

郑州晚报
这厢有“礼”!

继“郑州晚报首届读者节”之后,郑州晚报再次派送大礼。即日起,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将有1名读者获得价值61倍(8784元)的珠宝礼品,将有61名读者获得价值8倍(1152元)的珠宝礼品。

订报热线:67659999

订报地址:郑州市陇海西路80号郑州晚报大厦305室

2010年6月8日 星期二 主编 王绍禹 编辑 王一品 校对 咏梅 版式 唐唐



白庙乡党委书记张映止

日前,政府业务经费开支全部“裸账”的消息一出,四川省巴中市巴州区白庙乡政府成为全国关注的焦点,当地老百姓因此也对自己民生问题的改善寄予更高期望,他们迫切需要解决水、电、路等问题。

但白庙乡政府向有关部门争取项目和资金,却少有回音。而到白庙乡的上级部门人员比以往也减少了一半,他们甚至连一顿便饭都不敢在乡里吃。

眼看1600万元的资金缺口没有着落,白庙乡政府只好在网上招商、求助,但一个多月来依然毫无反应。6月6日,白庙乡党委书记张映止困惑不已:这“裸账”究竟怎么啦?

【村民呼声】 请解决水、路、电等问题

上周五上午,巴州区白庙乡政府门口的一块木板上,贴着《巴州区白庙乡2010年4月公务费开支统计表》。

白庙乡乡长段明清说,5月份的开支统计表已在网上公布了,还没贴到公示板上。

【争取资金】 1600万元的缺口至今没着落

白庙乡位于巴中市巴州区东北部山区,1.1万余人中农村人口约占95.5%。2009年,全乡农民人均纯收入3393元,属典型的边远贫穷乡,经济运行主要靠财政转移支付。

“白庙乡目前最急需解决镇饮水问题,资金缺口达130万元,道路硬化加宽的资金缺口达480万元,电力改造需要资金约1000万元,三项加起来共需资金1600万元,这笔钱至今没有着落。”

“只有巴中市电业局明确表态今年给予帮扶,其他一些部门要么说没资金,要么说没规

在白庙乡,记者随机询问了近10名村民,他们的回答如出一辙:“账务公开是好事,既然政府有勇气把账目‘全裸’,为什么就不能认真做几件实事,把我们的吃水问题、道路硬化问题、用电问题给解决了?”

划,要么嫌投入太大,很为难。”

白庙乡党委书记张映上说,“裸账”之后,他连跑了两个多月,却没有争取到一笔资金。

段明清介绍:“白庙乡政府‘裸账’的消息3月15日在媒体上公开后,来乡里的上级部门工作人员比平时少了一半。即使来了,70%以上也是来去匆匆,甚至没在乡里吃过一顿饭。一些区级部门来调研,11点到,12点就走了。”

段明清认为,“裸账”让很多来客望而生畏,生怕吃顿便饭也会被公示在网上,目前乡政府和上级部门都陷入尴尬的境地中。

四川巴中白庙乡政府经费“裸账”两三个月 我“裸”了,你咋办? 一笔钱也没引来,上级调研人员比以前少了一半

【网上招商】 一个多月来毫无进展

在争取项目资金无望的情况下,张映上决定在网上招商、求助。

4月28日,巴州区白庙乡人民政府在乡政府官方网站上“民意呼声”一栏里,公开了“投资和捐资项目”。

投资项目中有“白蜡加工”。“白蜡系化工、医药原料。乡里有种白蜡上百年的历史。全乡有上万亩蜡树,截至现在,全乡共有生蜡

2000多吨。乡政府希望有投资商来白庙投资建设白蜡加工基地。”

另一个项目为“银花加工”。“银花系中药材。白庙乡全乡正常年产银花10吨。乡政府希望有投资商来白庙建银花加工基地。”

白庙乡政府称,以上建修项目的投资和捐资,白庙乡政府会以公开明细“晒账本”的方式管好用好资金,以此答谢投资捐资者的信任。

【新闻面对面】 争取资金屡屡碰壁

记者:争取资金总碰壁,你最大的感受是什么?

张映上:我简直是哀叹,这“裸账”究竟怎么啦?

记者:那你们准备怎么解决民生问题?

张映上:没办法,还得磨破嘴皮找上级部门争取。

记者:在“裸账”后又继续伸手要钱,不成了穿新鞋走老路?

张映上:白庙乡非常偏远,交通不便,企业来投资,利润太少了,所以我们很难引进资金。我们正在琢磨如何利用白庙乡已有的名气,做大做强原有产业,自己搞发展。

记者:“裸账”会坚持下去吗?

张映上:肯定要坚持下去,而且会做得更好。

【专家解读】 坚持“裸账”,自谋发展

作为此次白庙乡财务“裸账”的幕后推手,巴中市委党校副校长王国旗说:“政府全‘裸’账本,是一个大趋势,但改革不可能一帆风顺。”

王国旗认为,白庙乡政府的“裸账”只有坚持下去,才会有光明的前途。“他们的‘裸账’理念确实很新,但发展才是硬道理。张映上现在应该全力思考如何走出一条贫困山区发展的新路子,让老百姓的腰包鼓起来。比如利用现有的银花、白蜡等资源,搞特色产业发展;比如利用丰富的森林资源,走出一条新的旅游发展路。不等不靠,要在困境中闯出一条路。”

据《成都商报》

作为中国啤酒行业快速前进的参与者同时也是见证者,金星投身啤酒行业整整25年。凭着对行业的专注和默默耕耘,金星成长为中西部啤酒行业第一品牌,连续9年荣列中国啤酒四强。

目前河南啤酒市场:竞争加剧,变局在即,身为本土领导品牌金星的一举一动都将影响或改变河南啤酒行业的格局走向,“不被动防御,主动进攻”成为金星未来应对竞争对手的一个重要战略举措。

销售网络成熟、渠道壁垒坚固、经销商高度忠诚,金星占据“天时地利人和”

金星啤酒:我们有信心打好这场胜仗

品牌至上 金星树立必胜信心

【河南啤酒将迎来新一轮行业洗牌,作为河南本土第一品牌,金星已经做好了迎战准备。金星对未来竞争充满必胜信心。】

金星信心一方面来自与雪花、青岛在全国范围内常年直接竞争中积累的成熟经验,一方面来自企业综合管理能力和营销能力的持续提升,更为重要的是最近一段时间以来,金星密切关注对手,分析对手,研究对手的同时在做积极的防御和进攻策略,比如推新品、强品牌、促改制、固防线等。具体来说,第一,金星加大新品研发、推广力度,眼下在全国市场推广金星鲜啤,和金星全国品牌新一代啤酒合力增强整体市场营销能力;同时在河南市场大幅提升中高端产品销售比例;第二,金星通过在央视广告投放提升全国品牌形象。从5月中旬,金星最新电视广告陆续在央视3、6、8套高密度投放,着力打造全国品牌形象;第三,在营销策略上,金星全力推行小区域精细化运作模式,渠道下沉,加固河南根据地市场的防线和壁垒;第四,加快改制、融资进度。预计最快今年年底全部完成改制,3年内开通渠道进入资本市场;第五,规模性地举办大型营销、品牌推广活动,与电视台合作“金星向前冲”户外挑战赛,打造精品夜市+世界杯激情狂欢夜、赞助大河啤酒节等,与河南消费者尤其是年轻消费者增强互动,传播金星“活力、年轻化”的品牌内涵。

打造最受中国消费者喜爱的强势啤酒品牌是金星的努力方向。金星从2006年开始调整思路,在企业品牌塑造、品牌营销以及内



部管理上下功夫,一个时期内金星的营销能力和品牌知名度均获极大提升。河南市场金星占到40%份额,在郑州接近70%,不但巩固了金星河南第一啤酒品牌的地位,并且河南市场也成为金星啤酒的全国样板市场。

质量第一 金星与经销商同荣共长

【25年的发展史,金星沉淀了独特的文化基因:追求卓越,要做就做最好的质量理念和厂商深度合作、相扶相携的同赢思想。】

作为中国大众啤酒市场的领导者,金星注重自身的产品质量管理。在金星眼里,好啤酒的标准只有一个,那就是让消费者满意,让消费者放心。为了达到这个标准,金星的科研团队从没停止过在工艺技术上寻求突破和创新,从而让金星的产品更具有竞争力,不惧怕任何一家竞争对手的挑战。

金星在产品的研发升级上不惜精力花大力气,在去年12月新品发布会上,金星推出金星无醇、冰点纯生、金星果啤等众多新产品,其中,金星无醇啤酒是河南省内率先研发推出的同类产品,展示出金星强大的研发和创新能力。

坚韧、务实、追求卓越是金星企业文化核心价值标准。不管是事业初创期,还是蓬勃发展的现在,这些信念已经根植于金星员工心底,推动企业快速、稳健发展。此外,得当的营销策略,稳定的经销商队伍以及不断创新的营销模式都是金星在各地市场胜出竞争对手的有力武器。

金星的大部分经销商都是随企业一起成长起来的,具有很高的忠诚度,在金星的眼里,他们已经成为企业的一部分,是忠诚于金星的子弟兵。不管在任何时期,金星都没有主动放弃过一个经销商,在经销商遇到困难的时候,金星会通过政策和营销活动给予扶助,帮助其渡过难关。他们始终与企业不离不弃的同时做到完美执行企业的各项政策,这种相互理解、合作共赢的厂商关系吸引了越来越多的商家与企业合作,为金星开拓、维护市场提供了强有力的人心支持。

胸怀万里

金星问鼎中国啤酒年轻王者

【目前,金星在全国已经形成了以河南为代表的中部核心市场,以云、贵、陕为代表的西部优势市场和以珠三角、胶东半岛为代表的重点成长型市场。金星啤酒持续领跑河南市场的同时,也在努力成为中国啤酒最活跃的年轻力量】

强大、忠诚的经销商网络,健全、高效的营销模式,“零缺陷”管理下的高品质产品,优良的消费口碑,金星在全国市场不逊于任何一个竞争对手,在真正短兵相接的时候,更拿出金星人的魄力,主动出击赢得先机,赢得竞争主动权。

今年将是国内啤酒市场白热化争夺战的开始,金星继续捍卫自己的优势市场,坚持既定的发展战略和规划,理清企业实现效益增长的思路,从营销模式、营销策略、产品质量管理、品牌宣传等方面做出针对性的改进和提高,争取做到在竞争中稳固优势市场地位并获得一定的突破。

金星正在由一个区域强势品牌蜕变成全国知名品牌。

金星认为,与强敌的每一场碰撞都会是硬仗,金星不会退缩,更有底气直面竞争。除市场布局的优势之外,专一做啤酒的坚守保证了金星的专业化,金星与所有对手抗衡都不会输在起跑线上。金星总结出的“自建厂、自我复制、小步快跑”的扩张模式也将在未来的竞争中展现出其强大的生命力。金星信心满怀,正在领跑并将继续领跑河南啤酒市场,未来金星,志在问鼎中国啤酒年轻王者!

文/闫亚磊