

我市集中捐助活动筹款逾千万 走访慰问帮扶困难群众工作正式启动

本报讯(记者 刘俊礼 王继兵) 4日下午,我市“送温暖献爱心”集中捐助活动在市委十届六次全体(扩大)会议会场举行,标志着全市走访慰问帮扶困难群众工作正式启动。

春节即将来临,为切实做好困难群众的生活保障工作,让困难群众过上一个欢乐祥和的节

日,市委、市政府决定在全市开展走访慰问帮扶困难群众活动,切实帮助他们排忧解难。为推进活动的有效开展,市委十届六次全体(扩大)会议一结束,市委、市政府就号召全体与会人员奉献爱心、为困难群众捐款。市领导吴天君、马懿、王璋、胡荃、白红战、李秀奇、丁世显、王林贺、

高建慧、李公乐、郭得昌、孙金献、刘贵新、王哲、薛云伟、王跃华、黄保卫、张建慧、姚待献、张延明等带头捐款。与会人员纷纷响应、慷慨解囊,向困难群众伸出援助之手。

真情相牵,爱心无价。这次捐助活动得到了社会各界的积极响应,郑州宇通客车股份有限

公司、鸿富锦精密电子(郑州)有限公司、郑州日产汽车有限公司、河南康利达集团、郑州丹尼斯百货有限公司、大商集团等13家企业也到场捐款,表达对困难群众的真情关怀。据统计,活动现场共收到爱心捐款1034.86万元。

市委、市政府要求,全市各级党委、政府要切实关心困难群

众生活,精心组织开展好走访慰问帮扶困难群众工作,动员社会各界献爱心、送温暖,加大对城乡低保家庭、因病因灾致贫困难群众、城市困难下岗职工、进城务工人员、社会流浪乞讨人员等各类困难群体的帮扶救助力度,确保困难群众基本生活有保障,切实感受到党和政府的温暖。

河南光谷电子商务产业园项目入驻金岱产业集聚区,计划投资33.86亿元 管城区:新年招商引资迎来“开门红”

本报讯 管城回族区近日传来好消息:“河南光谷电子商务产业园”项目正式签约入驻金岱产业集聚区,迎来了招商引资工作的“开门红”。

金岱产业集聚区是河南省首批重点产业集聚区,位于郑州市东南部,规划面积11.42平方公里。截至2013年底,集聚区共签约项目74个,入驻企业455

家,企业主营业务收入完成125亿元,固定资产投资完成31亿元,税收收入完成3.02亿元,全部从业人员达到48078人,在全市15家省级产业集聚区中,各项指标增速名列前茅。

此次入驻金岱产业集聚区的河南光谷电子商务产业园项目总体规划占地265亩,计划总投资33.86亿元,其中一期工程

占地145.96亩,计划投资11亿元。项目全部建成后将为光谷芯中心(行政和金融管理中心)、光谷大电商总部基地、光谷中小电商孵化创业园、光谷人才科研及产品服务区、光谷电商产业仓储物流园、光谷商业及住宅综合配套区六大主要功能区。

电子信息产业已经被市委、市政府确定为四大战略支撑产

业之一,管城回族区牢牢把握全市产业发展重点,不等不靠,先试先行,创造性地开展工作。据金岱产业集聚区管委会副主任杨荣军介绍,河南光谷电子商务产业园项目建成后,将在5年内集聚销售收入超5亿元的企业20家,销售收入超10亿元企业5家,交易总额达到200亿元,打造国家级电子商务示范基

地,10年内实现交易总产值500亿元,带动实现就业10万人。

“我们与金岱产业集聚区通力合作,高起点规划、高标准建设,预计今年6月份开工建设,2015年园区部分投入使用,2016年产生经济效益。”河南光谷置业有限公司董事长李俊民介绍说。 郑州晚报记者 杨宜锦 通讯员 李岩 梁贯宇

榆林市多措并举 跨越煤市寒冬

受能源产业调整和全球经济环境的影响,煤炭行业的“黄金十年”已经成为过去,许多依靠煤炭行业带动当地经济发展的城市发展不容乐观。面对煤市现状榆林市委、市政府不断探索“榆林煤”突围之路,开展一系列调整工作,确保经济平稳发展。

转守为攻 开拓市场

要改变过去因循守旧的思想,把握住市场规律,主动出击,寻找并占领市场。进入到第四季度以来,榆林市在煤炭销售领域大力投入,工作人员主动拜访市场终端客户,叩门营销,了解客户需求,为建立稳定的合作伙伴关系不懈努力。用优质稳定的产品质量和服务质量去巩固、扩大市场份额。

拓宽瓶颈 完善物流

榆林煤炭的网络销售通道已经基本打通,各煤炭企业和用煤单位可以通过榆林煤炭网这样一个良好的沟通、交易平台实现煤炭买卖交易。同时,榆林市期货煤交割仓也正在建设,该仓的建成将极大缓解了期货煤的仓储压力,

使期货煤的交易变得更加便利。

物流方面,榆林对各运煤通道积极维护改造,提高各运输点的运输能力。同时,外运能力也有所加强,经与西安铁路局的多次协商,2013年新增了300万吨运力;经与神华沟通,落实了神朔线上新城川和孤山2个集装站点的运力,兑现每天至少给榆林地方安排5列车的运力;经同四川省、重庆市经信委和发改委的两次洽谈,进一步增加了榆林地方煤炭向川渝地区的发运量。

减免规费 刺激销售

2013年,为了促进当地煤炭销售,榆林针对不同区县做出了相应的煤炭规费减免。其中,横山县减免幅度达到51%之多。榆阳区、府谷县、横山县减免各项煤炭规费共15元,神木县减免共8元。

综上,榆林市委、市政府经过一轮多措并举的调整,榆林煤市产销现已开始回暖。面对这样的成果,榆林市委、市政府表示今后将继续大力开展相关工作,带领榆林跨越煤市寒冬,走向更美好的每天。

辉山发力全产业链建设 直面史上最严峻奶荒



年终临近,已经进入牛奶消费旺季,奶源持续短缺的现状愈演愈烈,业内人士认为,此次奶荒的根本原因在于中国的乳业养殖模式存在缺陷,而地处东北辽宁的辉山乳业坐拥中国第二大奶牛种群和中国最多规模化自营牧场,在此行业背景下愈加凸显自身优势。

原奶供求失衡 奶荒前所未有

近几年,由于社会发展和国民健康意识提升,国内奶制品的需求量激增。但原本应该随之水涨船高的原奶供应却因种种原因遭遇巨大瓶颈。饲料、人工、防疫等成本上涨速度过快,大量奶农和小规模养殖户退出养牛市场,但同时规模养殖发展脚步却没有完全跟进,导致奶牛的存栏数量出现下降。有关统计数据表明,目前国内的规模化牧场不足四成,与迅猛增长的需求不相适应,中国的原奶供应反而愈加紧缺。

厚积才能薄发,辉山乳业先后投资100亿

元,在辽宁省沈阳、锦州、阜新、抚顺、铁岭等地投资建设了良种奶牛繁育及乳品加工产业集群项目。经过多年布局,企业逐步形成以牧草种植、精饲料加工、良种奶牛饲养繁育、全品类乳品加工、乳品研发和质量管控等为一体的全产业链发展模式,面对史上最严峻的奶荒,辉山乳业真正做到了手中有奶,心中不慌。

赢在起跑线 辉山打造最集中奶源基地

乳品行业有句名言,叫做“得奶源者得天下”,这个共识无疑体现出奶源在乳品生产中的突出地位。地处中国黄金牧草带和黄金奶源带的辉山乳业深知这一基本道理,十年如一日积极探索乳业全产业链发展模式,从源头解决乳品安全的核心问题,目前辉山乳业已经拥有中国最集中的奶源基地。

多年来,辉山乳业始终坚持从澳大利亚、新西兰、乌拉圭等国进口种系纯正的荷斯坦奶牛和娟姗奶牛,目前,辉山乳业已经拥有超过12万头纯种进口奶牛,是中国最大的奶牛种群之一,并已经建成54座规模化自营牧场,规模化自营牧场数量全国居首。

2014年或将成为国内乳品行业大浪淘沙的一年,而拥有雄厚奶源基础,并且作为国内首家实现奶源全部来自于规模化自营牧场的大型乳品企业,辉山乳业已如出鞘之剑,蓄势待发。如果说这是一场绝对精彩但同样残酷的竞赛,那么辉山乳业或许已赢在了起跑线。

六个核桃 过年回家 养元六个核桃添福双节

“爆竹声中一岁除,春风送暖入屠苏。千门万户曈曈日,总把新桃换旧符。”古有王安石之《元日》将我国古时候人们过年的欢乐情景描写得十分传神。今有热播电视剧《老有所依》引发人们对年轻人返乡、老年人养老等问题的热议,很多年轻人表示看过电视剧之后更想多抽些时间回家陪陪父母。而元旦、春节的接踵而至,无疑又将迎来一场中国式的幸福大迁徙。游子归家、亲人团聚,成为每个人心中最温暖丰腴的期盼,一杯暖心悦意的六个核桃,则为节日平添一份顺心顺意的喜庆气氛。

笔者也在节日之时回到了自己的家乡,河北某重工业城市。一进家门,亲人朋友围坐一团,妈妈精心准备的家乡菜也已上桌,一切就绪,只待我这个“北漂”游子。这一上桌,笔者发现了一个有趣的现象。平日里家宴中经常出现的白酒被红酒取代,碳酸饮料则被养元六个核桃取代。大人喝红酒,小孩喝核桃乳,用老妈的话来说,这可谓最新养生团圆家宴的明星“红白配”。不仅如此,在接连几日的走亲访友中,不论是在餐厅或是家宴,无一例外都出现了养元六个核桃的身影,可以说,营养健康的六个核桃已逐渐取代碳酸饮料,成为年夜饭宴中的明星饮品。

与此同时,笔者在超市购物时还发现,各大商超的显著位置均被精心摆放了养元六个核桃的产品堆头,人们争相购买好不热闹。究其原因,笔者发现消费者选择养元六个核桃除了自饮外,走亲访友当作礼品馈赠,也是其销售火爆的另一原因。这一点则充分契合了河北的地域特征。河北对6、8这些吉利数字很讲究,就连车牌号、手机号人们也更愿意选择带有6和8的数字。而养元六个核桃的“六”有六六大顺、顺心顺意的意思,受到人们的热捧也就不足为奇。

一趟回家,笔者发现养元六个核桃已经成为节日宴会中的绝对主角。自用送礼两相宜的养元六个核桃之所以能在河北占领市场、后来居上,源于品质,也源于品牌。随着消费习惯在发生改变,人们更加注重健康。养元通过先进工艺让核桃变成了核桃乳,让营养成分更好吸收。而六个核桃的六又有六六大顺、吉祥如意的寓意,特别符合河北求新但又传统的地域特征,也为养元在河北地区的节日热销作了很好的注解。可以说,仅在河北地区,“经常用脑多喝六个核桃”的广告语,改成“过年回家多喝六个核桃”也并不为过。

敏锐洞悉 谱写 GIOVANNI VALENTINO 轻奢服饰销售蓝图

“GIOVANNI VALENTINO 品格与光芒”盛典圆满落幕。本次盛典不仅再现了意大利百年奢品卓凡尼·华伦天奴(GIOVANNI VALENTINO,简称GV)的光彩,更为代理GV的经销商们注入一剂强心针,坚定“小区域,大推广”策略,敲开2014年中国轻奢服饰领域大门。

在观看完GV盛典后,代理商们都为之震撼。而邦诚国际团队用心与专业的运营理念,更打消了他们的顾虑与担心,坚定GV品牌的前途一片光明!山西省丰煌贸易有限公司董事长朱小平作为GV品牌代理商之一,对未来充满信心。

据了解,丰煌贸易有限公司2004年开始代理鄂尔多斯男装,目前其在山西各百货商场都设有鄂尔多斯男装的边厅,在主要商业地段

专卖店的覆盖率达90%。2013年更创下总进货额1.2亿元的代理传奇。与此同时,丰煌贸易有限公司荣誉引进GV品牌,接轨国际时尚前沿。力争2014年,至少在山西省、天津市两地开设25家店铺,百货15家,专卖店10家;3年内让GV品牌成为山西及天津时尚消费坐标。

“小区域,大推广”是GV紧贴中国市场需求创新渠道发展策略。以一线城市直营店为领军,树立品牌标杆;以二三线市场作为主力军,全面覆盖百货、购物中心以及形象店,打造当地时尚消费坐标。2014年在邦诚国际的运作下,GV将开设150家专门店。业内预计,GV借助邦诚国际成熟的渠道资源,必将迅速在中国市场攻城略地,成为精英男士首选的服装品牌之一。

华昌铝厂“创新中心”落成献礼 21周年

2013年12月28日,华昌铝业所处的长虹岭工业园区到处张灯结彩,华昌铝业成立21周年庆典在虹岭工业园区隆重举行。

从1992年的南海市奇楼华昌铜铝型材厂投产开始,华昌铝厂只从一台挤压机发展到现有南北生产基地产能20万吨规模,稳健一直是企业的发展主线。一路走来,华昌一直坚持脚踏实地,注重产品品质,重视新品研发,

深入扎根渠道。在公司的长远规划之下,公司已经做到了全国千店网络多方面覆盖,并保持着行业销售网点排行第一的骄人神话。与此同时,华昌企业的产品“伟昌铝材”在销量与品牌美誉度上双管齐下,在注重产品销售的同时,更在品牌建设与宣传推广上不遗余力,使得伟昌铝材一直位列中国建筑铝型材二十强领跑集团。