

崛起的高铁新城 凝聚周口发展新动能

——周商代表热议我市高铁开通一周年

□记者 杜林波

去年12月1日8时,首列从周口开往郑州的G6626次和谐号高速动车,满载着旅客与周口的希望,风驰电掣奔向远方。至此,我市告别了不通高铁的历史。在第一届周商大会期间,就郑阜高铁开通一周年的话题,记者采访了部分参会周商。

“周口高铁的开通打通了温暖老百姓的惠民之路,交通带来的不仅是出行更加便利,更在于畅通无阻的交通加速了地区间的有效沟通,让距离不再成为阻挡地区间互通的障碍,让经济交流更频繁,拉动经济能够更好地惠及民生。”郑州

中意货物运输有限公司董事长崔路路说,“作为一名在郑州发展的鹿邑人,以后我会多回家乡看看,多关注家乡的发展,用自己的实际行动,为家乡发展贡献一份力量。”

河南珍之韵尚实业有限公司董事长丁伟表示,以前他坐汽车从郑州到周口大概需要两个半小时到三个小时,现在通了高铁,50多分钟就到周口了。“高铁开通了,回周口,可以当天去当天回,既省时又省钱,方便多了!”

高铁扬帆起航,新速度带来新发展。周口昌建创业商会会长靳玉洁说:“以前没有高铁,想出去学习费时费力,把经验丰富的人才‘请进来’也不容易。现在,更方便、更快捷的交

通,不仅让愿意来周口工作的人才多了起来,就连想来商会考察的客商也多了。高铁对企业发展的重要作用已经显现。”

浙江睿合汇贸易有限公司董事长张书源说:“我老家在西华县,我在杭州生活20年了。高铁开通以后,我作为一个周口人觉得特别骄傲和自豪,希望以后有机会能够到周口投资,为家乡作一些贡献,希望周口能够发展得更好。”

河南冠城建设工程有限公司总经理范艳丽坦言:“办事效率一下提高了,而且周口到郑州每天有20多趟高铁,时间选择上也比较自由。对生意人来说,家门口有高铁是一件利好的事情,我希望能借助高铁的

便利,在事业上取得更大的发展。”

高铁时代,来周口投资已成为不少外地商人的一个热门选择。周口连锁企业商会副会长韩霞说,看到高铁带来的新商机,她对自己的事业越来越有信心。下一步,她将借助高铁产生的效应,撸起袖子加油干,为实现企业的高质量发展而不懈奋斗。

如今,高铁的开通已经成为助推我市发展的又一个新通道,极大提升了我市的吸引力与知名度,促进了客流、物流、信息流交相融汇,让城市有了更大的聚合合力。同时,为城市空间形态不断完善,城市规模不断扩大,经济社会发展注入新动能。②5

周商企业家门口“联姻” 一单省了20多万元

□记者 王晨

本报讯“周商大会让我找到了家门口的优质供应商,同时通过与供应商沟通,又达成建设光伏电站的意向,开拓了自己的市场!这样的沟通机会、沟通平台希望每年多提供几次!”11月30日,河南厚德科技有限公司董事长张洪钟在接受记者采访时,难掩喜悦之情。

河南厚德科技有限公司专注太阳能光伏发电领域,但作为本地企业却一直要到外地奔波采购电力设备。“不仅来回奔波劳累,加上要给对方预付资金,消耗人力物力。”张洪钟说,“连日来,我在河北省部分市,还有天津、平顶山等地考察生产电力设备的厂家。听说咱周商大会召开了,我即刻返程,第二天在周商产品展示展览会上我看了一整天。特别巧!特别好!我遇见了合适的厂家——河南省华美电气科技有限公司,在咱扶沟县,而且同样产品经过报价,能为我们企业节省20多万元!”

“家门口的企业好,价格合适,质量也有保障!”这次周商大会让张洪钟惊叹不已,没想到家门口有这么好的企业,尤其是高新企业更是让自己眼前一亮。他给记者算了一笔账:本次需要采购一批电力设备,在外地考察后需

花费约300多万元。但外地厂家不仅要求提前支付30%订金,质保期也才2年,期间还需要多次去外地对接。而向河南省华美电气科技有限公司支付订金后,对接方便,质保期还5年,电力设备验收合格后,支付95%的资金,还有5%作为质保金,服务满意后再全额支付。不仅如此,采购同样一批电力设备能有20多万元的差价空间。最重要的是,我们都是周商,天下周商是一家,周商大会让我们周商有一种找到组织的感觉,我们可以互通有无,彼此信任。

踏破铁鞋无觅处,得来全不费工夫。记者了解到,作为首届周商大会的重头戏,周商产品展示区展出周商产品近千种,涉及食品加工、医药化工、装备制造、高新技术产业等多个领域和行业。在市委、市政府搭建的交流平台上,不少周商企业成功联姻、合作共赢。“东西采购了,我们的市场也开拓了。”张洪钟说,这是巧合也是必然。在周商大会这个大平台上,很多企业都能嗅到商机。这不是一次性的买卖,而是长期的合作。今后企业采购依然会优先选择家门口的企业。“同等的质量,我为何不选择质优价廉、售后更为便捷的周商企业呢?”张洪钟如是说。②5

开封市周口商会给您亮个底

开封很多土特产是咱周口人在掌舵



开封市周口商会代表在首届周商大会上合影

□记者 梁曾文/图

本报讯11月28日,开封市周口商会派出6家企业代表开封市周口商会的194家企业参加首届周商大会,带着深耕开封多年的成果——“大宋官茶”“大宋官瓷”“福兴斋桶子鸡”等。你知道哪些老字号及品牌产品是周口人在经营吗?

“周口市委、市政府举办首届周商大会,让开封市周口商会的周口企业家非常振奋。我们在外面打拼这么多年,周口市委、市政府和家乡人仍然关心着我们的发展,太感动了。”开封市周口商会常务副秘书长、太康分会会长岳伟告诉记者,很多开封土特产是周口人经营的,他们不仅促进了当地经济的发展,还为当地提供了大量的就业岗位。

194家企业,每个企业家创业的背后,都有说不完的故事。

在展会上给顾客讲述“大宋官瓷”品相的董俊,是很厉害的周口企业家,把开封老字号的官瓷经营得风生水起。他经营的“大宋官瓷”瓷器和汴绣被誉为古都开封象征性的品牌产品;“大宋官茶”含有被誉为茶中黄金的“金花菌”,是“河南老字号”“非物

质文化遗产”,被选入“首届开封礼物”。“大宋官茶”今天的经营者是淮阳区新站籍企业家牛华丽,其从小在开封长大,对“大宋官茶”独有情钟,现在是“大宋官茶”掌舵人、非遗传承人。

“福兴斋桶子鸡”总经理马勇是沈丘人,其经营的“福兴斋桶子鸡”是开封的名吃,是每一位到开封的游客必须品尝的美食。此次展会上的桶子鸡深受家乡人的喜欢,购买者络绎不绝。

参会的6位企业家中,王俊华是唯一一位女性,她来自太康县龙曲镇,此前做酒店生意,曾是开元酒店集团开封连锁酒店的销售总经理,今年转型发展以娱乐、社交、销售为一体的互联网服务平台,“秀商时代”在全国要成立200个运营中心,2000个区域公司,10万服务商,1000万秀商小店。在周商大会上,她带来的团队为开封市周口商会的5家商品带货直播。她告诉记者,参加首届周商大会让她感到非常自豪。她认为这次周商大会,如果各商会及各县市区的展位都进行带货直播,效果可能会更好,现场可能会更火爆。她希望在下一届的周商大会上,能够看到更多的周商参展,并且携带强大的直播阵容。