

产业动态

Chan ye dong tai

春运前3天全国铁路客流同比下降七成以上

据新华社电 从中国铁路集团有限公司获悉,1月28日、29日和30日,春运前3天,全国铁路客流同比下降七成以上。

统计显示,春运前3天,全国铁路发送旅客分别为308万、283万和296万人次,仅为去年同期水平的四分之一左右。1月31日,春运进入第四天,全国铁路预计发送旅客290万人次,同比下降75%,计划开行旅客列车6218列。(樊曦)

2020年我国黄金消费量820.98吨

据新华社电 中国黄金协会1日发布的最新统计数据显示,2020年,全国黄金实际消费量820.98吨,与2019年同期相比下降18.13%。

数据显示,受新冠肺炎疫情影响,去年全年黄金首饰消费量为490.58吨,同比下降27.45%;金条及金币246.59吨,同比增长9.21%;工业及其他用金83.81吨,同比下降16.81%。

据中国黄金协会统计,2020年国内原料黄金产量为365.34吨,与2019年同期相比减产14.88吨,同比下降3.91%。(王希)

中小生原则上禁带手机进校园



据新华社电 教育部办公厅近日印发《关于加强中小学生手机管理工作的通知》要求,中小生原则上不得将个人手机带入校园。确有需求的,须经家长同意、书面提出申请,进校后应将手机由学校统一保管,禁止带入课堂。(胡浩)

公告·挂失

董乐、赵奇峰丢失莱芜绿地城投资开发有限公司于2019年2月23日开具的房款收据1张,号码为0007796,金额为105133元,声明作废。

山东安平保险代理有限公司青岛分公司(统一社会信用代码:91370212MA3CCK3MQ32),山东安平保险代理有限公司青岛城阳第一营业部(统一社会信用代码:91370214MA3MJ8XAX2)经公司股东决定,拟向公司登记机关申请注销登记,成立清算组。请相关债权人自本公告发布之日起45日内向公司申报债权,清算结束后,公司将依法向登记机关办理注销手续。特此公告!

减资公告

中科纳博(烟台)网络科技有限公司(统一社会信用代码:91370611MA3U35QH4E),根据股东会决议,拟向公司登记机关申请减少注册资本,由50万元人民币减少至45万元人民币,请债权人自接到公司通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告登报之日起四十五日内,有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。特此公告!

联系电话:13562587480

联系人:姜丽丽

地址:山东省烟台市福山区白云山路67号

中科纳博(烟台)网络科技有限公司 2021年1月29日



泉城广场(资料图)

济南各区县项目“竞逐”

城市更新,地产新机会来了

◆导报记者 初磊 济南报道

新年伊始,济南市、区密集推出城市更新项目,让住在城区的市民对家门口的新变化充满了期待。

1月30日中午,高端置业服务商、阔泰投资发展集团有限公司创始人徐伟伟站在山东自贸区济南片区华润中心写字楼53层的办公室俯瞰远眺,“你看窗外,设计融合了‘山、泉、湖、河、城’元素的‘五指山’一天天长高,配套的茂岭山山体公园景观渐显,CBD就是济南城市更新的一扇窗口。”他说,眼前这5座超高层塔楼,是济南地标建筑,城市更新行动,将让大中小城市和小城镇更宜居宜业,“这也是地产从业者的新机会。”

济南各区掀起项目“竞逐赛”

济南1月发布了2021市级重点建设项目名单,其中98个城市建设项目年度计划投资1449.3亿元。经济导报记者梳理发现,城市更

新项目数量占了10席,分布于天桥区、章丘区、槐荫区、高新区、市中区、济阳区、莱芜区、钢城区及平阴县、商河县。

“十四五”规划建议提出,实施城市更新行动,推进城市生态修复、功能完善工程,统筹城市规划、建设、管理,合理确定城市规模、人口密度、空间结构,促进大中小城市和小城镇协调发展。

这一背景下,各地力推,城市更新项目落地提速。

1月30日,经济导报记者从济南城市发展集团(下称“济南城发集团”)获悉,济南城发集团正积极与济南市各区县开展合作。截至目前,已与商河、市中、历下、天桥、高新、济阳、历城7个区县进行战略合作,并通过与区县合作注册成立合资公司,共同打造促进经济社会发展的互利共赢平台。

例如,1月29日,济南城发集团与济南高新区、历城区、济阳区别签署战略合作框架协议。合作方式均为双方成立合资公司,聚焦土地熟化、城市更新及

产业运营等板块,推动区域经济社会发展。

1月27日,济南城发集团城市更新有限公司与济南古城城市发展有限公司、济南天桥城市更新发展有限公司分别签署合作协议,确定成立两家合资公司,以实施济南古城(明府城片区)等城市更新项目为抓手,助推历下区、天桥区城市更新项目实施。

地产服务增值新空间 居民生活提质新路径

近日,阔泰投资发展集团有限公司“好房推荐官”王春,受一家地产开发企业的邀请,为其300到500平方米大平层做前期客群需求调研。据悉,这种为规模地产提供的前期服务咨询,已成为阔泰集团的寻常业务。

“十四五”规划建议提出,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,租购并举、因城施策。徐伟伟发现,一、二线城市改善型住房居民逐渐向品质住房“进击”,城市更新成为居民生

活品质升级的路径。“看济南,临工集团总部、兖矿总部、恒丰银行总部等都来了,这场向国家中心城市蝶变的过程中,置业圈层也出现了新变化,给我们这类机构带来了业务升级、服务消费增值的新空间。”

不过,他认为,新型城镇化始终以人为本,因土地政策或城市片区规划会出现调整,需要提醒的是,城市更新项目在落地过程中,更应做好预判和“风控”,预留回旋腾挪的“余地”,从提升城市竞争力、改善市民住房条件和居住环境出发,为市民打造一座宜居城、绿色城、智慧城、人文城。

采访中获悉,城市更新,也给济南城发集团这类地方国资投资运营平台送来政策和市场红利。以市中区为例,1月27日的济南市中区“两会”上,相关人士表示,将围绕“西兴南美中优”战略,全面开启新一轮城市更新行动,持续强化项目支撑,着力提升城市建设的新能级。

其中,将依托白马山、党家、

“十四五”规划建议提出,实施城市更新行动,推进城市生态修复、功能完善工程,统筹城市规划、建设、管理,促进大中小城市和小城镇协调发展

把世界美酒带入餐桌

吕有龙的“杯酒人生”

◆导报记者 戚晨 济南报道

从零开始,创业三年,如今济南世纪传世贸易有限公司葡萄酒年销售量达千万瓶,这仅仅是作为创业者的吕有龙入局战略的第一步。作为公司总经理,89年的年轻创业者,吕有龙还是济南市唯一国家三星侍酒师,用专业服务开拓消费升级,他将侍酒师、侍酒师职业评级引入济南。

与葡萄酒结缘

2012年从青岛大学酒店管理专业毕业,吕有龙进入国际五星级酒店巨头工作。“一开始被分配到行政酒廊,对葡萄酒的距离接触就从工作中被培养起来。每一瓶酒的品名、产地、年份包括口感都需要我们从从业人员熟知。”吕有龙后来被调到北京的酒店在行政酒廊负责接待VIP客户,一次接待明星的经历让他记忆犹新。

“当时这位明星点了一款每次都会选择的法国年份酒,但是不巧酒店这款酒没有货了,情急之下,我向他推荐了一款同产地、同年份、口感相似的葡萄酒,且性价比更高。”吕有龙说,之后这位明星每次去行政酒廊,都会专门预约他进行侍酒服务,也乐意尝试他推荐的新品。

吕有龙扎实的葡萄酒专业积累为他带来了新契机,在堂姐的邀约下,吕有龙果断辞职,开始做进口葡萄酒的跨境贸易。

“青岛是我们的主战场,开始拓展济南市场,没有客户资源,就采用最原始的方式——扫楼。”从零做起,吕有龙稳扎稳打,仅两年时间就在济南酒圈里树立起专业度口碑。

伴随着平台上葡萄酒销售量



●创客:吕有龙
●创企:济南世纪传世贸易有限公司,任总经理
●创点:打造进口葡萄酒跨境贸易平台,年销售量达千万瓶,为山东引入侍酒师职业评级,培养孵化侍酒师、侍酒师。

的逐步扩大,吕有龙与堂姐直接与海外酒庄联系谈判,到2020年底,每年销售量在千万瓶,常年有法国61家名庄酒的配额。

随着中国葡萄酒市场的发展,葡萄酒越来越受到消费者欢迎,其市场规模逐步扩容。然而在进口葡萄酒飞速发展的背后,是消费者对于产品基础信息认知的不全面以及由此引发的乱象,这也让吕有龙和堂姐将目光投向了侍酒师等专业的职业评级,希望通过专业度打开葡萄酒消费的新阶段。

拓展侍酒师职业化

“侍酒师是一个可以引领人

们进入美酒世界的职业,所谓‘杯酒人生’就是如此。懂酒,方能品酒,才能真正品尝酒以外的百味人生。”吕有龙判断,葡萄酒以及侍酒文化对全国餐饮消费市场来说还是比较新鲜的概念。如何给消费者提供更专业的餐酒搭配建议,提升侍酒服务中的仪式感,满足不同消费者不一样的用酒需求?这是吕有龙一直思考的问题。

一个行业的发展,依靠单打独斗是不可能完成快速演变的,吕有龙联合中国侍酒师职业培训引入山东。吕有龙也在合作中不断提升自身对葡萄酒的认知,并成为第一个和唯一拿下国家三星侍酒师职业评级的济

南人。罗曼尼康帝被誉为葡萄酒界的劳斯莱斯,开一瓶就是很多品酒人的荣幸,吕有龙开过10余瓶,甚至是罗曼尼康帝的年份酒。吕有龙常年随身携带多种开酒及品酒工具,他在抖音平台上展示的蛇形醒酒器倒酒技巧,吸引了数万名粉丝观赏。

“很多短视频给观众展示出的侍酒师形象多是炫技的,但现实中,国内侍酒师的岗位实践经验不足。不少侍酒师和从业者虽然学了侍酒师的理论实践课程,但真正走职业化道路的不多。”吕有龙打开了侍酒师培训的“入口”,并不断拓展职业化的出口。

“2018年第一期开课,很多行业内的酒水从业者就踊跃报名。从一星基础课程开始,进行全方位葡萄酒及酒水知识及实操课程的普及。”随着课程内容的不断升级,2019年,吕有龙与中国饭店协会、山东酒店业协会等组织及企业合作,进行侍酒师的规模化培训,从企业内部岗位进行“孵化”,为侍酒师职业进行扩容。

吕有龙及公司目前已经服务了G20峰会、中德中小企业大会等200多场国内高端宴会服务,利用侍酒师职业水准为客户提供专业性的后续服务。

满足多样化需求

“国内葡萄酒市场面对的是一个广阔的群体,年龄并不是划分的唯一标准,尤其是新生代消费者蕴含着非常大的消费潜力。”吕有龙给出了一个数据显示,截至2019年底,国产白酒是个万亿级的消费市场,葡萄酒仅是千亿级,而进口葡萄酒只有200

亿元的体量。吕有龙简单测算,按照世界人均消费葡萄酒6瓶/年,中国大陆地区人均饮用葡萄酒仅为1.3升,尚不足2瓶/年,提升空间巨大。

疫情暴发也给世纪传世跨境葡萄酒平台带来了契机。“法国、意大利和西班牙新冠疫情暴发大多是在城市,这些国家的酒庄位于地广人稀的农村,生产未受影响,然而港口往来的货运大量减少乃至中断,进口葡萄酒集装箱一柜难求,原计划4月份初发货的订舱位订到了5月中旬。很多有品酒、储酒习惯的客户甚至‘买不到’酒,从去年中秋节到今年春节期间,进口葡萄酒的销售并未有太大的波动。”吕有龙目前积极布局澳大利亚、法国、智利等十几个国家的百余种葡萄酒产品,以此来满足国内市场和消费者对葡萄酒多样化的需求。

中国葡萄酒市场需要多样性、多元化的产品,进口酒也是不可或缺的一部分。目前,中国已是最大的葡萄酒消费国之一,多个葡萄酒生产国也将中国视为其重要战略市场。疫情期间,吕有龙邀请抖音大V北海爷爷进行葡萄酒带货,一小时卖出了3000余套葡萄酒礼盒,这样的销售业绩也启发了吕有龙营销的新思路。

“在葡萄酒之外,我们也参照目前互联网‘严选’‘直播带货’等模式,引进了雪茄、蜂蜜、保健品等小众稀缺品类,在线下线上同步销售。2021年也将通过品牌体验店的方式,在省内多个城市拓展5家以上的线下店。”吕有龙希望邀请更多对品质生活有要求的新中产能够来到店里,与专业人士一起分享葡萄酒、威士忌、雪茄等。

