河南佳腾运输有限公司 获评国家2A级物流企业

近日,全国第三十四批 A 级物流企业结 果名单揭晓,河南佳腾运输有限公司进入名 录之列,符合国家 A 级物流企业公告要求, 入选为国家 2A 级物流企业。

据了解,全国 A 级物流企业是依据《物流 企业分类与评估指标》(GB/T 19680-2013)国 家标准和相关制度办法,从企业的经营状况、 资产、设备设施、管理及服务、人员素质和信 息化水平六个方面进行综合评估。河南佳腾 运输有限公司此次获评国家 2A 级物流企 业,表明该公司的管理能力、服务水平等方面 得到了客户和行业的广泛认可,对于其进一 步发展壮大将起到积极作用。

河南佳腾运输有限公司成立于 2020 年 12月,业务范围包括道路普通货物运输、搬 运装卸服务、货物专用运输(集装箱、冷藏保 鲜设备)、货站经营等。公司是河南省物流协 会 AA 级企业、中国物流与采购联合会冷链 物流专业委员会会员单位。合作的客户有郑 州三全食品、河南牧原肉食等上市公司。

公司将继续秉承"安全生产、诚信经营、不 断创新、追求卓越"的经营理念和"服务第一、 客户至上的"的服务宗旨",把诚信、负责、创新 作为公司永远不断追求的目标,愿与广大客户 携手共进,为运输行业尽一份力。

玉溪交运物流有限公司 入选为 国家3A级物流企业

日前,全国第三十四批 A 级物流企业结 果名单揭晓, 玉溪交运物流有限公司进入榜 单之列,入选为国家 3A 级物流企业。

据了解,玉溪交运物流有限公司成立于 2014年,为云南玉溪交通运输集团有限公司下 属全资子公司,2020年11月由玉溪交通运输 集团公司原货运经贸分公司、石油运销分公司、 物流分公司、修理一厂、修理二厂和东风汽车技 术服务站整合组成。公司主营业务包括:货物道 路运输、危险货物运输、货运代理服务、普通货 物仓储服务、汽车维修与维护、停车场服务、农 产品加工、销售业务等。公司占地 224.5 亩,其 中研和物流园区 162 亩、大栗园物流仓储 29 亩 19314平方、汽车修理厂23.5亩。拥有普通道路 货物成品卷烟运输车辆90辆;汽柴油危货运输 车辆72辆;物流仓库储存量2万余吨;汽车修 理厂面积 15651 平方。公司共设有党群行政工 作部、资产财务、安全机务部、经营发展部4个 职能部门;下属4个业务部门货物运输部(公司 直属)、物流仓储部、汽车修理厂、物业服务部及 1个分支机构蔬果销售分公司。公司现共有在 册职工238人党员44名,管理人员71人,工人 岗位 167 人。

公司货物运输业务主要有普通运输和危 险货物运输,普通货物运输从1992年开始为 云南中烟玉溪红塔物流中心承运省内外成品 卷烟,车型为封闭式厢式货车,服务范围为玉 溪(昆明)至全国除西藏自治区外的各省、市; 危险货物运输主要涵盖一、二、三、四、八类危 险品运输业务, 主要业务为中石化云南分公 司成品石油运输,服务网点玉溪至西双版纳、 普洱及红塔区内; 仓储物流业务为普通货运 存储和货物运输代理,仓库区占地29亩,仓 库面积 12500 平方,主要为省内、外各化肥生 产商家在玉溪火车站中转及储备仓库;汽车 维修业主要为大型车辆维修和玉溪市危险货 物运输车定点维修,为一汽解放、青岛解放、 东风柳汽、玉柴机器及比亚迪、宇通客运车辆 的定点维修厂; 自蔬果销售分公司进驻拼多 多平台以来,从刚开始每天销售五、六百单, 到现在的每天销售量突破一万单, 月销售收 入能达到近50万元,成为公司新兴产业的突 起军,今年5月正式向美团平台进行蔬菜供 应,进一步扩大经营供货范围。 (肖智)

仁兆泡菜 山东小镇的"韩国逆袭"

韩国白菜价格"坐上了火箭",中国产泡 菜则成了"救兵"。

初冬已近,又到了腌制泡菜的季节。

据韩联社报道,受罕见的高温、暴雨、台 风等极端天气影响,叠加通货膨胀、韩元贬值 等原因,韩国大白菜价格涨到近9000元-颗。但据消费者称,一颗大白菜的实际价格在 韩国超市里卖到了一万韩元(约合50.2元人 民币),被戏称为"金菜"。

这种背景下, 韩国决定建立大型白菜存 储园区,用于解决泡菜企业产能和储存空间 不足的问题。有数据显示,在韩国一千多家泡 菜企业当中, 去年近一半因业绩不佳暂时甚 至永久关闭;与此同时,来自中国的食材却牢 牢占据了韩国民众的餐桌——《朝鲜日报》 称,韩国进口泡菜的99.9%来自中国。

出口韩国的中国泡菜,又有八成来自山 东平度的一个小镇。他们是如何做到的?

泡菜传统的前世今生

韩国纬度较高,冬季不长果蔬,素来有腌 制泡菜储备过冬的生活习俗。

泡菜主要以大白菜、包萝卜等蔬菜为原 料,腌制过程保持常温,因此维生素、钙铁磷、 膳食纤维等营养物质能很好地保留下来,并 富含乳酸菌,可刺激消化液分泌,增进食欲。 久而久之,腌制泡菜成为韩国人引以为傲的 饮食文化。2013年,联合国非物质文化遗产委 员会正式将韩国"腌制越冬泡菜文化"列入教 科文组织人类非物质文化遗产名录。

实际上,中国腌制泡菜的历史更为久远, 最早可追溯到 3100 年前的商周时期。

《诗经·小雅》中有"中田有庐,疆场有瓜,是 剥是菹,献之皇祖"的诗句。菹,就是人们以蔬菜 为原料,用食盐直接腌渍的泡菜。到西汉晚期, 我国已经有了专门用于腌制泡菜的陶罐。

有一种说法是,唐朝时期,大将薛仁贵被发 配高丽,他的随从有多名重庆市江北县(渝北 区)人,会做家乡的泡菜,于是泡菜逐渐进入到 韩国平民家庭。当然,这是早期的韩国泡菜。

现代韩国泡菜多以白菜为原料, 佐以辣 椒粉、生姜、大蒜等调料,充分搅拌、发酵而



成,口感酸甜辛辣。每逢深秋时节,多数家庭 会自行腌制。泡菜企业则会在夏季确认白菜 数量,秋季确定采购价格,以保证冬季供应。

白菜价格"坐上了火箭"

韩国《亚洲经济》发布的数据显示,2017年 以来,韩国有35%的泡菜需要从国外进口,在进 口泡菜当中,来自中国的产品占据了99%。

那么,这样一个泡菜大国,为什么需要从 中国进口自己的"国民食品"呢?

问题出在白菜上。

首先, 韩国国土面积不大, 且有很多山 区,蔬菜产量有限,一旦遭遇强烈台风、寒潮 侵袭就会减产。

其次,韩国于2008年推出的四大江治理工 程,征用了汉江、洛东江、锦江、荣山江沿岸的大 量土地,而这些土地恰恰是大白菜主产区。种植 面积减少,直接导致了大白菜产量骤降。

种植土地征用,加上遭遇极端天气,致使 2010年韩国大白菜价格在一个月间翻了三 倍。为了吃到泡菜,首尔市居民一度天不亮就 要前往市场,排队五个小时抢购白菜。抢到的 笑逐颜开,把白菜高高举过头顶,抢不到就怅 然若失,产生怨言。

为了缓解白菜危机, 韩国政府不得不从菜 农手中高价收购,再以七折推向市场。但即便如 此,也无法快速填补本土蔬菜缺口,只能紧急取 消30%的关税,从中国的山东、河北、吉林等地 进口了约5万吨白菜、萝卜,大白菜价格才回落

此后,韩国似乎对中国蔬菜产生了"路径 依赖"

韩国关税厅发布的进出口贸易数据显 示,今年1-8月,进口中国产泡菜约为13.9亿 元人民币。其中,8月份泡菜进口额高达9381 万元人民币,同比增长41.1%,预计中国产泡 菜进口额还会持续增长。

韩国《亚洲经济》感叹,白菜价格"坐上了 火箭",中国产泡菜则成了"救兵"。

韩国白菜危机造就"仁兆机遇"

2010年的韩国白菜危机,让中国境内的 大白菜、葱、姜、蒜等农产品,整体售价提高了 二至三成。与韩国隔海相望的一个山东小镇, 从中嗅到了产业发展的良机。

地处胶东半岛的平度市仁兆镇,人口虽 然只有七万, 蔬菜种植面积却将近12万亩, 年产量达55万吨。

流经仁兆镇的大沽河孕育了入口脆爽、 微微发甜的大白菜,沿岸平原则提供了适合 大规模种植的肥沃耕地。好水、好田出好 菜——这里生产的"沽河"牌系列蔬菜,既是 农业农村部认证的优质产品, 也是上海合作 组织青岛峰会的果蔬供应商。

相对于韩国白菜,国内白菜成本低廉,产 量充足,近两年每公斤平均价格只有1.56元, 一两块钱就能买到一颗白菜。

在韩国白菜危机中尝到甜头的山东菜 农,纷纷扩大种植面积,却造成第二年供大于 求,大量白菜烂在了地里。为打破困局,仁兆 镇开办了一批面向日韩市场的泡菜加工厂, 但起初生意并不红火。

因为,作为一种"国民级食物",韩国人不 但对泡菜卫生条件要求高,而且信奉"身土不 二"的饮食观念,认为本土生产的食物更适合

自己的体质,也更有益于身体健康。

于是, 仁兆镇的菜农们开始从源头进行 调整,挑选韩国人喜欢的白菜品牌种植,还在 泡菜企业建起了无菌工厂,全程低温运作,保 证菌落数量达标。如今,仁兆镇选育的白菜品 种达到近300个,蔬菜加工企业100多家,十 家工厂有八家生产泡菜,年产量超过20万 吨,供应了韩国泡菜进口市场的80%、消费市

在仁兆,一个熟悉白菜体型和纹理的大 妈,只需10秒就能将一颗白菜抹匀酱料,上 妆的白菜经过一个月的腌制就能制成泡菜。 成品泡菜一天装箱出关,一天海路运输,最快 四天就能出现在韩国人的餐桌。

买全国,卖全球

随着韩国订单不断涌入, 仁兆镇本地种植 的白菜产量已经无法满足海外市场需求。而且, 只要过了成熟季,本地鲜菜就会明显不足。

为了实现全年供应,找到充足的货源,仁 兆泡菜企业把目光转向了全国,通过建立大 数据,对国内主要蔬菜产区的种植面积、价格 趋势进行预判。

2018年,河北张家口的白菜滞销,仁兆镇 的村民就跑到张家口进货,运回仁兆加工。有 了张家口的采购经验,泡菜企业又开始与内 蒙古化德县合作,以获得国家农产品地理标 志登记保护的化德大白菜为原料,不但建立 起庞大的白菜购销网络, 也形成韩国泡菜无 法企业的品质保证和产业规模。

依靠"买全国,卖全球"的产业思路,2021 年在新冠疫情影响下, 仁兆镇泡菜出口量依 然逆势增长了30%。 实际上,除了白菜生意,仁兆镇的萝卜、

甘蓝、大葱、生姜也通过蔬菜加工企业出口到 日本、韩国和东南亚、中东地区的十几个国 家,占到了青岛市蔬菜出口的三分之一。

以白菜种植为基础、泡菜出口为龙头,仁兆 镇成为北方地区撬动蔬菜出口的一个"支点"。

小米的国产品牌高质量发展之路何以越走越从容

伴随着一阵耳熟能详的手机铃声音乐, 一年一度的小米秋季新品发布会如约而至, 除了发布多款重磅新品,小米创始人雷军一 场题为"穿越人生低谷的感悟"的演讲,更让 线上千万观众唏嘘不已。不知不觉,小米这个 企业已经走过了12年。

在持续2个多小时的小米秋季发布会中, 折叠屏手机、自动驾驶技术、人形机器人等凝聚 小米自研能力, 代表行业最新发展方向的科技 产品纷纷亮相,不断引起线上、线下观众的阵阵 欢呼。在硬科技之外,《小米创业思考》这本独特 的"产品",也通过沉淀、总结小米"用互联网改 造中国制造"的探索历程,向社会大众完整分享 了小米创业经验等"内功"。

随着中国经济发展的战略转型,工业4.0 等概念层出不穷,制造业迎来了新的发展浪 潮。在这场浩浩荡荡、方兴未艾的中国制造业 革命中,不断进行技术创新和商业思考的小 米,无疑已成为其中当之无愧的擎旗者。

而故事的起点,还得从2010年说起。那 一年,中国制造站到了历史的十字路口。彼 时,以手机为代表的电子制造行业正处于两 极分化状态,高端手机市场海外品牌独大,其 手机价格令人望而却步;此外,代表了一个时 代的"山寨机"雄踞市场十年,它以低廉的价



实在难以保证,品牌很难做大做强。下一步何 去何从,是时代之问、也是未来之思。

那一年,小米集团成立了。开发 MIUI 操作 系统、推出小米一代,业内人士回忆,该产品一 经问世,就凭借其定价打破了海外品牌垄断的 智能手机定价体系,同时以780万台的销量让 中国市场看到了质量可靠的国产优秀手机与国 际品牌三分天下的希望。12年后,小米已经成 为最年轻的《财富》世界500强企业,收获了世 界前三的智能手机出货量和全球 5.29 亿的活 跃用户,不断推动中国制造出海。

岁星绕地球一周约需12年,故12年也称

为一纪,"蓄力一纪,可以远矣。" 小米的 12 年,何以总能披荆斩棘、乘风破浪? 相关业内 专家表示,"小米的梦想和这个时代中国人的 梦想不谋而合,抓住了与时代的同频共振:把 中国创造带给世界。"

如今的中国,早已成为世界工厂,拥有最 完善的工业制造门类,国民财富也显著增加, 到了消费升级的关键时期。在这样一片全球 创新、创业热土之上,制造既是质量的保障, 又是效率提升的关键战场。而面对当今世界 的日新月异、市场的大浪淘沙,提升制造业在 生产端的效率迫在眉睫。面向未来的答案是 什么?在《小米创业思考》中,雷军用"智能制 造"一词总结了小米的解答方案。 数据显示,仅 2019 年至 2021 年,小米年

研发投入就分别达到 70 亿元、93 亿元和 132 亿元,年均增长率超过30%。与此同时,小米 还成立自研芯片公司、建设高度智能化的"黑 灯工厂"、投身智能电动汽车产业等。2020年 小米开启高端化战略, 一系列新技术、新功 能、新体验被首先应用在小米的高端产品上。 经过对科技研发的多年攻关,如今,小米已成 长为一家技术全面、研发强大的综合性消费 电子及智能制造公司,在技术、模式和战略布 局等多个层面实现持续迭代和自我超越。这 也为小米在全球范围开展技术共研, 奠定了 坚实技术积累和合作话语权。

行至此,远未止步。

高端化战略的稳步推进,已经成为小米 稳健前行的强大动力。雷军表示,小米不断融 合进化的技术体系,将贯穿所有的智能场景 和终端设备,围绕人的生活和工作,更好为人 服务,更紧密连接人和万物。

而在那场万众瞩目的年度演讲中,"永远 相信美好的事情即将发生"的舞台背景下,雷 军说,"12岁的小米,仍在不断进化。"此刻的 弹幕如水银泻地般铺洒全屏整个屏幕。

弹幕只有六个字——越强大,越从容。 这句话,说的是如今的小米,又何尝不是

当下的中国。

粮食产业加速品牌化

▶ ▶ [上接 P1]

需求引领品牌升级 味小麦粉



要培育引导好品牌建设的主体。企业是 品牌建设的主力军,要扶持企业做大做强,在 品牌建设当中发挥重要的引领和突破作用。 同时,企业要利用好区域品牌资源,从品质、 功能、外观、包装等方面整体打造,努力形成 市场知名度高、发展潜力大、有持久竞争力的

结构调整优化,形成特色鲜明、比较优势突出

的生产布局,建设具有特色的区域品牌。

农产品品牌。此外,还要通过构建"企业+合作 社+农户"经营模式,让企业带动合作社、小农 户参与到粮食品牌建设中,实现共同发展。

要大力实施创新驱动发展战略。把自主 创新作为培育品牌的内核, 把品牌价值作为 衡量创新成效的重要标准,这样才能保证品 牌旺盛持久的生命力。同时,还要坚持以市场 为导向,以发掘和引领需求为追求,加强服务 创新和商业模式创新,提高精细化管理水平。

要强化知识产权保护意识。必须坚持品 牌建设与知识产权保护工作相结合, 完善商 标战略,及时规范注册商标、商号等商业标 识,防止恶意抢注;要通过对专利、商标、商业 秘密、著作权等的综合运用,建立完善的品牌 保护体系。严厉打击品牌侵权行为,重点打击 冒用地标和商标、掺混调和、无证生产、虚假 宣传等侵权违法行为。

粮食品牌建设绝非一日之功, 须久久为 功,做精做优粮食品牌,只有这样,产品才能 立足于市场,不断适应市场,满足市场,创造 市场需求。

平凡的基石

"世上无难事,只怕有心人。"这是河南中 烟工业有限责任公司黄金叶生产制造中心动 力车间常雷一直信奉的真理。对待学习,他有 恒心、有诚心;对待工作,他有信心、有热心。 参加工作21年来,他付出了,奋斗了,也收获 了。从懵懂的新手到初窥门径,再到技术尖 兵,多年的变配电运行生涯,让他成了动力车 间设备安全稳定的一块基石。

爱岗敬业,尽职尽责保安全

对一些人而言,操作运行工作是枯燥的, 因为整天面对的都是几乎不变的参数和不会 说话的设备,但常雷却乐在其中。他有对某一 异常参数的前因后果想明白时的喜悦、有重 大操作正确完成后的如释重负,有付出辛苦, 保证变配电室电气设备安全稳定运行的欣慰 ……从设备安装调试到稳定运行,从实习生 到安全干事,设备在变,岗位在变,唯一不变 的是他在每个岗位上踏实做好本职工作、保 证车间变配电供电设备的安全运行的决心。

在多年运行工作中,常雷参与处理、带头 处理过多起隐患,始终保证了安全。不仅如 此,他还积极帮助其他班组处理安全隐患。记

得有一次,变配电中控室人员接到调度指令 纯水机组给水泵运行中跳闸。遇到险情,本已 下班的他二话没说,立即参与隐患处理,前往 配电室检查抽屉无告警后,检查抽屉内二次 回路接线无松动,将抽屉切至试验位置测柜 后,测量1号端子带电正常、短接2端子,抽 屉合闸无问题, 检查现场操作柱启停转换开 关正常,对现场操作柱各进线进行校线,确认 无断线现象。经过认真探究找出故障原因确 认为配电室至现场 2 号线断线,控制回路失 电,接触器释放,电机停止运行。处理完后,他 与班组人员分享了整个隐患处理过程的思 路,同时教会大家如果再出现类似的隐患,如 何一步一步进行分析,使大家受益良多。

随着岗位的提升,常雷对"安全"的理解 也越来越透彻。那就是超前思考,防患未然。 担任车间安全干事后,他一直朝着这个方向 不懈努力。每次接班前,他都认真了解设备运 行状况和工作状态,把当班重点工作进行梳 理,充分考虑各项外在因素,并据此预想可能 出现的问题。为了确保配电室电气设备安全 稳定运行,他坚持做到"一严"、"二勤"、"一带 头"。"一严"就是严把操作票质量关;"二勤" 就是勤督促、勤检查;"一带头"就是在关键时 刻率先垂范。在他带领下的班组,从未发生过

一起不安全事件。

全员培训,练好岗位基本功

伴随着部分人员退休,变配电操作人员 不断减少, 技能水平较高的运行人员被不断 稀释,加之新设备、新技术的投入,强化全员 培训就显得尤为重要。

常雷首先从加强运行人员正确填写操作票 的训练开始,大力开展操作无差错活动,使班组 人员都能查找出每份操作票上所列安全措施是 否正确、是否满足工作的需要以及操作票存在的 不足之处,及时纠正和补充。其次加大个人技术 培训力度,在检修期间多次组织班组成员参与 "每日一题"培训,掌握设备的特性和运行注意事 项。他还鼓励班组人员进行职业技能鉴定,激发 大家的学习积极性。对有潜力的人员有意识地进 行高岗位培训,通过现场强化培训和各种形式的 考问,使他们尽早达到高岗位水平。对新进入班 组的青工,常雷采取一对一学习方式,并对其进 行现场强化培训,争取短时间能够顶岗。

在制造中心这个舞台上,常雷挥洒着青 春和汗水,带领一批优秀青年无怨无悔地付 出着,他以自己的行动留下了一串闪光的足 迹,他以自己的无私奉献尽显了一名最美中 心人的基石风采。

地址:四川省成都市金牛区金琴路 10 号附 2 号

电话:(028)87319500

87342251(传真)

广告经营许可证:川工商广字 5100004000280

四川省东和印务有限责任公司印刷