

万洲·浙商城将迈入国际市场

打造枣庄物流产业龙头,浙商城与美国贸促会签署国际战略合作协议

本报枣庄6月30日讯(记者 白雪岩) 6月29日,2013枣庄国际贸易促进与合作论坛暨万洲·浙商城跨国商贸战略合作仪式在薛城区召开,凤凰卫视主持人陈鲁豫亲临现场主持,来自埃塞俄比亚等六国大使,以及美国美中经济贸易促进会乌巴特尔主席,就“国际贸易对城市发展带来的机遇”等问题与枣庄市、薛城区等各级领导进行了对话。

作为东部地区唯一的转型试点城市,作为传统的工业城市,对于枣庄市未来规划,枣庄市相关领导说,现在枣庄正在着力推动城市转型,也就是说把过去一百多年的黑、白、灰为主色调的工业城市,推动着向现代新型产业、现代高科技产业、现代物流企业转型发展,目标是山水城市,主要推动产业的升级换代、企业的洁净生产、社会的和谐发展、持续发展。万洲商城在

枣庄的落地,并与美国美中促进会合作,就充分说明枣庄具有有良好的区位优势、物流的优势,枣庄将推动其作为物流产业的龙头企业,更好地推动城市转型。

万洲·浙商城总投资约30亿元,是集商品交易中心、电子商务中心、产业服务中心、国际会展中心、商务配套中心等于一体的大型综合商贸物流基地,作为一个集聚潜力、迈向国际前沿的企业为何选

在枣庄投资发展?万洲集团总裁苏恩光说,枣庄人好客,感受到这地方的人文,说实话,枣庄自身的条件并不是首选,但也正是因为万洲物流等第三产业并不发达的情况下,新一代做物流、做市场的运营者才有一个更为广阔的发展机会和平台。

在此次合作论坛上,美国美中经济贸易促进会及美国贸促会与万洲·浙商城现场签署了国际战

略合作协议,这标志着万洲·浙商城将走出国门。走入国际贸易对枣庄、对万洲来说都是机遇,美国美中经济贸易促进会乌巴特尔认为,中国加入WTO后,国内企业面对的是国际市场共同的竞争,并不是因为在自己的市场中销售就有话语价格权,在这种情况下,必须要把眼光放眼全世界,商品要做出国际商品,价格要做出国际价格,这样企业才是市场竞争力。

滕州评出俩“薯王”

一个种出3.27斤小巨蛋,一个亩产土豆11803.7斤



▲最终评出的“薯王”重量为3.27斤。
▶“薯王”和“种植大户”上台领奖。
本报记者 甘倩茹 本报通讯员 张令军 摄

本报枣庄6月30日讯(记者 甘倩茹 通讯员 张令军) 6月29日,滕州第五届(滕州)马铃薯节上,评比出两个“马铃薯王”,一个是亩产量达到11803.7斤的“种植状元”季宝清,另一个是单个马铃薯重达3.27斤的“薯王”孙明勇。

马铃薯王评比大赛在土豆之乡界河镇举行,在舞台上整整齐齐摆满了大小不同、形状各异的马铃薯。

参加评比的马铃薯必须是2013年春季种植的马铃薯,单薯重量在2斤以上;薯型美观,薯皮光滑,芽眼浅,无虫害,无病斑,无损害;部分品种,以单个,马铃薯的重量为标准,同等重量看其薯型。评比现场,来自滕州各个乡镇和周边乡镇的观众仔细观看者摆台上的“小巨蛋”,人群中不时传来惊叹声。现场有小朋友摆弄土豆时,必须两手托举。记者看到,参赛马铃薯上都标上了

标签,马铃薯的主人姓名、村名和重量都一目了然。其中大部分土豆来自界河镇、龙阳镇。

通过专家评比和司法公正员公正,最终评选除了薯型优美、重量超群的“薯王”,重量达到3.27斤,它的主人是来自滨湖镇西洋汶村的孙明勇。同时,还评选出了高产“种植状元”,亩产量达到11803.7斤。“种植状元”季宝清今年39岁,他是界河镇汲庙村人,家里有九

亩土豆,平均产量九千多斤,春秋两季收入约十二万元。

据了解,滕州今年春秋两季共有65万亩马铃薯,总产量约二百万吨,产值四十多亿元,而去年滕州市农产品的总产值为一百二十多亿元。马铃薯占了农产品总产值的三分之一左右,对滕州的农产品产业贡献不小,而今年的马铃薯收购价格比往年每斤贵两毛多钱,给农民带来增收。

枣庄首家民营企业党委成立一周年了 昂立集团先进典型党员多

本报枣庄6月30日讯(记者 白雪岩) 28日,山东昂立集团召开集团党委成立一周年庆典大会,大会对集团党委成立一年来的先进党支部和模范党员进行了表彰。

据昂立集团党委副书记夏洪沂介绍,2012年6月28日,中共山东昂立集团党委正式成立,成为枣庄市设在民营企业的第一家党委,从此,集团的发展在党的政策领导方面有了更为强大的主心骨,有了企业发展的核心组织依靠。今年开展“管理提升年”活动以来,在高新区管委等上级的领导下,集团党委解放思想,真抓实干,围绕“提质增效,节约创新”为主题,全面落实党的方针政策,集团各项事业得到协调发展,取得显著成效,并得到了市委和高新区管委的高度肯定。

一年来,昂立集团党委在领导集团建设的进程中起到了坚强的领导作用,带领职工群众,发动集团各支部参与集团建设,取得了良好的效果,有效地推动了集团建设各项事业的发展。昂立光伏支部,冒酷暑、顶严寒,带领一线员工,在保障电站建设质量的前提下,缩短了电站建设周期,大大提高了工作效率;房地产支部,无论

是枣庄,还是新沂和东平项目,都得到了当地党委政府,尤其是业主的充分肯定;煤炭物流支部,在今年初形势不被看好的情况下,多处联系,紧抓业务,为集团总公司的资金运营提供了坚实的基础。在工作的基层,涌现出了诸如来泉山庄物业的一名10多年党龄的保安拾金不昧的事迹典型;项目部张士星同志,克服资金周转临时紧张困难,硬是实现了开工进度节点的零误差。类似先进典型为企业的发展注入了新鲜活力,带动着广大干部职工奋战在工作第一线。

山东昂立集团董事长张建昂说,近20年来,集团公司由小变大,由弱变强,其中凝聚着公司高层的智慧,更凝聚着广大干部职工的辛勤汗水,随着集团公司业务的开拓,更需要一批高素质、有能力、有闯劲、肯干事的中坚力量,这些力量主要来源于党委组织中,从集团的广大党员同志中选拔出来。这里面涉及到公司凝聚力、向心力的问题,涉及到集团公司转型升级创新发展的新课题,也涉及到公司开拓进取新天地的问题,最终形成昂立集团特有的集团文化氛围,并为集团的长远发展奠定良好的基础。



城管进社区

为加强社区居民对城管工作的理解,26日上午,滕州市城管局北辛分局,在新兴北区协同社区居委会和物业管理公司,共同开展了“城管走进社区,共建美好家园”的卫生大扫除活动。

本报记者 张冬梅 本报通讯员 赵璇 摄影报道



清理路面

近期,滕州市官桥镇府前路正在进行路面整治,27日,官桥执法办在巡查中,发现有泥土堆积在路面上,于是便进行了清理。

本报通讯员 方兴春 本报记者 张冬梅 摄影报道

大润发开业,和银座、贵诚形成“商业三国” 百货巨头抢滩枣庄市场

本报见习记者 杨兵三

6月30日上午8点,振兴路大润发开业,商场开门前,门口就已经有好多市民在等候。而在大润发之前,市中区已经有银座、贵诚等商场。大润发的开业,将形成三大商场同城竞争的格局。这种格局能给消费者带来什么优惠,各商家之间又会通过何种方式分得一杯羹呢?

同城竞争,
三大商家会员卡绑定客流

市中区形成了银座、贵诚、大润发三大商场同城竞争的格局,三者之间的竞争主要集中于超市百货部分。记者了解到,三大商场的百货超市部分商品都标有普通价格和会员价格,会员价格均低于正常零售价格,拥有该商场的会员卡可以享受会员价

格。为应对大润发开业客源的情况,银座和贵诚纷纷采取打折促销的方式来吸引客流量,银座内的部分商品折扣幅度不小。

据记者了解,三大商家都推出了会员卡制度,市民购买部分商品时,使用会员卡可以享受会员价,会员价低于商品的零售价。比如大润发鸡蛋的价格为3.6元/斤,而会员价则是3.3元/斤。通过会员卡 and 会员价绑定客流成为三大商家的一致选择。

竞争激烈,
市民购物选择多样化

三大商场同城竞争,市民购物有了更多的选择。市民刘先生说,像这样的商场开得越多越好,他们竞争越激烈,东西也就越便宜,老百姓也就越能得到实惠。原来只有一家的话,老百姓没有选择,现在想去哪家就去哪家,这家的东西贵就去另

外两家。“三家商场的会员卡我都有,哪家便宜我去哪家买东西。”刘先生说。

和刘先生相比,杨先生则更倾向于选择离家比较近的商场购买日常生活用品,吃完饭步行去超市,就当做是散步了。杨先生说,商场商品价格不会相差太大,去离家远的商场购物不仅不方便,商场的折扣都不够自己的路费钱,如果是衣服之类的就要另外考虑了。