定的影响力。

公司产品在生产过程中无添加剂,完全符合绿色原生态标准,通过不断扩大生产经营规模,壮大自身实力加大资金技术投入,引进新设备、采用新工艺,推广新技术,从而实现了经营上规模、管理上水平,产品上档次、效益上台阶的目标。

公司+基地+合作社是赤峰禾茂丰食品有限公司的经营模式,实现市场、公司、农户互利共赢,一起发展。公司在赤峰市克什克腾旗发展基地,并与赤峰学院农牧学院合作,研发新产品造福人群,公司研发的五谷小米系列,如益寿粥、益智粥、健胃粥、固原粥、滋补粥、养颜粥系列深受消费者的喜爱。目前,公司生产的杂粮小米、绿豆、玉米渣、荞麦米、高粱米、黑芝麻等产品已远销广州、重庆等地。

(高彦庆)

赤峰炎邦锅炉 转型升级扩建二期工程



目前,随着国家宏观经济政策的调整,经济运行呈现显著的下行趋势,其下行趋势的负面已影响到各行各业。

如何将企业面临的“危机”转化为发展“机遇”,是内蒙古赤峰炎邦锅炉必须面对的严峻而现实的问题。纵观宏观政策、行业分布、市场环境,企业依然有明显的区位优势。一是内蒙古作为重要产煤区,电力企业和大型热力企业众多,A级受热面部件市场潜力巨大,而目前除企业以外自治区还没有一家企业拥有A级部件以上制造资质;二是内蒙古中东部煤化工企业和制药企业发展如雨后春笋,有较大需求市场空间,而企业在内蒙古中东部区域是唯一具备获取国家A2三类容器制造资质的企业;三是满足本企业销售配套的同时,新的大气排放标准实施后众多超标排放的锅炉急需达标治理,环境治理工程项目众多,开发环保设备、开展环境治理工程的市场空间巨大;四是在运行的众多层

燃锅炉产品产能落后,有较大的节能改造空间。

综上所述,要想不被市场淘汰,企业转型升级势在必行,即完备模式壁生产线和蛇形管生产线(含挤压弯设备)后向A级锅炉部件市场转移,填补自治区锅炉制造能力空白;优化、完备现有汽包制造资源,打造重容车间,争取年内取得A2三类锅炉制造资质,向三类容器市场转移,填补自治区中东部行业空白;打造环保工程企业,完善产业链,向方兴未艾的烟气治理工程领域转移。至此,打造炎邦公司的升级版。

为实现企业的转型升级,在赤峰市红山区人民政府的大力支持下,用于建设A级部件生产线的40亩工业用地已得到落实。进行二期工程扩建。建筑面积为16848平方米,整合资源,淘汰落后产能,投入建设、技改资金几十万,打造全新炎邦锅炉,提高市场竞争能力。

(高艳庆)

千年丝路长 万里情谊浓 “9.26 锡柴机回娘家”精芯服务暖人心

■ 陈燕

每月的26日为“一汽锡柴服务日”。在锡柴人看来,26日不仅是时间概念,更是锡柴精芯服务特别日。今年9月26日正值锡柴72周年厂庆纪念日,锡柴在全国500家服务站拉开了“9.26 锡柴机回娘家”活动序幕,以精湛、精益、精诚的精芯服务内容,向用户提供增值服务,扩大锡柴服务影响力。活动日当天,锡柴服务站服务人员免费为用户进行发动机“体检”、使用操作指导、维修和保养免工时费用……一系列融质量、效率、服务、亲情于一体的全方位专业化、终端化的“精芯服务”举措,实实在在地解决了用户的难题,让用户体验到了一汽锡柴精湛、精益、精诚的“精芯服务”内涵,赢得了用户的高度认可。据统计,服务日当天,全国各省市有近万名锡柴机用户享受到了这项“增值服务”。

精芯服务,精湛技艺显真情

“只要是锡柴发动机,无论天南地北,都能毫无后顾之忧地享受到一汽锡柴无微不至的精芯服务的强力保障,而要做到这些,离不开一汽锡柴强大的服务网络体系。”9月26日上午10时刚过,新疆石河子鑫金鼎运输公司的几辆车排着整齐的队伍,浩浩荡荡地开进锡柴服务站接受超值服务……据锡柴新疆事业部朱月俊说,此次锡柴在新疆在乌鲁木齐、哈密、石河子、伊宁、库尔勒地区同步开展9.26锡柴机回娘家活动,锡柴服务团队除认真、细致地向每一位用户介绍发动机使用操作、日常维护、保养注意事项、真假配件判别等方面内容外,还严格按照锡柴十项体检要求对进场



● 贵州锡柴精芯服务



● 锡柴精芯服务

车辆逐一“体检”,同时解放、五征、金杯、凯马等品牌经销商也积极派员参与本次活动,与锡柴通力合作,共同向用户推介了匹配锡柴整车动力强、油耗低、服务好的产品优势。活动日当天,新疆区域回娘家的用户达到了400余人。

“一汽锡柴服务团队表现出来的专业、效率和态度,让我们买锡柴解放车再无后顾之忧之忧!”近年来,一汽锡柴在稳抓产品质量的同时,在精芯服务上下足功夫,已在全国范围内创建了完善的服务体系,在全国范围内设立1500余家技术精良、配件充足的锡柴特约服务站,服务半径小于50公里。无论是在站点分布还是服务质量上,锡柴已经走在了各品牌的前列。

精芯服务,精诚诠释品牌价值

“锡柴动力质量好,还有这么专业的技术指导和服务,当时真的是选对了发动机!”9月26日上午9点,在河南郑州合力服务站,一个用户看着锡柴专业服务人员正有序地对锡柴发动机进行运行状态的逐项检测,非常感动,他说今天来对了,不仅享受到了超值服务,还帮他亲友解决了一个疑惑问题。他说亲友的一辆四驱配套更换多次,一直不知什么原因,今天经锡柴专业服务人员讲解,才知道怠速的状态下由于燃油燃烧不净会造成积碳的迅速增加,加速四配套的磨损……据一汽锡柴驻河南事业部的服务经理王延边介绍,9.26锡柴机回娘家活动当天,河南全省共有21家锡柴服务站同步开展锡柴发动机免费“体检”、使用操作指导、维修和保养免工时费用等系列“服务”活动,受到用户欢迎。

“锡柴服务项目,无论是从发动机的外观与保养体检,还是传授锡柴配件真假鉴别方法,都诠释了锡柴精芯服务的内涵……”9月26日上午,在江苏徐州一汽淮海郎驰服务站,个体运输户王师傅笑着说,“我就相信锡柴机的解放车,品质服务越来越人性化。”据一汽锡柴驻江苏事业部的服务经理施海华介绍,锡柴在江苏省内选择了这家核心服务站作为本次服务经理蹲点服务,当天由锡柴服务技师坐诊现场,为用户提供个性化服务、为用户爱车进行“体检”式免费检查……当天享受锡柴超值服务的用户超百人。

“专业铸造锡柴品牌,精芯服务创造价值。”“9.26 锡柴机回娘家”活动受到了广大锡柴用户的热烈欢迎,很多用户欣喜的说,“锡柴‘回娘家活动’,让我们真的有了一种回到锡柴娘家的感觉。”