

山西省代理商联合会换届选举暨穗华集团20周年庆祝晚会太原举行

穗华集团董事长张志杰当选第七届山西省代理商联合会会长



12月20日晚,山西省代理商联合会换届选举暨穗华集团20周年庆祝晚会在太原举行,穗华集团董事长张志杰当选第七届山西省代理商联合会会长,孙国强当选第七届联合会秘书长,苏锋当选为七届联合会监事长。政府部门、兄弟商会、合作企业代表、客户、媒体、

社会各界的老老朋友以及穗华物流园入驻企业代表500多人参加当天举行的庆祝晚宴。

穗华创始人、穗华集团董事长、联合会会长张志杰做了题为“多措并举,为会员企业提供精准服务;创新模式,助商会平台迈入全新时代”的报告。他

回顾了商会过去三年的工作,希望在新一届班子成员带领下,一是能够把握时代脉搏,把握新的市场变化,带领全体会员学习和领会党的方针政策,了解国家政策,为会员企业提供更好的更专业的服务。二是积极发挥桥梁和纽带作用,与省委统战部、省民政府、省工商联等上级部门对接、联络,将好的政策及时传达给会员企业,将会员企业诉求及时上报政府部门,推进代理商行业健康发展。三是进一步推动会员之间互动、互信、交流、合作机制,促进行业会员相互促进、抱团发展。

张志杰回顾了穗华20年发展历程:20年,穗华集团从穗华酒业公司起步,一步步发展成了一个集仓储、配送、商贸、加工、电子商务于一体的集团企业,成为商务部首批20个、山西唯一一个国家智慧物流配送示范(园区)基地,中国物流园区50强企业,中国AAAA级物流企业。在讲话中,他指出,今天的穗华,重在打造一个生态圈,使穗华物流园真正成为集物流空间提供商、物流服务平台运营者、供应链金融管理专家为一体的综合性、智慧型的现代物流企业。他提出,放眼未来穗华一是打造山西省最大的物流园运营集团,建设20个县域物流园区,布局一个全覆盖的省市县乡四级城乡商贸配送体系;二是建设山西农谷绿色供应链创新示范基地,构建科技、产业、综合商业、电子商务、物流支撑、创新服务六大组团互为补充绿色农产品供应链。

原山西电力工业局供应处处长、海南海源实业公司董事长周天才,回顾了与张志杰在海南创业的经历,充分肯定张志杰为公司在海南发展做出的贡献,大加赞赏张志杰的智慧、胆识、坚持等人格魅力,为张志杰取得的成绩由衷地感到高兴,并祝穗华集团20周年圆满成功。

张志杰20年前合作的第一个伙伴就是汾酒集团,他们在长期的密切合作中建立了良好的厂商关系和深厚友谊,晚会有幸请到了汾酒集团葡萄葡萄酒销售公司总经理张志芳代表汾酒集团讲话,他回忆并肯定了张志杰董事长在与汾酒集团合作中取得的成绩,同时祝穗华20年庆典活动圆满成功。

山西省物流与采购联合会会长郭鹏飞向穗华表示祝贺并发表讲话。他首先肯定了近年来穗华发展所取得的成绩以及张志杰董事长为山西物流发展做出的贡献。同时希望省内的物流与供应链行业的企业家能够凝聚共识,树立新发展理念,创新求变,树立供应链思想,促进物流企业间的开放、协同,合力推动物流园区建设,在物流园区聚合产生新的产业集聚和生态,实现物流行业的共建共享共赢。

山西省工商联二级巡视员武晓武在致辞中希望,商会一是全面践行新发展理念,为会员企业走出发展困境,探索新的发展模式提供支持和帮助。二是在新的一年即将到来之际,按照四好商会建设要求,积极开展“班子建设好、团结教育好、服务发展好、自律规范好”“四好”商会创建工作,把代理商联合会这个老字号商会金字招牌擦得更亮。三是团结全省代理商,以穗华集团二十周年华诞绽放为契机,依托穗华物流园这样的全国20家智慧物流企业,创新集聚,扎实推进。在张志杰会长的带领下,把“班子”带好,把工作做好,为代理商发展搭建一个好的平台,寻求一条正确的发展之路。

晚会现场,穗华物流园与聚盟供应链、怡亚通物流、长风集团、科技传媒、三安科技、天源物流、食美达、百驿物联等八家企业的签约仪式,更是将庆典的气氛推向高潮,百驿物联有限公司副总经理王晓蓉为大会致辞,并祝穗华集团20周年庆典圆满成功。

穗华集团总裁李秀文为晚会致祝酒词表示,今天我们欢聚一堂,举杯庆祝穗华集团20周年,在现代物流向现代供应链升级换挡的关键期,穗华物流园二十及冠,完成了自己的成人礼,向着高质量发展挺进。舞蹈、歌曲等节目,精彩纷呈,歌声、掌声、欢呼声在庆典现场不断回响,久久不息,直至庆典圆满结束。

20年来,穗华集团走出了一条锐意进取、勇于突破的创新之路;一条励精图治、拼搏奋斗的创业之路;一条勇于担当、心系三农的情怀之路;一条共创共享、合作共赢的成长之路。

(王应钧)



链接

山西穗华物流园有限公司

山西穗华物流园有限公司成立于2012年7月,总部位于太原市阳曲县青龙镇,注册资金6000万元。穗华物流园是由山西省代理商联合会会长张志杰发起,副会长单位众筹组建的股份制民营企业。穗华物流园项目被列为山西物流业发展中长期规划(2015-2020年)重大储备项目,首期占地415亩,已建成仓库120000㎡。

穗华物流园是商务部首批20个、山西省唯一国家智慧物流配送示范(园区)基地、中国物流园区50强企业,中国AAAA级物流企业、中国AA+担保存质押监管企业,全国优秀物流园区,山西省高新技术企业,同时也是太原市、阳曲县“双创”基地。

穗华物流园是仓网平台成员单位,太原市公共仓储基地试点企业、中国物流与采购联合会会员单位,中国电子商务协会物流专业委员会会员单位,山西省代理商联合会会长单位,山西省商业联合会、山西省企业联合会、山西省电子商务协会、山西省酒类商会、太原市同城配送联盟副会长单位。

穗华物流园定位于中国领先的综合型智慧物流园平台,以供应链整合和平台共享理念为指导,建立了穗华物流园“三网一平台”的运营架构,“一平台”就是搭建多维衔接的物流外包

支撑平台。“三网”就是建设覆盖山西全境的物流网,拥有自主商城的商贸网,具有竞争优势的金融网。确定了“公共仓储、共同配送、电商基地、物流金融、综合物流港、产业物流、新能源和多维易物”八大业务板块。形成了“以仓为基、仓配联动、添仓融合、两翼齐飞”立体联动的物流园运营模式。为客户提供仓运配一体化,运工贸一条龙的现代物流服务生态系统。

公司组建以来,紧紧围绕“仓运配一体化、运工贸一条龙”的穗华物流生态体系建设,进行穗华核心园区建设,布局全省物流网络,整合生活日用品、快速消费品商贸物流新通路。投资2亿元建设仓储库120000平方米,其中公共仓储库120000平方米,新建立体货架库17500平方米,新建省级配送中心5000平方米,物流网点160个,快运班线76条。一百余家中小企业入驻园区,日仓储货物量106万箱,年货物吞吐量达到了167万吨,园区从业人员达到了2100余人。2016年至2018年,三年累计实现营收1.3295亿元,实现利润1074万元,上缴税收211.3万元,园区商品流通规模达到了15亿元,电商营业规模突破3亿元。有力地推动了商贸与物流的和谐发展。

□ 赵燕飞

酒是个好东西。

酒不是个好东西。

很久很久以前,我吭哧吭哧搬了一条小板凳,放在外公的雕花柜子旁,踩上去,伸长胳膊,总算将那瓶躲在最里面的国产白兰地拽出来了。等到外公外婆从地里忙完农活回来,我蜷缩在堂屋的竹凉椅上,满脸通红,呼呼噜噜睡得正香,那只空空的白兰地瓶子,斜躺在我的脑袋旁,也睡得正香。外婆惊呼一声:何得了?外公奔过去抱起我,摸摸我的额头,又伸手探了探我的鼻息,安慰外婆:没事,可能喝多了。外公挨了舅头盖脸一顿骂。外婆的眼泪都骂出来了,我却浑然不知。当我终于迷迷糊糊睁开眼睛,外公伸手在我头上狠狠敲了一记:好叫婆!

的确,我从小就是“好叫婆”。外公爱酒。每次吃饭时,他老人家先端了一只搪瓷杯,小口小口地咪酒,嘴里时不时发出咂舌的声响,仿佛那是人间至美之味。我站在外公身旁,巴巴地望着他,口水吞得咕咕响。外公便拿了他的筷子,在杯子里蘸了蘸,再伸到我鼻子底下。好香啊,可是又好辣,我皱眉头去尝筷子上的酒,一副痛并快乐着的复杂表情,外公哈哈大笑,准备再给我蘸点酒,外婆一把夺了他的筷子,要我将我抱开,我却哇哇大哭,直到外公

把他的筷子重新伸进搪瓷杯……

那一次,幸亏瓶里只剩下了一点酒,否则,我很有可能直接睡到下辈子去了。

很久以前,老妈偶尔会酿一两坛烧酒。我还记得大致的操作流程。先得备好酒曲——老妈管它们叫笨药,好像是用一种什么野生植物制成的,再蒸一锅糯米,将酒曲和糯米饭拌匀装坛,密封好,闻到酒香的时候,开坛,将散发酒香的糯米饭烤出来的酒,所以叫烧酒吧。也有可能因为度数有点高,喝时喉咙会有火辣辣的感觉,所以才叫烧酒。老妈烤酒,但不喝。老爸不烤酒,却天天喝。没办法,老爸是矿工,井下湿气重,下班喝点酒,才能强筋壮骨。

我没下过井,却有风湿病。吃过很多苦得要命的中药,没一点用。有位朋友情深意重,想办法弄来了西藏最好的雪莲花,配上其他七七

八八的名贵药材,塞进一只装有六十几度白酒的玻璃瓶里,泡了大半年后,朋友说:可以喝了,每天喝一点。朋友还说:这样的药酒,什么样的风湿病都能治好。

遵照“医”嘱,我打开玻璃瓶,用一个二两装的白酒杯舀了小半杯,一口喝了下去……当我醒来,发现自己一觉睡了十几个小时。脑袋里有一只小铁锤碎碎地敲,将那天上的一只宿鸟全都敲成了火花,在我眼前一片飞溅。那几天,我一个人在家。现在想起来还有点怕,如此烈性药酒,以我沾酒就醉的酒量,怎么可以一口喝掉小半杯呢?没变成白痴堪称奇迹了。那坛差点要了我小命的酒,没舍得扔,后来转送给另外一个朋友。据他说,酒不错,喝起来蛮舒服。对的人遇见了对的酒,也是幸事。但我从此再不敢沾药酒。

自己不喝酒,却时不时拎一两瓶白酒回去孝敬老爸。若是没有其他人陪老爸小酌,我便装模作样倒一点点白酒,坐在老爸身旁,和坐在老爸对面的老妈一起,聊聊芝麻烂谷子的老话题,偶尔和老爸碰酒杯。老爸一大杯酒快喝完了,我那刚刚盖住杯底的一点点酒还没喝

完。最后,我会将那一点点酒倒进老爸的酒杯,嬉皮笑脸地说:这么好的酒,还是别让我糟蹋了……老爸微微一笑,端了酒杯,一口喝完了杯中酒。

不管喝多少白酒,老爸总是耳聪目明,清醒得很。倒是我自己,曾经被三杯啤酒放翻,当着一桌老同学的面,一会哭一会笑的,将自己这张老脸直接丢到那个老同学家里了。以后再遇到这种可能被逼酒的场合,比如同学聚会之类的,我都是坚定立场远离酒杯。

却没想到,进了西凤酒厂,我主动放弃了自己的“立场”。或许,在我的骨子里,其实暗藏着对于酒的喜欢。碍于酒量太差,才不得不将这种“喜欢”主动“封印”,以免被人家笑话了去。原本,我是可以抵挡那些诱惑的。在生产车间,端着那杯外头不可能喝到的原浆,我闻了又闻,也只是闻了又闻,半滴都没敢喝。六十几度呢,比啤酒的杀伤力高了不知多少倍,借我十个胆都不敢试。身旁的百度老师吧吧嘴,怂恿我:这酒太好了,有钱都买不到的……我一边吞口水一边摇头。

剧情反转发生在大师品酒工作室。

每张桌上都放了三只相同的酒杯,每只酒杯里都装了小半杯看起来一模一样的白酒。大师说:摆在大家面前的,是三种不同的酒,酒杯上贴了标签,一号、二号、三号,其中有一种是西凤六年,另外两种是市面上常见的其他品牌的酒,大家可以尝一尝猜一猜,几号杯里装的是西凤六年。

我可以装作对酒毫无兴趣,然而,猜一猜之类的游戏是我从小就无力抗拒的。这种热爱与生俱来,就像胎记,你永远没办法抛弃它。大师的话音未落,我已经端起了一号酒杯,轻轻抿了抿,唉呀,有点辣。接下来有两个选择,二号还是三号?想了想,还是三号吧。喝了一小口,先在舌头底下含了十来秒,再往下吞,感觉喉咙被一缕即将熄灭的火苗燎了一下——这酒,有点欺负人。我敢肯定,这不是西凤。西凤绝对不会欺负人。所以,去端剩下的二号酒杯时,我的心情有点复杂。将酒杯凑在鼻前闻了闻,所有的戒备刹那间烟消云散。闻到这种恍惚如梦的气味,就算是杯毒酒,我也认了。噙了一小口,让它们穿过齿缝,滑过舌面,在舌根处做短暂停留。当它们缓缓流向我的身体更

深处,我无法形容那一瞬的感觉。

人的一生当中,总有某些时刻,任何描述或解释都是那么的苍白,让人欲罢不能,欲说还休。我想,这就是西凤六年了。我敢肯定,它就是西凤六年该有的味道。坐我对面的同伴是位每天都要咪点小酒的北方爷们,他品完三杯酒,很笃定地反驳我说:一号酒才是西凤六年。

对于酒,我知之甚少。我的判断,只是出于纯粹的直觉。

大师宣布结果时,全场哗然。女人的直觉战胜了男人的经验。二号酒才是西凤六年。所谓的直觉给我很多惊喜,也给我很多痛苦。这一回,我却心如止水,仿佛西凤是多年旧相识,一个眼神就能读懂对方,无需掩饰,亦无需悲喜。

接下来的参观环节,可以品尝西凤十五年。据说西凤十五年比西凤六年口感更醇厚,可我已经为了西凤六年献上了我的全部酒量。再好喝的美酒摆在眼前,我也无能为力了。我在心底安慰自己:只要是西凤,莫问多少年。

为了不留遗憾,也为了证明我的孝顺,离开西安时,我给老爸带了一瓶西凤六年,还带了一瓶西凤十五年。不知老爸会更喜欢哪一种。不过,只要是我送的酒,老爸肯定都说好喝。作为女儿,只要老爸高兴,我管它是六年还是十五年呢。

因为,与最爱的人坐在一起,所喝的每一滴酒,都是人间至美之味。