

新西兰海归让百年老店“新生” 超市里也能买到“杨裕兴”



杨裕兴衡阳老店。(资料图片)

回乡创业风采录

■记者 朱蓉

杨昕，“杨裕兴”第四代传人，另一个身份是毕业于新西兰奥克兰大学商学院、拥有企业管理学士学位与市场经济学硕士学位的“海龟”。

2004年，韩国“端午”向联合国教科文组织申遗成功。此事，刺痛了在新西兰做了2年电脑代理生意的杨昕，以及他身边的海外留学青年。“当时我们在海外的华人都很气愤。”杨昕说，想起家中被文化部授予非物质文化遗产的面业生意，他下决心要回衡阳再创业。

老面馆建起面条生产线

事实上，杨裕兴面业有限公司早在1994年就注册了自己的商标，经营范围除餐饮外，还包括挂面、大米、酱油以及调味品等多个产业模块。然而十

几年来，出于各种原因，生产线一直迟迟没能运转起来。

2008年，杨裕兴面业有限公司终于开始正式进行生产，由当时31岁的杨昕担任董事长职务。创业初期，为了开拓市场，杨昕常常全省各地跑。最苦的时候，他的车甚至舍不得上高速，都是为了节约费用。

“杨家酱”进超市

想要在已是强手如林的湖南面业市场打下自己的一片天地不太容易。杨昕说，之所以能够信心满满的回国创业，主要原因之一还是自家手上传承了百年的面条生产方法与酱料配方。杨昕一直相信，有着文化底蕴，经过数百年市场认证的面条与酱料配方会成为他的“制胜法宝”。

经过5年的努力，杨裕兴牌酱油、面条和独特酱料配方的“杨家酱”已经从独家面馆飞入了寻常百姓家。截止2013年4月，杨裕兴牌各种包装食品已经摆上了省内新一佳、大润发等连锁超市，在社区小店中也是很受欢迎的产品。

“就像日本的味千拉面，只要买了酱面速食包，消费者自己也能在家里做出口味地道的杨裕兴面条。”对于自己产品开发的优势，杨昕如是介绍道。

冲击1亿销售额

虽然挂着“中华老字号”的牌子，杨昕手中的杨裕兴面业有限公司发展速度却绝不“老态龙钟”。2010年始，他的公司销售额从十余万元一跃至1100万元；到2012年，已经实现了近6000万元的销售。

目前，杨裕兴面业有限公司解决了一百多人的就业问题，平均薪酬水平达到3000元至4000元。“连前台文员，都是2500元一个月的工资。”杨昕说，这个水平在衡阳已属中上。2013年，一条年产量达到1.5万吨的面条生产线已然落成。他计划要创造1个亿的销售，目前已在阿里巴巴上开通企业平台，对外贸易也已提交审批，省外市场正在拓展。对杨昕来说，让杨裕兴面业公司走向世界，似乎已指日可待。

平安产险斩获两项年度产品大奖

近日，2012年度保险产品评选结果揭晓，平安产险“平安境外劳务系列产品”、“平安小微企业贷款保证保险”两项产品斩获大奖，分别被评为“2012年度意外保险产品”、“2012年度意外保险产品”。这两款产品在第七届中国保险创新奖评选中荣获“最佳人身意外保险产品”与“最具市场潜力保险产品奖”之后，再次赢得业内认可。

“平安境外劳务系列产品”是一款组合式产品，投保对象为境外务工人员，责任涵盖意外伤害、医疗、紧急救援、旅行票证损失、住院津贴和个人责任等。该产品可满足境外工作客户全方位、多层次的保障需求。而“平安小微企业贷款保证保险”专为申请金融机构贷

款的小微企业开发，面向经营时间1年以上、在当地工商局、税务局注册登记、年销售额在200万元以上的小微企业。自去年初上市以来，市场反应热烈。

平安产险相关负责人介绍，公司一直将研究客户需求、开发创新产品作为一项重要工作。仅今年前四个月，平安产险就已针对境外旅游市场多样化的需求开发了“蜜月游”、“非洲游”、“邮轮游”、“海岛游”、“冰雪游”等特色境外旅游保险产品。此外，针对客户个人资金账户的安全需求开发“个人账户资金损失保险”。

“年度保险产品评选”活动由中国保险报、中保网和新浪财经等主流媒体共同发起，是行业内年度保险产品评选活动，评选委员会包括中央财经

大学郝演苏教授等著名专家，具有较高的知名度和影响力。

目前，财产险市场产品同质化较为普遍，客户需求却非常多样。如何找到并快速响应市场需求，提高产品开发、上线的速度成为各家产品开发创新产品的重要课题。平安产险已在内部制度、工作流程、系统搭建方面建立一整套产品创新机制。产品开发部门逐步从后线的单纯接收需求的角色向前线主动接触客户进行转变，通过与外部渠道方、一线业务人员以及客户直接沟通，及时了解市场需求，为后续的产品开发积累素材。

平安产险表示，未来将继续体察客户需求，针对细分市场开发出更多丰富的保险产品。

■记者 梁兴 通讯员 王艳辉

开户自助填单，门户网站预约 中国银行公司客户综合开户项目投产



通讯员 王晓丹 摄

5月5日，中国银行公司客户综合开户项目成功投产。公司客户综合开户是中国银行实施智慧银行建设规划的重要举措，是中国银行开户业务的重大创新和改革，极大提升了客户体验，有效提高了客户服务水平。

据记者了解，公司客户综合开户流程优化项目投产后，彻底改变了中国银行原公司客户开户业务操作流程复杂、客户填单多、耗时长、服务效率低的状况。实现

了公司客户尊享门户网站预约开户、业务申请书自动打印、综合签约及查询等多项便利服务。扩展业务受理渠道，客户可通过该门户网站(www.boc.cn)进行开户预约，公司客户开户时间由原来的70分钟缩短至30分钟，节省了50%以上客户等候时间，开户时原来需客户填写的41项资料均由系统自动打印，实现了公司客户开户免填单功能。

中国银行湖南省分行公司部相关负责人表示，综合开户项目投产后，开户时需客户签字盖章次数大为减少，由原来的二十多次缩减至十几次，公司客户可一次性完成网上银行、电子回单箱等相关产品的签约及查询服务，极大提升了客户体验。

■记者 梁兴
通讯员 谭铁平 易文兵

1.09亿元后又爆6574万元 双色球驶入出奖快车道



即便已经过去一周，河南1.09亿巨奖的谈资依然为整个彩市津津乐道。

十年造出亿元巨奖15个 彩市航母“双色球”是中国福利彩票的明星产品，为全国两亿彩民带来了梦想的希望。截止2013051期，双色球上市十年间累计中出一等奖8143注，其中千万大奖682个，亿万巨奖15个。2013年以来，在短短的四个多月内就开出3个亿元大奖，堪称双色球十年之最。

双色球“造富”也造“慈善家” 双色球“造富”的同时，也制造出多位“慈善家”：2011年浙江5.65亿得主捐款2000万，成为彩票亿元大奖得主捐款排名中的榜首，

而同样来自河南的另外三位亿元大奖得主则分别捐款1050万元、1000万元和500万元。这些亿万富翁们坚持将中国福利彩票的公益理念发扬光大，用实际行动回馈了社会。

巨奖频出，云南中出6574万大奖 就在河南1.09亿巨奖中出后的一周，云南又出现一人独揽12注双色球头奖，中得6574万元大奖。这接连开出的大奖，将彩票的“猫腻”质疑一扫而净。我们期待，双色球将继续它“造梦师”的角色；我们相信，彩票也将继续在公益领域和民生事业上放射正能量。

■湘彩整理



期货日评

两个多月调整或将结束

周一，沪铜8月合约大幅上涨，收报52930元/吨，涨幅4.60%。美国4月份非农就业数据异常强劲，大大缓解了投资者对经济增长前景的担忧。沪铜1308合约跳空上涨收复20日均线，预计期价或挑战上方55000阻力位。

周一股指期货主力合约IF1305报收2509.2点，上涨1.02%，成交量环比大幅减少，而持仓量环比小幅增加，期指贴水16点。现货方面，沪深300股指受利好消息影响小幅高开，一路震荡上涨，午后高位震荡，上涨1.33%，成交量环比小幅减少。

沪深300指数从技术上看，周一报收中阳线，受制于30日均线的压力。KDJ指标低位金叉，趋

势指标再度于低位抬头向上。若大盘放量突破下降轨道的压力，有效站稳2550点，则意味着两个多月来的调整行情即将结束、阶段性底部有望确立。后市关注30日均线的压力及成交量的变化。

周二建议投资者操作上观望或者逢低适量布局多单，止损价2450点。

■德盛期货研究中心 潘涛



期货投资咨询资格号码：TZ004421
开户热线：0731—82893316
咨询热线：0731—88593009
公司网址：www.dsf.cn