

## “农字号”网红月饼融合科技和“国潮风”

今年,一款由中国农科院“世壮”品牌首发的燕麦低糖月饼,将传统文化的“国潮风”与科研属性的“科技范儿”融合,受到市场追捧成为“网红”。

40年前,在研究员陆大彪的主导下,中国农科院组建燕麦降脂研究课题,成立燕麦降脂作用研究协作组。凝结其研究成果的“世壮燕麦片”一经问世就受到欢迎,供不应求。如今,这个老牌产品家族迎来了新成员——中国农科院低糖燕麦月饼已于8月投放市场。

延续燕麦片的科研属性,小小月饼背后,承载了无数研发人员的心血。产品从设计到成型历时近一年,燕麦月饼与世壮燕麦保健片为同一原料,是科学家历经十余年从1492份燕麦资源中经品质鉴定筛选出来的燕麦专用品种。燕麦粉黏合性、甜度都经过了专门的技术攻关,以确保月饼口感醇厚,总糖含量符合国家标准,同时0蔗糖,是一款名副其实的健康低糖月饼。

月饼包装设计体现了“国潮风”,也承载了美好的祝福:众捧月寓意事业有成,月兔追麦寓意阖家团聚,麦好月圆寓意家庭美满,麦如满月寓意身体健康,月中折麦寓意学业有成,不同的口味各有特色。

作为背靠中国农科院的产品品牌,世壮一直坚持产品品质是企业的立足根本。世壮品牌负责人表示,在千变万化的市场中不忘初心,踏踏实实投入到产品研发当中去,在产品过关的基础上勇于创新,把品牌做好做大。

(李丽颖)

## 库存容量 60 万箱 全洲现代医药物流“医器械云仓汇”助力行业发展

2020年,随着新冠肺炎疫情在全球肆虐,制药行业受到了更多关注,作为药品生产企业、药品流通企业和药品零售商之间的重要桥梁,医药物流仓储企业也获得新的发展机遇。

“药品两票制大环境下,同时受疫情影响,湖南省药监局对医疗器械的许可发展政策给予了大力支持,全省医疗器械公司数量逐步增多。”全洲现代医药物流有限公司董事长周求华告诉记者,如何帮扶这些成长中的医疗器械公司,为他们降低公司运营成本,一直是公司近年来探索的方向。

基于此,全洲现代医药物流有限公司拟实施开展医疗器械公司一条龙服务的代办业务项目——“医器械云仓汇”,专业为药品、医疗器械行业企业提供平台服务、代办营业执照、代办二类医疗器械备案、三类医疗器械经营许可证、代理记账、注册地址租用、办公室租用、商品储存(包括商品装卸、打单、拣选、扫码、贴标签、打包、收货上架等)、配送等服务。

“公司全力打造的电商云仓、共享物流、仓储运营精益管理的供应链体系,是结合互联网经济,共享经济大数据,区块链为一体的现代物流新经济模式。”据周求华介绍,“医器械云仓汇”将汇聚天下仓储资源,为有仓储需求的工商客户提供共享仓储服务,一件代储,七天计租的新型仓储运营新模式。同时为有需求的工商企业降低仓储成本,闲置仓储利用等困惑,大大缩短中间环节,去中心化,提供仓储运营、货物短途接驳、主干线运输和城市配送的主体式的仓配一体的服务。

“我们的库存容量达60万箱,日吞吐量6万箱,日处理订单3000单以上,是集现代化、自动化、信息化、智能化于一体的大型医药食品物流中心。”周求华表示,公司交通便利,地理条件优越,位于湖南长沙株洲交通枢纽中心,长沙市三条主干道万家丽路、韶山路、芙蓉路近在咫尺,地铁1号线、5号线,长株潭城铁相邻。5分钟可达长沙汽车南站



和京珠高速入口,10分钟可达长沙高铁南站,25分钟可达黄花国际机场,35分钟直通株洲和湘潭。

据悉,全洲现代医药物流有限公司是国家5A级物流园区、五星级仓库、中国物流采购联合会示范基地、国家发改委企业信息化示范工

程、湖南省首家获得第三方医药物流资质的企业、第三方医疗器械资质的企业。也是湖南省内最早开展现代物流集成化管理的第三方物流企业之一,有悠久的三方物流管理历史和优秀的企业物流文化,成功孵化了益丰大药房、特格尔、润吉等多家大型医药公司。(权轩)

## 盖世食品:打造中国产业化预制开胃凉菜领导品牌

新三板精选层公司盖世食品相关负责人9月3日表示,作为国内开胃凉菜细分领域的头部企业,公司将充分发挥在食品安全、标准化生产及加工效率等方面的优势,聚焦标准化凉菜,提高定制化水平,进一步做好、做精产品,借助募投项目实施不断扩大市场领先优势,打造中国产业化预制开胃凉菜领导品牌。

经过近20年的发展,盖世食品如今已成为海洋食品和食用菌食品等即食开胃凉菜领域的头部企业。目前,公司主要产品包括藻类、菌类、山野菜、鱼籽及海珍味等系列开胃凉菜产品,市场已扩展到50多个国家和地区,国内

市场是公司最重要的市场之一。

开胃凉菜一直是中华美食的重要组成部分。所谓的开胃凉菜,即直接以农、林、牧、副、渔产品为原料按照传统工艺加工后低温保存并可即食的菜品。

早些年,开胃凉菜主要以摊、店、柜形式或餐饮方式出现,发展方式较粗放。近些年来,随着人工成本和场地租金的上涨,以及人们对食品安全和口味要求的提高,不少大型餐饮连锁企业逐渐减少或停止制作开胃凉菜,转为由专业凉菜企业加工配送,以此来保证产品质量和口味的稳定性。

该负责人表示,相较于自己加工开胃凉菜,大型餐饮连锁企业统一采购开胃凉菜优势显著。专业的凉菜加工企业批量采购原材料,在食材采购、物流运输上具有更强的议价权,规模效应明显,原材料成本更低;凉菜加工企业原材料周转要好于单个餐厅,冷藏及物流运输更有保障,食材更加新鲜安全;专业凉菜加工企业标准化生产流程可保证菜品口味稳定。

值得注意的是,当前中国餐饮连锁化率还很低,远低于美国等发达国家,由此构成了巨大的增量市场。在马太效应影响下,未来大型餐饮连锁企业市场规模越来越大,市场占有率

会越来越高,这也给包括盖世食品在内的食品加工细分赛道企业带来巨大市场机会。

该负责人称,开胃凉菜行业未来将进一步向高端化、品牌化、产业化方向发展,这给在品牌、市场、质量控制、产品研发、资金、人才及管理等方面具有明显优势的企业带来更多的发展空间。

安信证券指出,连锁餐饮行业发展叠加餐饮习惯变迁,产业化开胃凉菜市场有望壮大。盖世食品产品种类丰富,盈利能力、成长能力表现突出。公司国内市场渠道不断扩大,将成为公司主要的增长看点。(宋维东)

广告

## 中铸瀚海刀画招生

中铸瀚海刀画美术培训中心,地处举世闻名的旅游度假胜地河北省秦皇岛市。全市分海港、山海关、北戴河三区,风景秀丽,夏季气候凉爽,海滩沙缓潮平,自然环境优越,文物古迹众多,相传秦始皇东巡至此而得名。

历史悠久、风光绮丽的秦皇岛市,拥有众多的自然景观和历史名胜:避暑胜地北戴河、历史名城山海关、古代传说孟姜女庙等旅游景点,是您学习旅游的最佳选择。本中心环境优美,艺术氛围浓厚,交通便利。中心以育人为本,根据学生的基础因人施教,人性化的教学体系,合理的收费标准,中心采用终身会员制,让您轻松学习,圆您艺术之梦的同时,掌握特色技能,是您学习就业的理想选择,欢迎

全国各地热爱美术事业的人士前来参观学习。

中心设有:油画刀画,工笔油画。

1、招收对象:  
年龄18岁以上,有绘画基础均可

2、教学内容:  
(1)刀画理论,刀画技法  
(2)油画工笔

3、学员待遇:  
终身会员(不计时间随到随学直到你学会为止)

4、收费标准:  
学费6000元,包含500元绘画工具、颜料及练习画布。退伍军人及残疾人凭有效证

件学费优惠。

本画种是学生一技之长的选择,是下岗人员再创业的机会,是成功人士陶冶情操的方式,是中年人修身养性的妙药,是老年人延年益寿的娱乐活动。

上课时间:  
上午:8:30-12:00  
下午:13:30-17:30

学员也可以根据个人情况自定上课时间,随到随学。

有关说明:本中心免费赠送学习资料,绘画参考图片,绘画工具和绘画颜料。

联系方式:咨询电话:15030447555(微信同号)



联系人:张老师  
主讲老师艺术简介:  
张维昌,艺名张维源,山东省安丘市人,1979年毕业于吉林艺术学院。善油画刀画,现为中国美术家协会会员,中国刀画家协会副主席兼秘书长,中国艺术书画家协会会员,翰海刀画美术培训中心负责人,中国书画家

杂志特邀画家。油画《长白山岳桦林》在全国民间艺术节获得二等奖。油画《壶口瀑布》在“长城杯”书画艺术大赛获得油画一等奖。刀画《黄河》在首届爱国主义教育中原书画展中荣获国画类一等奖。2011年接受中央电视台七频道《农广天地》栏目组采访。2012年接受深圳卫视《大娱乐家》栏目组采访。

企业家自述(长篇连载之一百三十三)

## 王建明:动力大王的传奇故事

在两司十二届职代会二次会议上的讲话(1999.7)

先通报几个情况。一个是6月24日的新加坡董事会情况,这次董事会没有分歧的有几点,一是原任董事长和首席执行官总裁续任;二是分红,股份公司两三年没有分红了,今年要进行,分红的金额已经定下来,大概每一股分0.2元。我们一共5亿股本,今年年内要分1亿元的现金,分两次来付,第一次付5000万,第二次再付5000万。这是对股东,也包括我们的职工为公司的生产经营和发展做出重大支持与贡献所作的一点回报;三是支持公司的新产品计划。

还存在分歧的有两个事,一是减员计划,董事会今年比较长的时间酝酿过程是不太讲科学不太讲道理的,这个事情现在还有分歧;二是分配,董事会的要求也是不太合理不太科学的。这两个事情还得继续摆事实讲道理,最后要是无法统一的话,毕竟这个公司的运作是在执行机构所有,那就变通执行。董事会在这两件事情上的不合理到什么程度?现在我们是7000多人的编制,他们初始的想法是接近今年年底要减到5200人。简直是荒唐之极,不能执行。关于分配也是这样,今年我们公司的增长幅度在国外是引人注目的,但董事会在分配方面想保持去年的总额不变。这也是荒唐的、不科学的。

我把时间先后把一些重大事情通报一下。7月8日,区党委书记曹伯纯到玉柴,他既是来视察的,也是来给我们在要求方面开小灶的。曹书记在视察当中多次强调,玉柴的任务应该是创国际名牌,要到国际市场上拼抢一席之地,否则的话对不起我们已经具备的基础。此话语重心长,用词改变但涵义不变。曹书记这次视察的第二个重点是赞成玉柴的三个赶超并予以高度评价,认为这三个赶超的提出是



有中国民族志气的表现。这次视察曹书记在听完汇报后的总结讲话中两次指出,区党委区人民政府全力支持玉柴做好做大。曹书记开始说于近期召开区人民政府专题办公会专门研究玉柴的发展问题,后来又表态定于7月16日—18日在自治区召开企业改革整顿经验交流暨理论研讨会期间抽时间来召集了3天的企业改革经验交流和理论研讨会,中央政策研究室、国家经贸委以及中央各新闻单位都派人参加了这次会议。此会议于7月17日白天开了一整天,18日曹书记还要做工作报告,没想到他就在17日晚通知了常务副主席、新调来的王汉林副主席、区经委系统、财政厅、科技厅、机械厅的一把手于20:30—22:30举行了玉柴发展的专题办公会议。

会上听取了玉柴关于股份公司两个专题、

集团公司四个专题的汇报,曹书记在这次会议上特别提出要玉柴学习中国女足,学习中国女排,要振国威,要强壮自己的实力。他再次指出要玉柴争创国际名牌,抢占国际市场。

此次自治区办公会议上,玉柴股份公司提了两个专题,一个是建议区政府筹资投资到玉柴股份公司补足国家股欠缺的3%,然后再从玉柴股份公司转股柳州汽车厂,形成1万台重型车生产能力,既为广西增加1万台重型机整备,又带出我们1万台的发动机,大概用8000万左右的投资可为广西增加20至25个亿的销售收入。区党委政府的领导对这个建议是肯定的,而且现在已经开始调查研究,对柳州重型车现在的进展情况,区政府已经有了一定程度的掌握。

第二个专题是关于最新的一个情况,就是我们和一汽之间的一个战略行动,这里面

牵涉到区政府对我们做的一些支持,就是一汽的一项投资,要给这项投资做一些特殊的待遇和规定。这个问题原则上也是得到了办公会议的支持,要我们进一步把意向变为协议,进一步摸清情况,确定之后自治区可以给予支持。

集团公司在会上作了绿源项目、小挖项目、千人再就业配件公司项目以及扩大机油项目等四个专题的汇报。对于绿源项目,区人民政府已经鼎力协助我们,将这个项目报国家经贸委作顶替进口的重点建设项目(区经贸委根据新一轮的计划往上报的第一个项目就是玉柴的绿源项目)。对于绿源项目,曹书记的指示是一定要生产膜,一定要实现顶替进口。这跟我们公司原来的思路是完全吻合的。关于小挖,自治区将全力支持,不仅要保证这个技术密集的而且是打入工业国家的出口产品,还要扩增品种,增加效益。关于配件,办公会的精神是支持充分利用存量,反对低水平的重复建设,不是30多个品种都要在玉林建厂。根据区人民政府办公会的这一精神,在建设千人再就业的过程当中,我们有些同志今后可能要离开玉林到一些需要盘活资产、需要扩大生产的地方去做各种各样的工作。机油项目没有再研究,这是非常明显的,但投资额恐怕不易得到,这么一个好项目就没有再多谈。

7月12日,我在北京跟二汽的新任总经理兼党委书记苗圩见了面,他原来是机械部的副总工程师,在他到二汽当党委书记之前,我在北京跟他长谈过一次,他在将要出任二汽的党委书记之时,曾经陪同邵奇惠和吕福源两位部长到过玉柴。苗圩非常坦率地告诉我,马跃的离任就是因为在与玉柴的合作问题上没有执行国务院的决定,没有执行国务院领导的要求。我这一次在北京跟苗圩的见面,国家机械局高度重视。苗圩在法国开董事会的时候,国家机械局办公厅用电话电传一直追到法国,告

诉苗圩我在北京要和他见面。这次见面我和苗圩于上午单独见面,下午就到国家机械局会议室,邵奇惠局长、张小虎副局长以及一帮司局长都参加了这次会谈,两个公司非常坦率地交换了意见。

亮点与闪点有这么两个,一个是双方都赞成研究玉柴对二汽的应收账款把它改为股权,在北京的时候我们探讨应收账款变为二汽载重汽车公司的股权,昨天二汽的办公会议研究确定的意向是把这个应收账款改为对柳州汽车厂的,这个讨论恐怕对我们是利大于弊,因为柳州汽车厂去年盈利,今年是增大盈利,有利润。二汽的载重汽车公司去年亏损,今年恐怕还要亏损。这是合作的亮点和闪点。亮点和闪点之二就是我一再跟苗圩强调,让他看到,实际上国家计委、国家机械局对康明斯C系列上马的规模在做严格的限定,不准超过1万台,而估计2005年国家的重型汽车至少要发展到6万台。那么,二汽就算有两三万台的重型车,也还有两三万台的缺口。因此,对于康明斯C,如果二汽已经投资了没办法撤而一定要上,我们建议二汽在考虑问题时也应与玉柴的6112是相容的关系而不是排斥的关系,这一点目前的状况是可谈的,而且国家机械局的领导专门召集康明斯驻北京的主任,非常严肃地跟他谈了话。苗圩与康明斯公司的总代表将于8月15日以后正式到玉柴再探讨这个问题。打是肯定要打的,谈我们也是欢迎的。

7月14日,我又到了长春,跟一汽的现任总经理竺延风见了面,对一汽来讲,这一次也有亮点和闪点,其来源还是利益。一汽的重型车今年上半年卖了1万多台,但是其中让一汽抱很大希望的VHB道依茨德国柴油机没有给一汽带来好处,质量问题照样有,售后服务重跟不上,配件奇缺,价格都是天价。

(此文系本报整理,待续)