

鲜易要和与合作伙伴共同构建智慧生鲜供应链生态圈

——河南鲜易控股董事长朱献福在 2015 豫企五百会年会特邀嘉宾论坛上畅谈企业“未来五年发展态势”

■ 本报驻河南首席记者 李代广

“正如各位所讲的,未来是互联互通、跨界融合的时代,我们要和我们的合作伙伴,共同构建智慧生鲜供应链生态圈。”12月2日,在 2015 豫企五百会年会以“未来五年:研判与绸缪”为主题的特邀嘉宾论坛上,河南鲜易控股公司董事长朱献福语气坚定地说了。

在论坛上,面对主持人秦朔提出“未来五年发展态势”的话题,朱献福董事长以“变与不变”解读了经济发展规律;面对“对其他嘉宾所在行业的风险进行分析研判”的话题,朱献福以务实、朴实、谦逊的态度,跳出话题本身,实事求是,立足本我“扮演自己的角色”,“一直在超越自己”实现超我解读鲜易的发展模式。

“变”与“不变”是辩证发展关系,有三条不会改变

“未来五年,面对和解决的是传承与创新、‘变’与‘不变’的问题。”朱献福以哲学的观点讲述鲜易对未来五年的洞察。

朱献福认为,未来五年,企业面对和解决的是传承创新的问题,是变与不变的问题。随着以信息技术为代表的互联网经济



与社会经济、生活方式的全面融合,生产方式、组织方式必然发生新的变化,将产生新的产业、新的模式、新的业态。面对内外部环境变化,企业的思维方式、组织模式、商业模式甚至企业的愿景等生产关系必须通过创新发展适应新的生产力。

他说“变”与“不变”是辩证发展关系,面对变化的未来,在商言商,有以下三条不会改变,第一是企业家的使命和企业家精

神;第二对客户价值的追求以及对人性对未来的洞察,第三个不变的是变,是企业家的创新精神。

未来五年,企业要么互联网,要么被互联网化

朱献福认为,站在时间和空间的角度,未来五年,所有的企业要么互联网,要么被互联网化,这是未来发展的趋势,优势

干不过趋势。

未来 5 年,是国家“十三五”规划实施的 5 年,是社会经济转型的 5 年。我坚信,随着 5 年的转型与发展,未来国内社会经济和企业发展的主题将是全球化的问题。

“别的行业我也不熟悉,别人的角色我也扮演不了。20 年来,我一直在挑战自己,我和我的团队,只做过一件事,就是在生鲜品领域探索出新的发展模式和路子。”

他说我一直在扮演自己的角色,一直在挑战自我。从 1989 年参加工作之际,我经历了中国的的农耕经济、工业经济和知识经济,20 多年来,我没有换过工作,没有换过职业,也没有换过电话号码。我和我的团队,专注于探索中国生鲜领域的发展。过去,我们走过来,尽管谈不上成功,但是没有沦为时代的过客,现在正在发生,正在评估,未来我们在洞察。

未来 5 年,无论是战略导向和价值导向,无论是实体经济还是互联网经济,都要回归到企业的本质,商业的本质,就是做好产品和服务,为客户创造价值。

我们要和合作伙伴共同构建智慧生鲜供应链生态圈

朱献福在论坛上指出,过去,我们用了

15 年的时间,为加工制造业打下坚实的基础;用了 5 年的时间,实现了加工制造业向生产性服务业和流通性服务业转型;现在,我们正在向平台性企业转型,未来,我们的目标是生态型企业。

正如各位所讲的,未来是互联互通、跨界融合的时代,我们要和我们的合作伙伴包括豫企 500 的企业家共同构建智慧生鲜供应链生态圈。

他说面对环境的变化,我们的资源配置方式也发生了变化,从过去的资源要素驱动和投资驱动发展为标准、技术、金融、信息、人才等新的资源要素配置,需要重新定位资源,定位产品,定位品牌,定位客户,定位价值。在这样一个过程中,我们定位于产业互联网 O2O 生鲜供应链服务商。线上,我们构建了两张网,鲜易网和冷链马甲,鲜易是目前全国最大的 B2B 垂直生鲜电商平台,冷链马甲是全国冷链资源公共交易平台;线下,我们有食品产业链和温控供应链;线上线下联动,我们是 O2O 公司,做生鲜电商,我们的商业模式是 O2O2O,多了一个 O,将线下产业和数据紧密结合,探索中国生鲜电商未来发展的可能,我们一直在探索 and 实践中。

国家发改委产业协调司巡视员贺燕丽到稻花香考察调研

11 月 27 日上午,国家发改委产业协调司正厅级巡视员贺燕丽一行到稻花香集团考察调研。

在稻花香集团常务副总经理曾洋、集团董事会秘书长王万年的陪同下,贺燕丽一行先后参观了龙泉铺古镇、稻花香包装工业园、酿造四车间、机械化酿造车间和藏酒洞。

行走在龙泉铺古镇街区,曾洋向贺燕

丽一行介绍了古镇的业态布局、招商运营及稻花香进军文化旅游产业的规划和目标;在包装工业园主体办公楼 13 楼观光平台,俯瞰整个园区整齐的厂房,贺燕丽详细了解了园区 8 家包装企业的生产经营情况。循着酒香,贺燕丽一行来到传统酿造四车间、机械化酿造车间和藏酒洞,稻花香酒业总工程师杨林向贺燕丽介绍了稻花香白酒的生产、酿造、存储等过程。贺燕丽表示,

稻花香机械化酿造车间在自动化水平和产品质量控制上已经达到了行业领先水平,对振兴鄂酒具有示范作用。

在详细了解了稻花香白酒、配套包装、文化旅游等产业的发展现状后,贺燕丽对稻花香在当前经济环境下呈现出来的蓬勃发展态势表示肯定。她说,稻花香集团主动适应新常态,充分发挥白酒主业的优势效应,带动其他产业齐头并进发展,“一主多

业”的产业格局为企业发展增添了强劲动力。她希望稻花香集团在酿造生产自动化改造、传统行业转型升级上取得更大成就,并进一步做强做优白酒主业,发挥龙头带动作用,为地方经济发展做出新的更大贡献。

中国化学纤维协会副主任李德利,宜昌市发改委副主任徐海涛等陪同考察调研。

(冯菊)



羚锐小羚羊保温杯送温暖、传真情 羚锐制药积极参与“100℃行动”大型公益活动

近日,由河南电视台新闻中心组织开展的大型公益活动——100℃行动引起了社会的广泛关注,也牵动着革命老区新县爱心企业和相关职能部门领导的心。12月2日上午,河南羚锐制药股份有限公司和新县县委宣传部工作人员一行赶赴新县沙窝镇看望慰问吴湾小学学生,为孩子们送去了 280 个羚锐小羚羊保温杯及生活用品。

工作人员同孩子们愉快交流,详细了解了他们的生活、学习情况及遇到的困难,在关心孩子们物质生活的同时,更多地关注他们的精神需求;鼓励他们要理解父母,克服困难,快乐学习,以一颗感恩之心,用优异的成绩回报父母、回报社会,力争长大后成为对社会有用的人才。

羚锐制药旨在通过此次行动,带动更多的爱心企业 and 相关部门关注农村的贫困学生和留守儿童,为他们送去温暖,奉献爱心;同时,也坚信在社会各界的关注和帮助下,更多的孩子生活、学习条件将得到改善。

据悉,大型公益慈善活动 100℃行动是由河南电视台新闻中心组织开展的,活动自今年 11 月 20 日起,旨在关注关心儿童健康成长,寄希望有 100 分的能量就付出 100 分的努力,帮助大别山、伏牛山、太行深山区和黄河滩区等贫困地区的中小學生、留守儿童,让他们的生活多一份温暖和关爱。

(邱谦 赵森)



● 拜师仪式
为推进习酒公司核心技术的传承,加快员工的成长成才,12月4日,习酒公司工会在综合楼会议室举行“师带徒”拜师仪式。习酒公司工会主席沈必方、总工程师胡峰出席,来自习酒公司各基层工会负责人及部分员工参加。仪式由沈必方主持。

习酒公司工会举行“师带徒”拜师仪式

仪式上,习酒公司工会副主席钟方娥宣读了《习酒公司师带徒活动管理办法(试行)》,来自勾兑、尝评、酿酒、厨师、电工、汽车驾驶等岗位的 20 对师徒现场签订了“师带徒”协议书,并在全体参会人员见证下按照中国传统习俗举行了隆重的拜师仪式。

勾储中心刘永彬代表师傅发言,表示会认真履行“师带徒”协议书的各项职责,将自己在工作中积累的经验毫无保留地传授给徒弟,在徒弟遇到困难时给予真诚的关心和帮助,使他们能早日成为一名称职的技术人员。制酒四车间罗星代表徒弟承

诺一定会勤学多问,及时总结,实践师父传授的操作工艺和经验方法,加强自己的动手能力,把理论与实践相结合,尽快提高自己的业务水平,在师傅的带领下发奋努力、刻苦钻研,争取早日学有所成,为习酒公司发展贡献自己的一份力量。

胡峰在仪式上就如何做好“师带徒”工作进行了安排,并要求师傅要言传身教,确保带出优秀的徒弟;徒弟要勤奋好学,争取早日学有所成;相关部门要建立健全相关制度,确保公司“师带徒”活动持久开展。希望通过“师带徒”活动提升公司员工的整体素质和水平,实现传统技术的传承,不断提

升习酒公司的核心竞争力。

沈必方要求:作为师傅,要用心把徒弟带好,将徒弟当成自己的亲人一样努力培养成才;作为徒弟,要虚心向师傅学习,尊重师傅,力所能及地为师傅分忧解难,勤学苦练、尽快成长;各基层工会要结合习酒公司师带徒管理办法和考核制度,在本单位扎实推动师带徒工作全面开展,形成“传、帮、带”的良好氛围,让师带徒工作真正取得实效,从而加快推进员工技术水平和综合素质的提升,为习酒的快速发展贡献应有的力量。

(罗宇 侯春燕 摄影报道)

志在打造津南区首个高端城市综合体 华远地产正式进驻天津

“天时”;其次,从京津冀一体化空间布局来看,作为区域协同发展的主要引擎“双城”(北京、天津),将进一步加强联动,实现同城化发展。与此同时,城市面貌、绿化环境、市政基建、生活配套等都将全方位提升,此为“地利”。

当然,一个企业新进入一个城市,光有天时、地利还不够,还需要“人和”。作为一家拥有 30 年经验,且高度市场化的国企,华远地产深谙这个道理。早在之前华远便借国庆假期开展了一系列感恩活动,可谓赚足了天津市民的眼球和胃口。先是派送螃蟹,受到新老客户的一致好评。其后,高颜值“任家军”于 10 月 8 日空降津门,为全城市民派发幸福米花,每天早、晚上下班高峰在城区地铁沿线主要站点派发,以期将幸福带给天津的每一个市民,每一个家庭。再加上本次进驻盛典的成功举办,充分彰显出华远积极践行国家战略,参与城市发展,力争为城市、经济做出贡献的信心与决心。

领衔津南楼市发展

在天津各个热点区域中,素有“金三角”之称的津南板块一直是备受房企瞩目的“潜力股”。业界一致认为,在京津冀一体化战略的推动下,加之品牌房企的进入,津南板块未来的发展必将步入快车道。

在此背景下,华远此次收购的项目华远·波士顿可谓夺得先机。华远·波士顿项目规模 50 万平米,位于天津大道南侧,通过天津大道可以迅速通达天津市区和滨海新区。距离市区 3.5 公里,西侧双港镇,东南侧是目前正在建设的津南大学城,地理

位置及自然条件优越。项目业态多元,包括住宅、公寓、商业、办公等。从今年 8 月份华远进入至 9 月底,仅一个多月的时间,华远·波士顿的销售中心便以全新的面貌呈现,并在今年十一期间迎来大批到访者,受到广大客户一致好评,从而成为最受天津市民期待的楼盘。

推进“1+N”战略落地

众所周知,2015 年华远地产之所以进入“快跑”模式,成为最具人气的品牌房企,离不开公司全新的“1+N”战略。所谓“1+N”,即以供提供精致的产品为基础,从最终用

户需求角度出发,并充分利用互联网技术和平台,线下精心打造用户的专属空间和配套空间,植入智能化实体硬件设备,组织用户生活所需的资源,比如物业服务、健康医疗、保险理财、子女教育等社会优质资源,通过 APP 实现 O2O 资源的连接和拉动,从多个围度打造出全方位的高端智能生活和交流的生活场景。

华远地产董事长孙誉晏表示:“接下来,如何将 1+N 战略在天津华远·波士顿项目落地,是我们正在考虑并且会快速落实的重要工作,我们将把在其他城市、其他项目中经过验证的、成熟的产品、服务,和我们已经嫁接好、组合好的资源带到天津,并结合天津城市的特点和用户需求进行优化、升级,从而形成一套既与时俱进又接地气的产品和服务体系,来接受天津市民和我们华远·波士顿业主的检验。”

(华原)



借足“京津冀”东风

众所周知,一向稳健的华远,无论是选择城市还是拿地都非常谨慎。那么,为何会选择天津?选择津南?据天津市津南区区委副书记、区长赵仲华介绍,按照市委市政府的规划,天津市正在迎来五大机遇,即京津冀协同发展、滨海新区的发展、一路一带、自贸区,以及科技创新发展,五大机遇的叠加构成了天津市良好的发展契机。就津南区而言,首先,在京津冀协同发展大背景下,区域必将随着政府对整个城市管理、基础设施建设的投入而全面提升,加速发展;其次,津南区位于主城区与滨海新区中间的主轴上,因此,各种资源要素的配置相当丰富;第三,津南区是天津市第一个开展示范镇建设的区域,也是我们的城镇比率最高的一个区域,达到 85%左右,区域每年的 GDP 大概是 750 亿至 800 亿左右。

著名经济学家、社科院城乡建设经济系主任、中国房地产业协会名誉副会长陈淮亦认为,在京津冀协同发展条件下,北京和天津都承载着重要的历史任务,所涉范围甚广,在此背景下,津南板块迎来了前所未有的发展契机,未来必定是一个最具发展活力的区域。

占据天时地利人和

由上可见,华远进入天津,首先,相较于北京,天津楼市还有很大的发展空间。在京津冀协同发展规划逐渐落地的背景下,其利好是显示而易见的。因此,在战略落地早期进入的房企,必然占得先机,此为