



■ 本报记者 李振峰 通讯员 王晨晓

近几年,郑州市场外迁成为全市人民较为关注的话题。郑州作为老的纺织工业城市,纺织品经营贸易至今仍然是郑州传统商业的主要特色之一,也是郑州最具活力的商业群体之一。纺织品市场的外迁,更是市场关注的焦点。

从郑州市外迁办公布的2014年市场外迁方案中可以了解,郑州将有54个市场迁出三环。市民较为熟悉的纺织大世界、银基商贸城、东建材市场等都要择别市区,到三环以外寻找广阔天地。

郑州市场外迁办相关负责人龚旭表示,按照2012年的相关文件,在2015年之前,郑州市要完成177家中心城区的商品交易批发市场的外迁工作。按照规定,四环内除规划的公益性农贸市场等,原则上不再新建商品交易批发市场和仓储物流项目。

纺织大世界的一位王姓商户对记者讲道,“去年,听到纺织大世界要拆迁,大家都像热锅上的蚂蚁一样团团转,不知何去何从”。而如今,王先生正组织工人在元通·纺织城窗帘馆装修新商铺。他讲道:“随着市政府的引导进驻新市场后,元通·纺织城对所有的商户统一运营、统一管理、统一物业,彻底改变了以前脏、乱、差的市

郑州市政府加快市场外迁步伐 元通·纺织城扛起“家纺市场承接”重担

场形象,也缓解了市区交通拥堵现象,加之政府对郑上新区的重新规划,更是增加了我们商户对元通·纺织城的信心”。

事实上,不仅是行政力量助推市场外迁,郑州城市化功能的改造与完善升级,更是市场外迁的内在原因。据介绍,今年郑州市政府将加大对全市城中村改造及市区道路工程建设的力度。惠济区的老鸦陈村被列为其中;江山路也将在道路不变的情况下,两侧再扩建50米绿化带,并预计今年竣工,这必将影响到南阳路床品批发市场部分纺织品经营商户。

郑州市南阳路床品批发市场的一位商户介绍道:“随着政府对老市场所在道路的升级改造,附近的都市村庄也面临拆迁。我在老市场经营生意20几年了,突然要搬走心里还挺恋恋不舍的。”这位张先生又接着对记者说,“当初走访过全市很多在建的新市场,最后我跟几个市场内的老伙计商量一起搬到西四环的元通·纺织城。我们主要是考虑到,首先,元通·纺织城是所有批发市场中,唯一一个以家纺定位、大规模的专业市场;其次,元通·纺织城在内部交通、灯光氛围、场馆布局等方面都做得非常到位;最后,元通·纺织城在场馆装修、建筑风格等方面的品质要远远高于老市场,为客户提供了舒适的购物环境;为商户解决了仓储、物流等问题,运输货物极为方便。”

据郑州市外迁办介绍,最早一批开工

建设的承接地正逐步投入使用,其中元通·纺织城作为家纺市场的主力承接地,为郑州市纺织大世界等家纺市场的拆迁过渡工作奠定了非常扎实的基础。河南元通纺织集团有限公司董事长姜克生介绍道,元通·纺织城在市场外迁工作中撑起家纺市场承接的重担,是市政府指定的唯一家纺市场外迁承接地,也是目前全市唯一一个规模最大、定位清晰的专业市场,主要以窗帘、床上用品为两大经营业态。截至目前,纺织大世界的数百家商户们已经进驻窗帘馆,装修进度也已接近尾声,整体商

业预计11月28日正式开业。

据悉,郑州市公交总公司已于近日正式开通三环快速公交B3路,途经南三环、西三环、北三环、中州大道,同时13条公交线路可与其换乘,形成三环外围与市中心的交通“互联网”。元通集团一位项目负责人提到,元通·纺织城立足西四环,将形成区域商业与城市中心的联动,不仅能为商户、客户提供良好的流通平台,也会刺激区域商业消费,从而有效加速西四环商圈核心区的成型。



安徽首列“亚欧货运班列”开行

本报讯 日前,安徽首列至中亚的新亚欧大陆桥国际货运班列“东风5353号”满载50个集装箱“合肥制造”、“安徽制造”家电和电子等,从上海铁路局物流基地合肥北站正式开出,经宁西—陇海—兰新线一路向西,驶向新疆阿拉山口口岸,并经该口岸直接通关,预计9天后直达哈萨克斯坦的阿拉木图。

这班合肥新亚欧大陆桥国际货运班列的开通,将辐射带动周边,进一步加快中部地区对外开放的步伐,满足相关进出口企业对国际物流的差异化需求,成为我国中东部地区通往中亚、连接欧洲的又一条更为便捷的货运通道。

(高 概)

泉州举办首届中国阿拉伯城市论坛

本报讯(记者 王惠兵 通讯员 张伟雄)首届中阿城市论坛日前在古代“海上丝绸之路起点”——福建省泉州举办,以“丝路起点、合作新篇”为主题。由全国友协、阿拉伯城市组织主办,中国阿拉伯友好协会、泉州市人民政府、福建省外事办公室承办,来自19个阿盟城市代表、驻华使节、专家学者及中央有关部委、各有关省(市、区)代表等200多人莅会。此次论坛规模大、规格高,是泉州首次承办的国家级国际会议。

本次论坛以共建21世纪海上丝绸之路为新机遇、新起点,为中阿合作搭建了新的重要平台,为中国城市对外交流与合作提供了新的机遇。泉州市将充分凝聚各方共识,发起倡议建立“21世纪海上丝绸之路”城市联盟,并成立“21世纪海上丝绸之路城市联盟”秘书处,在泉州建设“海丝”城市联盟会址。同时,将进一步密切“海丝”沿线城市的交流与合作,增进沿线城市人民的福祉,早期收获“一带一路”建设成果。

福建省副省长郑晓松表示:福建作为海上丝绸之路的起点和陆上丝绸之路的重要节点,在推动“一带一路”建设方面优势明显、责任重大。希望以此次中阿城市论坛为契机,以城市交流为平台,进一步巩固福建与阿拉伯国家的传统友谊,推动两地开展更多有效、务实的合作,共同建设“21世纪海上丝绸之路”。

专利拍卖招商

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司近期将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1. PVC瓦片成形机(ZL201220247647.0)

本专利解决环保建材PVC板瓦片买难、卖难的问题。实施项目具备产业链经营优势,自主创新成形机械生产的复合加强PVC瓦片强度大,使用寿命长,具有投资价值,社会效益、经济效益巨大。

2. 数控滚齿机(ZL201220135696.5)

该数控滚齿机通过四轴或五轴数控联动,可以滚切中模数圆柱直齿轮、斜齿、鼓形齿、锥度齿、花键、蜗轮等。简化了结构和维修,节约了人力、物力、电力,成本大大降低。适合多机管理,提高效率3倍以上。

3.拖把清洁桶(ZL201320470028.2)

本实用新型提供的拖把清洁桶包括:桶体、清洗装置和压式挤水装置,设计有清洗、挤干两大功能,适合清洗多种形状拖把,可以方便、快捷、省力而又卫生的实现对拖把的清洗和脱水。其设计简单,操作方便。

以安全健康为首任 中国食品行业掀起绿色发展潮流

随着国民经济持续发展,人们对日常饮食的要求也日益提升,在关注食品营养、可口与卫生等基本要素的同时,更注重了饮食的安全与健康的特质。而近年来食品安全事故的频出,使食品行业的公信力大跌,部分企业亦蒙受损失,因而在行业信誉鱼游沸鼎的形势下,重塑绿色、健康的行业环境迫在眉睫。一些行业知名企业争做安全、健康的品牌典范,掀起了绿色发展潮流,为行业公信力的进一步恢复打下了基础。

以绿色与创新为双内核——蒙牛
近年来,绿色渐渐成为蒙牛品牌的关键词,而这个绿色是融于蒙牛方方面面的绿色实践。曾有蒙牛负责人表示,在中国经济向“绿色GDP”的转变过程中,建设绿色食品产业是必然的趋势。对于蒙牛来说,绿色的背后是乳业的可持续发展思维。

“绿色”与“创新”共同组成了蒙牛发展的双内核。蒙牛提出了“绿金”发展模式,在生产各个环节率先植入了“减排”、“减负”、“减污”的思想,并将单向生产变为绿色循环,通过沼气发电、污水处理、循环养殖、雨水收集、荒山绿化、生态草原建设、环保包材

和包装回收在内的一系列措施,共同构成了蒙牛的“绿金”模式的核心,逐渐勾画出一条从奶源到餐桌的绿色产业链轮廓。

绿色发展理念——碧生源

作为中国“茶疗健康概念”的倡导者和实践者,碧生源在2000年即启动了中国民族品牌茶品牌的创业之旅。创业之初,碧生源即深谙“品质是企业的生命”这一永恒的真理,并将“传承和发扬传统中医文化”作为企业发展责任之一,从古代中医典籍出发,以传统中医为基础,主打药食同源的理论,提出了“草本精粹养生茶疗”的全新茶保健理念,打造出绿色、草本、健康的产品。

另一方面,碧生源一直奉行绿色低碳主义,将绿色天然的思想贯穿在整个企业运行和发展之中,并通过绿色的心灵,绿色的科技,致力于环境保护。2013年6月,碧生源控股有限公司董事长赵一弘作为志愿者出席了“留住蓝色地球之美丽中国低碳行”大型公益项目的启动仪式,与各界知名人士齐心号召“保有绿色之心灵、留住蓝色的地球”。

周孝国:当好公民 做好企业家 ——记浙江省天台县一位农民企业家的传奇创业路

在浙江天省台县城东郊横潭坎村,有一位名叫周孝国的农民企业家,性格直率仗义,拥有辛酸的人生经历以及执着的创业精神。在市场经济十分发达的浙江沿海地区,周孝国的质朴与率真着实令人钦佩。今年已54岁的老周从小虽没填饱肚子,却有着1.75米的身高;虽乘车的机会都很少,却学会了修理汽车的技能。

1990年,老周在天台县城开办了“天台县繁荣汽车维修厂”,雇佣七八名修理工。1998年,经原天台县丽泽乡政府引荐和原天台县计划与经济委员会批准,老周将原有修理厂升格为“天台县繁荣进口汽车维修厂”,并通过转让,在原丽泽工业区104国道旁取得了一块面积3.45亩大土地的使用权。随后,该地块被停止建设,但老周则以临时建筑的形式建起了简单的修理棚,将修理厂支撑下去。而最让他欣慰的是,他的修理厂和租赁他厂房的厂家,每年可安排四五十人的就业。2000年,天台县开通高速公路之后,老周又捕捉到了高速公路施救业务的商机,成立了“上三高速公路施救服务中心”,配合“上三高速”新昌县至三门县路段高速交警的后勤工作,租用原“天台县铜材厂”的部分厂房。可不久,“天台县铜材厂”被政府征收。在县领导的动员下,老周将“施救中心”搬走。每一次搬迁厂房,都给老周增加几万元甚至几十万元的损失,但他没有向政府要搬迁费用。

2007年6月,“施救中心修理厂”搬迁到铺前之后,面临生存问题。经请示政府领导同意,老周与别人合作,筹建了“弘大家居建材商贸城”。经过几年的努力,该商贸城现在已初具规模,内有40多家的店铺,解决了七八十人的就业问题。从今年5月20日起,又有新的“折腾”等着老周——“天台县繁荣汽车维修厂”面临拆除。老周不但自觉与政府签订“拆迁补偿协议”,还动员附近被拆迁户与政府签订协议,甚至自掏腰包让租赁在自己厂房内的厂家自觉搬迁。老周的一位老朋友曾当着众人面,发自内心的说:“老周,你是真正的好公民!”老周听后,满脸笑容。他认为,这话是对他最高的赞赏。(吕 亮)



工商之窗

(上接6月17日10版)

第十四条 网络交易平台经营者应对进驻平台的经营者进行审查和登记,建立登记档案并定期核实更新,记载的信息应真实、全面。平台内经营者信息从经营者在平台注销之日起保存不少于两年。

网络交易平台经营者对于法人、其他经济组织或者个体工商户,应在其从事经营活动的主页面醒目位置公开营业

首届丝绸之路经济带国际论坛暨环球企业领袖西部圆桌会下月召开

本报讯 近日,2014首届丝绸之路经济带国际论坛暨环球企业领袖西部(喀什)圆桌会在京召开发布会。据介绍,此次会议将于7月27日在新疆喀什召开,届时,来自丝绸之路经济带沿线国家的高层领导、中国西部地区省市级领导、国际知名经济学家以及跨国公司500强高层将聚首喀什,共话丝绸之路经济带建设。

自2005年起,喀什成功举办了9届“中国新疆喀什·中亚南亚商品交易会”。2013年,习近平主席出访哈萨克斯坦期间提出“共建丝绸之路经济带”倡议,喀什作为丝绸之路经济带上重要城市,肩负国家赋予的特殊使命。以喀什地区经济发展为支点,推进中亚地区国家间加深经济合作互动、巩固友好关系,为丝绸之路经济带沿线各国人民谋福祉,是新时期边疆建设的首要任务。

据悉,自2010年以来,环球企业领袖西部圆桌会已成功举办10余届,得到了社会各界的广泛关注,政府的大力支持以及世界500强企业的积极参与。本次论坛将由一个主题论坛和6场分论坛构成,会议聚焦中亚地区区域合作,重点关注六大行业方向,包括丝路经济带沿线金融合作、丝路沿线文化旅游产业发展、构建“空中丝绸之路”流通枢纽、农业产业投资合作、释放制造业新活力、新兴产业的发展和新能源开发。(霍玉茜)

工商总局关于发布《网络交易平台经营者履行社会责任指引》的公告

执照登载的信息或者其营业执照的电子链接标识;对于自然人,应在其从事经营活动的主页面醒目位置加载证明个人身份信息真实合法的标识,同时标明经营地址、电子邮箱等有效联系方式。

第十五条 网络交易平台经营者收集、使用平台内经营者和消费者相关信息,应遵循合法、正当、必要的原则,明示收集、使用信息的目的、方式和范围,并经被收集者同意。经营者收集、使用相关信息,应公开其收集、使用规则,不得

违反法律、法规的规定和双方的约定收集、使用信息。

网络交易平台经营者及其工作人员对其收集的相关信息必须严格保密,不得泄露、出售或者非法向他人提供。经营者应采取技术措施和其他必要措施,确保信息安全,防止信息泄露、丢失。在发生或者可能发生信息泄露、丢失的情况时,应立即采取补救措施。

未经平台外经营者主动申请或同意,网络交易平台经营者不得擅自将其

金百万改变规则 重新定义餐饮商业模式

餐饮业被认为是一个管理流程繁多、利润微薄、空间狭小、竞争激烈的行业。餐饮企业为了谋求生存发展,除了拼命努力外,战略、商业模式、品牌等都不可或缺。战略决定你做大,商业模式决定你做强,品牌决定你做久。金百万,一直被认为是中国餐饮业领先者、游戏规则改变者和挑战者,力图颠覆陈旧的商业模式,同时设计未来的企业蓝图。在长达20多年的中餐发展历程中,金百万都是通过商业模式设计和创新,获得竞争优势并赢得市场的。

快速发展、持续盈利商业模式备受关注

金百万的商业模式帮助企业实现了持续盈利,其成长速度、利润率增长均优于同业。特别自受中央改进作风八项规定厉行节约之后,定位于大众餐饮的金百万不但没有受到影响,还实现了大发展。在实体店经营层面,仅在2013年,在很多规模餐饮企业关闭门店、餐饮行业整体低迷情况下,金百万依然逆市增长,开出10余家大型直营门店,单店规模都在2000平方米至3000平方米左右,交出了一份在整个餐饮行业都十分耀眼的优异成绩单。2013年,金百万在线订餐系统正式上线。一年来,金百万的网络订餐初现规模,仅准成品、蛋糕、网络订餐每月就能贡献15%的营业额。这些成绩的取得,离不开金百万对商业模式的重新设计和创新。

创新商业模式获得竞争优势

为实现客户价值最大化,金百万重新定义了商业模式,把企业运行的内外各要素整合起来,形成一个完整的、高效率的、具有独特核心竞争力的运行系统,并通过最优实现形式满足客户需求,使系统实现了持续赢利。

过去的金百万,以家宴、婚宴消费者为目标客户。而在新商业模式下,金百万的客户变成了要准备一日三餐的每家每户,为千家万户提供日常餐饮服务。金百万推出的准成品菜品在价格上也极具优势,依托规模化采购平台和遍布北京各大社区的门店,其价位比消费者自行去菜市场购买要便宜,实现了真正意义上老百姓的“社区中央厨房”。通过不断创新,金百万实现了微信订餐、网络订餐、准成品、中央厨房等全新的盈利模式,其创新发展就是不断挖掘市场空间和用户价值,把互联网基因注入餐饮这个传统行业,重视用户体验,不断为用户提供“意外超值惊喜”的服务。(宇 芳)