

借助河南众品庞大客户群体及自建物流 鲜易网打造生鲜食材采供商开放平台

■ 本报记者 李代广

“鲜易网借助河南众品集团的庞大客户群体及自建物流优势,整合资源,独创了B2B的平台运营模式,自建冷链物流主打通生鲜食材的大宗交易市场,避免了第三方物流生鲜产品质量不可操控的问题。”3月10日,鲜易网电子商务总经理许富贵在接受记者采访时表示。

许富贵告诉记者,鲜易网起源于河南众品食品股份有限公司,网购的用户目前大部分是众品实体店购物的常客,包括与众品合作的一些餐饮连锁、食品加工企业等,他们对门店售卖的生鲜产品有更直观的认识,所以对鲜易网的生鲜商品有更强的信心及购买倾向。

据了解,2014年,鲜易网销售额已累计突破1亿元,下一步鲜易网将靠着众品庞大的资本支撑,将线上与线下资源整合成一体供应链,对全国生鲜食材供应商与采购商全面开放平台入驻,整合众品的优势资源,与全国生鲜食材供应商与采购商一起分享互联网的福利。

成长空间大,电商纷纷觊觎生鲜

随着消费者生活质量的提高,以及电子商务的快速发展,生鲜电商成为蔬菜肉类销售的新渠道,据商务部公布的数据,2013年我



国电子商务交易总额超过10万亿元,生鲜产品所占的比例仅为0.7%,尚不足1%。另有数据显示,2013年中国生鲜电商交易规模达到130亿元,同比增长221%,冷链宅配规模达到39亿元,预计未来3年生鲜电商交易规模有7倍成长空间,带动冷链宅配市场6倍成长空间,说明目前生鲜电商还处于成长时期,仍未形成规模化发展。

从2012年所谓的生鲜电商“元年”到眼下的生鲜电商大战,生鲜电商已迈入2.0时代,一个显著的特点就是快递公司、物流公司、拥有农产品供应优势的企业纷纷加入,传

统企业各自借力优势,整合资源,寻求多元化的发展方式,提升自身服务能力的同时也在进行模式的升级与创新,都想在生鲜电商浪潮中分得一杯羹。

电商觊觎生鲜,最重要的原因就是利润,相对于某些已经过度竞争的品类,生鲜的利润非常可观,资深电商专家鲁振旺透露,对于电商来讲,生鲜利润平均可达40%,其中海鲜和冻肉最高,水果次之,即使扣除20%的损耗率,也依然远远高于其他垂直品类。

在美国,生鲜电商平台全食超市今年第二季度财报显示,该公司的净利润同比增幅

超过20%,在平均净利润个位数的美国零售业中可谓一枝独秀。

鲜易网开创独特经营模式

但是生鲜电商是否真正能够赚到钱?对此,有业内人士指出,生鲜电商并非那么容易做,一方面,生鲜类产品由于其非标准化产品的特性,很多消费者更愿意看到实物再购买,而线上难以提供这一类的体验。

而另一“拦路虎”,就是生鲜产品从田间到餐桌的产业链较长,时间跨度大,很难保证其新鲜度。并且,生鲜产品受环境、温度因素影响较大,对储藏、运输要求非常高,而物流不完善、成本高正是电商涉足生鲜的最大困难。

这些困难最终该如何解决?作为一家新兴的生鲜电商平台,鲜易网或许可以给出答案。

不同于B2C垂直型生鲜电商,成立于2012年的鲜易网另辟蹊径开创新的独特经营模式,有效避免了目前生鲜电商平台所面临的物流与消费体验问题。

生鲜电商的盈利方式有很多,比如,鲜易网是用货到付款的易支付模式,帮着供应商收钱,靠着手上滞留资金去资本运作产生收益。对此,鲜易网负责人表示,互联网世界中,每一个供应商经营产品是单一的,但用户的需求是多元的,打破过去单一的盈利模式,很多行业都是如此,就像未来京东的利润80%

爱岗敬业讲奉献 ——记最美青工石多伟

■ 艾根梅

石多伟,男,汉,1989年11月7日出生,新疆奇台县人,高中学历。

2010年9月新疆第一窖古城酒业有限公司招工,刚刚20出头的石多伟,通过了人力资源部各项严格考核测试,成为一名古城酒业人。

他记得刚刚来到古城酒业有限公司,美轮美奂的酒文化墙映入眼帘,白玉雕成的银爵奖杯高高矗立,浓浓的酒香扑鼻而来,由此他深深感悟到古城酒文化的源远流长。能成为其中一员,能在这个新疆最古老的酒业公司工作,也算是一名幸运者,因此他从心里认定这一生就要为古城酒业的发展壮大而奋斗!

他被分配到锅炉车间工作,从最基础的锅炉操作做起。锅炉车间是一个负责全公司生产蒸汽供应和冬季热用户的供暖,还有锅炉、设备和管道的维修管理,是一个多工种、技术性很强的部门。初来乍到,他对所有的设备、技术和锅炉运行都感到非常好奇和陌生,只能跟着师傅边干边学。工作中常常会遇到无法解决的难题,每当这时候,李强、张福学、王彬都会耐心地帮助他,教给他很多解决实际问题的方法,逐步提高了他的实际操作能力。现在想起那些敬爱的老师傅,石多伟都会充满感激的说:“他们的言行举止在脑海中清晰无比,一想起他们,我的心里充满温暖和幸福,在工作中增强了信心,让我干劲十足。”

当时,他首先需要迫切学习锅炉的基本知识,为了熟悉锅炉设备的型号、规格、性能、

技术参数、结构原理,他自发主动地挨个观察记录,看不到内部结构就找来图纸翻看,熟悉了解锅炉设备的构造原理。由于公司供暖面积不断增加,同年11月,20吨水暖锅炉投入运行,之后又相继安装了变频和远程监控等高科技设备,使锅炉操作的自动化水平得到了大幅度提升。设备不断更新,就要求员工不断地学习新知识,提升新技能。他更加努力学习科学技术知识,坚持理论和实际操作相结合,从而快速提高了解决实际问题的能力。尤其是安装变频器以来,他通过学习,明白了变频对电机设备的维护和节省能源方面的巨大作用,主动跟着曹继庭师傅搞好变频调节,在电工知识方面大有长进。他还对设备的易损零件进行登记,发现故障认真分析原因,力争下次不再出现同样的问题。凭着一股诚实、勤奋、吃苦耐劳、积极肯干的精神,石多伟的技术水平突飞猛进,得到了部门领导和同事由衷的赞扬。

他是一个不善言谈的小伙子,在公司里,我们看到的常常是他埋头苦干的身影和腼腆的笑容。2012年3月19日,他像往常一样准备开始一天的维修检查工作。那天要检查10吨水暖锅炉的炉膛情况,车间主任刚要从炉门进去,电话响了,主任出门接电话,石多伟就和张福学老师傅从炉门钻进了炉膛。他们打着手电筒,认真检查炉膛的管子和炉拱,他忽然发现炉膛有些松动,就赶紧告诉张福学老师傅。不等张福学回答,就听“轰隆”一声,炉膛在毫无征兆的情况下倒塌下一大片,炉膛内顿时灰灰弥漫,什么也看不到了。在炉外观察的同事们七手八脚慌忙拉出他俩,只见他俩灰头黑脸,石多伟抱着一条腿,疼得呲牙

咧嘴。急忙送到医院检查,发现他的膝盖被塌下来的耐火砖砸裂了,他忍着疼痛,一声没吭,在场的同事都被他的坚强和忍耐折服。治疗了十几天,他的腿上带着钢板,又回到维修班继续工作,同事询问他的腿伤,他只是淡淡一笑,只有简单的一句话:“没事,都好了。”没有丝毫怨言,也没有豪言壮语,朴实得就像炉膛中燃烧的煤块一样实在。

锅炉维修工作是一个修理面广、技术要求高、危险系数大、工作环境恶劣的辛苦工作。天寒地冻查管网,换阀门、修水泵,冒着高温换老鹰铁、钻炉膛、焊管道,半夜三更抢修锅炉,对他们来说是家常便饭。石多伟怀着一颗积极热忱的赤子之心,无怨无悔,奔波劳作在最辛苦的工作岗位上。他在学习中不断学习,不断进取,凭着这股劲头,数年如一日的辛勤钻研、恪尽职守,从一名普通员工成长为维修班的班长。

随着公司产量的增加,蒸汽用水量随之加大,经常会出水箱溢水,造成水泵被淹,他经过观察分析,建议封闭水箱口,把水箱顶部的溢水管引至箱外,得到了部门领导的合理采纳,通过此项简单改造,水泵再也没有被淹过,保证了水泵和锅炉的安全运行。

技术能争取时间,技术能提高效益。记得2010年,新装20吨锅炉运行时,1号引风机电流异常大,平均电流已经超过了电机额定电流,司炉工发现后非常着急。电工拿来电流表检查,发现线路中的电流与电盘电流表基本一致。他亲自操作引风机,认真检查电流与风挡大小的变化情况,发现风挡升到中间值时电流最大,这一发现使他深受启发,推算引机电流一定与风挡角度有关。如果风挡装反,进风方向正好与风机风叶的旋转方向相反,电流自然会最大。想到这里,他豁然开朗,问题一定出在这里,他断定1号引风机的风挡装反了。于是他们拆开了除尘底部入孔,他拿手电照着观察里面,果然不出所料,风挡方

向是反的。把风机风挡方向改变以后,当场开机运行,电流恢复正常。当时,他感到非常高兴和自豪,因为证明了他的分析和判断是正确的,更重要的是问题得到了及时解决,避免了因此而导致的电机变频和电器线路的损坏。如果因此造成变频和线路的损坏,不但严重影响锅炉运行,还会损失大量的维修资金,因为降低了电流,也能为公司节约一定的用电费用。所以,他干工作,一是要考虑安全,二是要考虑质量和效益,绝不能麻痹大意,稍一疏忽,造成的损失是巨大的。他常常感慨地说:“遇到问题不只要勤动手,更要多动脑,才能解决问题,创造效益,而不仅仅是完成一项工作那么简单。”

2014年,董事长审时度势,提出了公司中长期的发展战略,对公司内部进行了机构改革,成立了古城酒业分公司古城供热有限公司。为了保证冬季34万平米的供暖要求,新安装了一台40吨供暖锅炉。他们从来没有接触过这么大吨位的锅炉,有些设备从来没有见过,缺少技术人员,锅炉总是出现故障,随时维修更成了家常便饭。有时半夜一个电话,主任和维修工就要马赶到锅炉房,每天都超时上班,他干脆住进锅炉房宿舍里,坚守工作岗位。作为一名维修班的班长,就要比别人多付出、多学习,石多伟每天早上、下午都要认真仔细地检查一遍锅炉各个设备有无问题,供暖期间对锅炉存在的问题做到心中有数,积极主动地检查维护锅炉本体、锅炉附属设备、外网和热用户管道,做好上煤、除渣系统的检修与保养,锅炉炉灰及时清理,出现问题及时解决,确保锅炉正常运行。他在实践中不断总结经验,在工作中主动担当更多的责任,他以身作则,带领维修团队共同进步。

他兢兢业业的工作态度充分调动了其他员工的积极性,锅炉维修工杨继江,年龄最小,抽调出来上门催缴暖气费,白天他拿着单子挨家挨户楼上楼下的跑,暖气费每天都是他收缴的最多,可是半夜三更锅炉出现故障,

国药准字H46020636
快克[®]
复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下
指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销

来自金融收入,而不是产品的差价收入。

在国家经济社会多元化发展的大趋势下,生鲜产品触网是个大趋势,随着消费群体的壮大和物流配送体系的健全和发达,生鲜电商最终将突破盈利困境。生鲜电商要想继续走下去,必须找到更好的运营模式,最大限度地节约成本,资本雄厚的可以考虑自建物流,比如鲜易网的冷链物流配送体系,实现合作,谋取双赢。

许富贵告诉记者,在生鲜电商发展的道路上,鲜易网是领先者、也是探索者、更是实践者,无论以后如何,今日鲜易网的步伐标志着生鲜食材运营模式的一大突破。

他会不声不响到锅炉房维修锅炉;还有青年员工彭刚,每天穿着军大衣,在寒风逼人的铲车上一坐就是几个小时,铲炉渣、铲煤上煤,锅炉一旦出现问题,他跑前跑后积极协助维修;还有杨金涛、郝建斌这些青年员工,服从安排,无怨无悔;为了把工作做好、做细、做实,他们齐心协力,不计报酬,尽职尽责。

作为一名“新疆第一窖古城酒业有限公司”青年员工,学习对他的工作发展也很重要,他始终把学习放在工作及生活中的第一位,经常刻苦学习岗位技能知识,在领导和前辈的带领下学习与实践中不断提高技术技能,积极参加公司举办的各类学习培训,除此还学习公司的企业文化、规章制度知识,使自己的综合素质得到了全面提升。

他在供热部门担任班长后对工作有了更强的责任感,深感肩上责任重大,在实际工作中他把安全放在首位,做到安全第一,预防为主,对各方面的工作严把关,做到零风险。在他担任维修班长以来,没有出现过一次人员伤亡情况。他勤勤恳恳做事,处处严格要求自己,得到了总公司领导的认可,被授予“新疆第一窖古城酒业有限公司”最美青工的荣誉称号。

荣誉的背后不仅仅是个人的努力和付出,更有领导的支持鼓励和同事的团结协作。记得2014年12月,炉排片子忽然大面积掉落,他们连续抢修了16个小时,郭总亲自到场陪送他们熬夜抢修,周总远在外地,从微信上看到锅炉出现这样大的故障,打电话关切询问。公司领导在百忙中的关怀,让他们心里暖洋洋的,每个人都干劲十足,没有一个人叫苦喊累。由于工作性质,每年元旦、春节期间,他们都要坚守在岗位上,公司领导从来没有忘记他们的付出和奉献,每个节假日,都要带着大量的节日慰问品亲自看望他们,了解他们的生活工作情况,解决他们的实际困难。在这样一个充满人情味的温暖的的公司里工作,他们感到无比的幸福和充实。

“菱形经济圈”和“西四角” 在国家战略中的突出地位

欧亚联边支撑臂效应——当前,以美国为中心的金融危机尚未结束,亚洲的崛起不可逆转,尤其以中国、印度为核心的东方文明正在兴起。联边,就是与边境相连,打通内部国际通道,支撑臂,就是打通入海口,推进“大通道”建设。从地缘、距离、历史、文化等因素看,面向东南、西南的对外大通道,泛珠三角、东盟、西南经济区、大湄公河次区域合作、第三亚欧大陆桥和南方丝绸之路。

贵阳在四边发展中的重要地位。主要包括两个方面内容:一是云贵川渝构成一个四边形,符合上面提到的四边形五大效应。二是兰州、重庆、贵阳、南宁连成一条直线,连通西北与西南,打通西北地区的入海口,连接蓝色文明与黄色文明,是中国西部大开发的重要轴线和中枢。

在“西四角”经济背景下,能产生“蝴蝶效应”与“蝶形模式”。

“蝴蝶效应(The Butterfly Effect)”是指在一个动力系统中,初始条件下微小的变化能带动整个系统的长期的巨大的连锁反应。这是一种混沌现象。包括“自然体系”与“社会体系”在内的复杂系统,其内部也是诸多因素交相制约错综复杂,其相应的“蝴蝶效应”也是在所必然的。对于一切复杂系统,在一定的“阈值条件”下,其长时期大范围的未来行为,

对初始条件数值的微小变动或偏差极为敏感,即初值稍有变动或偏差,将导致未来前景的巨大差异。“蝶形模式(The Butterfly Model)”则是中国西部大开发,尤其是以成渝经济区为核心的四边形区域,不仅从地形上貌似一只蝴蝶,而且这个区域的在耗散结构的“涨落”效应下,这个区域对中国经济前景、中国战略发展、国家民族振兴等方面可谓至关重要,在该区域进行的改革、创新等变化,可能深刻影响中华文明的进程。这里的关键是盘活成渝经济区,打通南线,打开“天眼”,实现大开放,走向蓝色海洋。

菱形经济圈和西四角的五大价值包括:
有利于黄色文明与蓝色文明的融合——历史上,黄色文明是农耕文明与土地文明的代名词,蓝色文明则是海洋文明、探索冒险与征服文明的代名词。通过西四边发展区,融合黄色文明与蓝色文明,打通中国西部地区的出海口。通过文明的融合效应,实现四个融合:
巴文化与蜀文化的融合:历史尚有巴蜀之争,如今更应完全融合。
楚文化与湘文化的融合:长江中游文明的重点文明。
国内文明与南洋文明融合:四川人是最早下南洋的民族,与南亚诸国及东盟的合作

发展。
农耕文明与海洋文明的融合:农耕文明强调自给自足,海洋文明讲究资本运作,在全球化资源整合时代,农耕文明与海洋文明融合,黄色文明与蓝色文明结合,体现耗散结构在新一轮竞争合作中的有序和谐。

有利于民族地区的稳定和发展——中国西部地区是少数民族集聚地,也是社会稳定任务最重的地区。西藏、新疆民族地区如果没有得到较好的发展,不稳定因素将增多,不利于和谐社会的建设。民族地区的发展将成为国家安全、社会稳定、经济布局的重大问题。“蝶形”则是中国西部大开发,尤其是以成渝经济区为核心的四边形辐射带动的区域,对西藏、新疆的稳定和发展,对东盟及欧亚大陆线的影响互动,意义极其重大。

有利于中国向西向南大开放和大发展——在中亚地区,哈萨克斯坦、土库曼斯坦的石油天然气已经和正在建设输向新疆的油气管道,新疆将成为中国油库,在国家能源安全和世界能源战略中的地位更加凸显。在广西,越南总理倡导的“两廊一圈”。在云南,面向东南亚开放的大湄公河次区域合作,均已进入实质性实施阶段;联结中国与中南半岛最便捷的大通道“南宁—新加坡经济走廊”日渐升温;昆曼高速公路正在加紧施工;泛亚铁

路开始设计;带动中国—东盟自由贸易区建设,中国与东盟10+1合作中实施了早期收获计划,对缅甸、老挝、柬埔寨三个欠发达国家提前实行零关税政策。无论从已经开启的沿边开放态势还是从国际战略和地缘战略看,可以肯定,中国沿边开放将进一步提速,并推动新疆、云南、广西、内蒙古四省区经济发展的进一步提速。

有利于中国向东向北大开放和大发展——随着世界政治经济的深刻变化和区域一体化进程的快速推进,区域资源整合需要区域内沟通更加便利、联系更加紧密的国际大通道。大陆桥作为一种便利、快捷和高效的海陆联运方式,成为推动区域经济大整合的必然选择。根据陆桥经济理论,人类社会发展的环境空间与布局已跨越了“江河经济”与“海岸经济”阶段,正在进入“陆桥经济”阶段。目前亚欧大陆桥有两条洲际大陆桥,一是西伯利亚大陆桥,也称为亚欧第一大陆桥。这条大陆桥东起俄罗斯东部的符拉迪沃斯托克港口,西至荷兰鹿特丹;二是新亚欧大陆桥,也称为亚欧第二大陆桥。这条大陆桥东起中国连云港,通过陇海兰新铁路,从新疆阿拉山口出境,穿越中亚地区,连接俄罗斯、德国等欧洲国家,最终抵达鹿特丹。构想中的第三亚欧大陆桥东起以深圳为代表的广东沿海港口

群,由昆明经缅甸、孟加拉国、印度、巴基斯坦、伊朗,从土耳其进入欧洲,最终抵达鹿特丹港,横贯亚欧非21个国家(含非洲支线4个国家:叙利亚、黎巴嫩、以色列和埃及),全长约15000千米左右,比目前经东南沿海通过马六甲海峡进入印度洋要短3000千米左右。第一亚欧大陆桥贯通亚洲北部地区,第二亚欧大陆桥连接从东到西的亚洲中部地区,而第三亚欧大陆桥进一步将亚洲南部和东南部连接起来,使整个亚洲从东到西、从南到北的广大地区第一次通过铁路网完整地联系起来,它将是国际陆路最便捷的国际大通道。

有利于中国西部大开发和扩大内需——经济新常态是巨大的机遇,正是西部整合资源、调整和优化产业结构的良好时机。一方面,要使资源向优势行业企业集中,提高资源配置使用效率,同时淘汰低效落后、高耗能、高污染的行业企业,着力支持发展高附加值的行业企业。另一方面,应该开发广大的消费市场,如农村消费市场等。中国西部地区的消费市场潜力巨大。国家深入实施中国西部大开发战略,给出了许多特殊政策,要把优惠政策转变成发展优势,必须整合资源,协同发展。在“十三五”规划实施中,菱形经济圈和“西四角”经济区要大力发展特色优势产业,尤其是战略性新兴产业,走出一条科学发展之路。