

2 热点透析 Hot Dialysis

构建智慧生鲜供应链生态圈,引领万家创业

河南鲜易控股董事长朱献福受邀参加首届中国农业企业领袖年会并进行主题演讲

■ 本报驻河南首席记者 李代广

1月5日,首届中国农业企业领袖年会在北京香格里拉饭店盛大召开,论坛邀请了国内农业知名专家、学者和领先的农业企业,围绕互联网时代的到来给农业带来的机遇和挑战,农业生产方式和商业模式的变革进行话题探讨和案例分享。

河南鲜易控股公司董事长朱献福应邀参加活动,并与中粮集团、大北农、中牧股份等众多龙头企业共同探讨新时期中国农业现代化的实施路径。

朱献福以《构建智慧生鲜供应链生态圈》为主题,分析了农业领域生鲜品行业发展所面临的机遇和挑战,并以鲜易控股转型升级的案例为解剖麻雀,分享了产业互联网时代,如何通过新经济与实体经济融合、线上与线下融合等方面一系列的有益实践,探索生鲜行业转型升级的路径,发现、共享生鲜行业的价值。

朱献福以“众品到鲜易”为例,介绍了中国传统产业转型升级的过程。鲜易控股是2015年由众品食品、鲜易供应链和鲜易网络科技有限公司重组成立。线下,以众品为主的生产性服务业和以鲜易供应链为主的流通性服务业;线上,以鲜易网络科技有限公司为主的鲜易网、冷链马甲平台,线上与线下结合,实体经济与互联网经济融合,探索生鲜行业“互联网+”时代下的发展路径。新时期,公司定位于O2O生鲜食品产业链服务商,致力于构建智慧生鲜供应链生态圈。智慧,是基于数据对价值的洞察;生鲜供应链聚焦于生鲜领域;生态圈是互联网经济的特征互联互通、共生共赢。

朱献福以详实的数据介绍了生鲜电商发展的机遇和挑战。未来3年,中国生鲜电商发展潜力无限,将是电商行业领域的蓝海。同时指出,基于生鲜行业的属性,B2B将是生鲜电商的健康持续发展必要路径。生鲜领域如果没有B2B的健康发展,B2C的持续发展将成为空中楼阁缺乏稳定的根基。生鲜产业链健康发展需要解决三个问题,供应链管理、供应链服务和供应链金融。生鲜供应链所面临的行业问题是国内供给侧改革的一个缩影,供给侧矛盾主要基于低端产品、传统产业过剩,而高端产品、新型产业供给不足的矛盾导致;对于生鲜食品行业,环节性、碎片化、区域性、品类性的矛盾相对突出,没有线下产业的支持,B2C电商的发展是不可持续的。按照产业发展的逻辑,先有B2B电商的健康发展,之后才是B2C的持续发展。

随后,朱献福以鲜易控股为案例,对生鲜B2B2B的进一步说明。产业互联网的到来,公



司基于生鲜产业的属性,探索出了B2B2B、O2O2O的发展模式。第一个“B”是包括品牌商、分销商、渠道商、服务商为主的流通服务商;第二个“B”是包括品牌商、供应商为主的生产性服务商;第三个“B”是生产商。三个“B”相互协同,相互联动,围绕用户需求,通过大数据、云计算对消费市场进行分析预测,为分销商、渠道商提供采购建议,为制造商、供应商提供生产规划,定制研发、定向加工、敏捷配送、安心支付等系统化增值服务,并通过线上、线下分销渠道,提供分销服务,将生态圈优质的产品和服务提供给全国的消费者,同时也为生态圈的每位成员提供相应的增值服务,共同成长。

中国生鲜电商的属性决定了在传统电商O2O的基础上再增加一个“O”,第一个“O”是online“线上”,包括冷链马甲和鲜易网;第二个“O”是offline“线下”,包括食品产业链和温控供应链;第三个“O”是origin“源头”,从餐桌到源头的溯源体系。

论坛上,朱献福介绍了公司发展的四个阶段。从1993年开始,公司定位于中国肉类产业链整合商,用了15年的时间,完成了生产性企业的规模化、品牌化;2008年始,公司从企业物流起步,发展三方物流,以中国生鲜食品产业链服务商和中国温控供应链服务商的战略定位,向服务型企业转型;2013年,公

司从美国资本市场归来,致力于打造美国版的Sysco,恰值中国全面进入“互联网+”时代,中国电商快速发展,我们顺势而为,将实体经济与新经济融合,以O2O生鲜供应链服务商的角色全面迈进平台性企业;未来,我们将秉承开放共享、创新创业、共生共赢的理念,构建智慧生鲜供应链生态圈,和生态圈的合作伙伴共同创造千亿价值,承载万亿产业,引领万家创业。

“业务数据化,数据业务化”。论坛上,朱献福介绍了公司以数据洞察价值的路径。“线上,鲜易网,是全国最大的B2B生鲜垂直电商,2015年交易额达50亿元。冷链马甲是全国最大的冷链资源公共交易平台,通过撮合交易,降低会员的车辆空载率和空驶率10%,并通过物联网技术,可以实时监控冷链车的位置、温度、湿度情况,保障食品安全。线上平台作为冰山上的角,需要冰山下完整、系统的线下产业链的支持和协同。线下,我们在第一产业和第二产业之间打造1.5产业平台,在第二产业和第三产业之间打造2.5产业平台,打通产业链的各个环节。目前,公司有两个完整的系统——食品产业链和温控供应链。食品产业链不仅包括众品自有的猪肉产品,包括通过360集采分销平台整合的禽类、水产类、乳制品等动物蛋白和面制品、果蔬等植物蛋白,同时打造鲜咨达技术服务平台为

客户提供食品技术一站式解决方案;温控供应链包括冷链仓储、冷链运输、展示交易、流通加工、报税物流等基础服务以及供应链优化、供应链金融、信息技术等增值服务。公司的数据有三个来源,一是通过物联网技术,在产业链各个环节获取数据;二是通过线上三张网整合企业内外部数据资源;三是社会化数据。目前,公司正在业务数据化的积累阶段,供应链金融等环节实现了数据业务化。2015年,公司基于数据为合作伙伴提供供应链金融30多亿元。”

“在这里发现了新业态、新模式、新产业,新经济与传统经济的融合,新经济最终将超越传统经济,成为经济发展的新动能。”“大众创业、万众创新不单是小微企业的事情,大企业也可以开展‘双创’活动,大企业搞‘双创’集聚的能量,迸发的智慧比小企业更快、更强、更大。大企业的‘双创’大有可为,空间无限。大企业和小微企业应该并肩同行,一起支撑中国经济的蓝天!”朱献福重点介绍了李克强总理到视察企业时对行业发展的指导意见,为生鲜行业和中国现代农业的发展增强了信心!

首届中国农业企业领袖年会由《农经》杂志主办,华夏基石管理咨询集团提供智力支持,此次论坛旨洞察行业发展大势,探索农业发展路径,为农业企业发展寻找真相。

点燃创业梦想 挥洒创新激情

青创驿·榜样创客活动在成都中粮·鸿云广场隆重举行

成都孵化园区游览活动首次发车仪式同期精彩启动

■ 本报记者 唐勃

元月11日上午,一场别开生面的创新创业路演活动——青创驿·榜样创客活动在成都拉开帷帟,由此点燃了众多蓉城创客的梦想与激情,而随后举行的发车仪式更是声势浩大井然有序,获得了现场观众的好评,同时通过全程线上直播亦赢得了众多网友的点赞。

“创业”列车准点发车

当日上午十时整,成都中粮·鸿云广场彩球飘舞,鼓乐齐鸣,随着主办方和承办方嘉宾共青团成都市委员会副书记罗静、蚂蚁(企业)集团董事长、总裁李浪,榜样创客孵化器总经理雷弘宇,猎创科技CEO齐秘,久坡科技CEO熊俊森登台一起用手按动水晶球,顿时水晶球大放光明,礼炮腾空而起一鸣惊人,现场人声鼎沸。由共青团成都市委员会、蚂蚁(企业)集团联合主办的青创驿·榜样创客活动成都孵化园区游览车首发仪式正式启动,随后举行了隆重而热烈的发车仪式,投资人代表昆仑投资天和汇合伙人兼执行总经理丁尧、企业家代表李浪、创业者代表熊俊森发表了热情洋溢的讲话,他们均对青创驿·榜样创客活动寄予厚望,纷纷表示将不遗余力地全身心投入到此次活动中,祝福开往春天的创业列车能够满载而归圆满到达终点,并在将来形成一种常态化的创客活动机制。十三时,随着车辆有序启动,路演开始有条不紊地进行。主办方希望通过企业集团牵头、大企业负责人站台、集中路演等方式,在形式上和内容充分结合,务实地促进创业者、投资人、创服方等紧密沟通,资源匹配,减低创业边际成本,降低创业风险,为成都的创新创业再燃冬天里的一把火。

此次活动引起了相关各方的浓厚兴趣,现场众多群团代表、企业主、孵化园区负责人、投资人、创业者在百忙中亲自参与,志在为创业者提供场地孵化、为投资者寻找项目,并对资源进行有效整合。记者了解到,此次活动声势浩大,参与者众多,重量级嘉宾云集。群团嘉宾包括共青团成都市委员会副书记罗



● 发车仪式



● 蚂蚁(企业)集团董事长、总裁李浪:“祝福开往春天的创业列车能够满载而归。”

静,共青团成都市委员会区县部部长颜明;企业嘉宾包括蚂蚁(企业)集团董事长、总裁李浪,蚂蚁(企业)集团总经理郑启彬(创业导师分享),wowo连锁便利总经理刘连,噉噉斯(香港)中国区董事总经理刘磊(创业导师分享),哈工大机器人集团华西(成都)公司总经理熊大山等;承办方嘉宾包括榜样创客孵化器总经理雷弘宇,猎创科技CEO齐秘,久坡科技CEO熊俊森;创业导师嘉宾包括浙商投资董事长骆文胜,“中国网店第一村”创始人刘文高;协办方嘉宾包括成都高投盈创动力投资发展有限公司副总经理杨超,天府软件园产业孵化技术服务中心王广涛,天府新谷孵化器、大联会长钟伟;投资机构嘉宾包括海高伦基金合伙人程思议,奇点基金合伙人吴伯仲,等;高校嘉宾包括四川大学团委书记徐海鑫,西南交大团委书记朱剑松,西南财经大学团委书记黄文,四川师范大学团委书记刘洋,电子科技大学团委书记张军。

务实对接破解创新创业难题

记者获悉,此次成都孵化园区游览活动共有4辆39座巴士,其中包括1辆路演巴



● 久坡科技CEO熊俊森:“创新创业是一条平凡而伟大的光明之路。”

士、3辆项目巴士参与。邀请参与的项目为已获得过一轮融资的社会项目、第九届青年创业大赛决赛项目,涵盖硬件、食品、文化产业、转换技术、平台、金融、大数据等多类领域项目,将在18个路演亮相项目中评选六个优质明星项目。青创驿·榜样创客宣传车沿着中粮鸿云——天府新谷——天府软件园的路线进发,通过沿途造势,为创新创业摇旗呐喊。据悉,项目巴士车辆创业导师和投资人主题分享,每车1个主题;同时每车6个项目,1个小时每车集体轮换一次。

此次活动亮点纷呈,解决了众多创新创业中的具体难题,主要体现四个方面:1、高效率:现场直接对接孵化园区入驻场地,与投资人投资意向协议;2、超新颖:在路上路演项目,投资人现场出具投资意向卡;3、广传播:电媒、纸媒、网媒报道,全城车队路演流动展示宣传;4、大合作:政府指导、企业家、孵化园区、投资机构携手推动成都众创,以此达到事半功倍的效果,将蓉城的创业政策进行有效对接,并整合资源,从政府、企业、孵化园区以及高校众多怀揣创业梦想的莘莘学子都将受益,也为成都创业之都美名添上浓墨重彩

的一笔。相信有了共青团成都市委员会的正确指导,蚂蚁(企业)集团、wowo集团、成都市高新投资集团等企业的倾情参与将为创新创业提供巨大的政策及企业支撑。

为成都创业“第三城”大造声势

在国家倡导“大众创业,万众创新”的浪潮中,成都孵化园区如雨后春笋般涌现。但园区入驻率低、投资者难找好项目、创业者寻求帮扶难、资源整合不到位等痼疾,严重影响着创新服务方式。为更好帮助青年创业者,积极响应国家创新创业政策号召,推动创新创业发展,共青团成都市委员会联合蚂蚁(企业)集团在新年之际共同打造具有成都特色的“青创驿·榜样创客”孵化园区游览和路演活动。让成都创业者认识到成都的创业扶持政策 and 资源获取途径,更好地创业。与此同时,为构建成都创客人才资源库做好准备。有“创业公司孵化器”美誉的天府软件园紧跟时代创业浪潮,为这些创业公司提供免费的办公空间、免费的工程师招聘服务以及其他种种支持。据天府软件园管理人士透露,该园每年总计向早期初创企业提供1亿元人民币的补贴,全部补贴总额为10亿元。

在“成都创业、创业都成”的大背景下,青创驿·榜样创客旨在打造成都市创业环境中交流、交互、通达的服务创客的榜样品牌平台,并以此推动成都打造全国创业第三城。通过政府指导、多方资源推动下,提升成都整体创业环境、素质和水准,让创业者把握稍纵即逝的良好机遇。据共青团成都市委员会和蚂蚁(集团)主办方透露,今后将每月定期发车,而通行的范围今后不局限于天府软件园和天府新谷内,车辆可流动发往各大孵化器、高校和企业等。预计将开通三条线路,即a、南线;b、西线,辐射郫县和温江;c、内线,在三环路的市区内。

据记者了解,青创驿活动属于青创系列活动的子品牌之一,除青创驿之外,还包括青创云、青创帮、青创宝、青创贷等系列活动,将为青年创业提供必要的支持服务与集聚休憩空间,力争将成都打造成为中国“硅谷”、创业第三城。

中国中车转型首秀: 44 亿入股 中华联合布局金融

1月8日晚间,中国中车发布公告称,公司以44.55亿元的成交价,参与并成功竞得中华联合保险20亿股股权。本次交易完成后,中国中车将持有中华联合保险13.06%股权。

这是中国中车历经股份公司和集团公司的全面重组、尘埃落定后的转型首秀。轨道交通业内人士接受记者采访认为,本次收购前,中国中车资产布局主要集中在以高铁和轨道交通为主的装备制造行业,行业集中度较高,存在多元化资产配置的需求。而金融行业特别是保险行业是目前配置资产的良好选择。另一方面,这有利于降低中车自身的行业集中度,分散风险,为公司转型升级、加快发展创造有利条件。

收购溢价率为 29.5%

中华联合保险成立于2006年,注册资本153亿元。主营业务投资设立保险企业;监督管理控股投资企业的各种国内国际业务;国家法律法规允许的投资业务;与资金管理业务相关的咨询业务;以及经中国保监会批准的其他业务。

公告显示,本次交易是基于中国保险保障基金有限责任公司于2015年11月30日起在北京金融资产交易所挂牌方式对外转让其所持中华联合保险共计60亿股股权。2016年1月7日及8日,中国中车股份有限公司参与并成功竞得了其中20亿股股权。

记者注意到,该20亿股股权挂牌价为34.40亿元人民币,成交价为44.55亿元人民币,溢价率为29.5%。

对此,业内人士评价认为,从基本面看,中华联合保险是全国领先的财险公司之一,具有一定的稀缺性。此次溢价率,相比以往其他一些险企股权的转让溢价并不算高。同时,中华联合保险的规模也较为适中,既能满足中国中车一定规模的配置需要,又能取得一定比例的股权比例,达到对标的公司战略入股的目的。

而金融行业,特别是保险行业之所以被认为是资产配置的良好选择,主要在于其较为稳健的发展特点,风险可控,且一般都可以获得较为不错的回报。据公告披露,2015年前6个月,中华联合保险公司的营业收入为194.49亿元,净利润为22.99亿元。

不过,对中国中车而言,收购的意义绝不仅于此。

战略布局金融行业

众所周知,经南北车强强联合、重组合并后的中国中车,收入已超庞巴迪、阿尔斯通和西门子等世界巨头,成为全球最大的铁路设备公司。而新中车也提出了“转型升级+跨国经营”的战略构想。

“致力于打造世界一流的跨国企业,更不能缺少金融服务这一重要支撑。”上述轨道交通人士说,“此次收购,既可满足中国中车配置金融资产的需求,提高公司的融资能力和盈利能力,营造良好的资本市场形象。还有利于做大金融业务,促进产融结合,增强公司整体抵御风险的能力。”

国际上如西门子,其金融板块就以产融结合的方式带动集团整体战略和投资策略的实施,为各子公司提供传统及创新的金融服务,统一实现集团成员的资金运营,并创造自身的业务利润。

对中国中车而言,收购了中华联合保险的相应股权后,能进一步提升议价能力,拓展投融资渠道,降低融资成本、提升效率;项目合作方面,双方可以在基础设施建设、PPP项目等方面开展合作,充分利用保险行业的长期资金,结合中国中车强大的项目开发能力,达到互利共赢的效果。包括南北车合并之前,外界一直担心,以高铁和轨道交通为主的行业集中度高、又相对结构性产能过剩等问题,也能得到一定的风险分散。

对于此次收购的影响,中国中车表示,有利于多元化公司资产组合,分散公司经营风险,促进公司产融结合。本次交易不会导致公司合并报表范围的变化。此外,本次交易无需提交公司股东大会审议批准,尚需经中国保险监督管理委员会批准。

(作者:李卓 来源:每日经济新闻)