

带动新农人新农商创业创新

河南鲜易公司社会责任工作受到全国工商联关注

■ 本报记者 李代广 文 / 图

7月11日，全国工商联扶贫与社会服务部部长刘薇率全国工商联企业社会责任报告编委会一行，专程到河南鲜易控股公司，围绕民营企业社会责任典型案例进行调研。

在公司展厅，鲜易控股党委书记、董事长朱献福详细介绍了新时代，公司通过推进生鲜产业链等实体经济与科学技术、现代金融、人力资本等协同发展，构建现代生鲜产业体系，实现企业生态向产业生态的探索实践，以及公司通过构建智慧鲜供应链生态圈，带动新农人、新农商创业创新的探索实践。

随后，调研组一行听取了公司在食品安全责任、环保安全责任、员工成长责任、社会公益事业、精准扶贫等方面的汇报。

为消费者提供安全、健康、生态的产品，是鲜易人的使命。

食品安全是企业的底线，鲜易控股不仅用心保障食品安全，还致力于为消费者提供安全、健康、生态的产品。

多年来，鲜易控股持续加大食品安全体系建设的投入力度，通过引进先进技术建立食品安全追溯体系、严格执行标准化流程建设、营造食品安全文化环境等措施保障食品安全。公司发挥平台型企业优势，通过基地园区平台化、要素资源市场化，推动食品安全社会共治。

公司打造的鲜咨达技术服务平台，依托公司国家级企业技术中心、博士后科研工作站、CNAS认证实验室等平台，链接国内外标准、技术等资源，提供食品技术和标准相关服务，推动区域食品安全环境。

同时，鲜易控股还是河南省食品安全促进会会长单位，积极发挥行业协会作用，推动区域食品安全进步。

科技引领 共享资源

共同守护青山绿水

守护青山绿水，是企业公民应尽的责任和义务。公司坚持可持续发展，积极践行履行发展理念，创新工艺，维护人与环境的和谐发展。



在发展中，公司建设长葛第二污水处理厂，年污水处理近千万吨，为区域环保事业做出贡献。

2017年，公司投入1260多万元引进先进设备，用于环保基础设施、设备维护、药品试剂等生产资料，建立环保友好型模式，践行环境责任。公司的环保基础设施在满足自我需求的同时，开放园区资源，吸纳同行行业中小企业入驻园区，实现环保共治。

产业扶贫 金融带贫

精准扶贫我们在行动

鲜易控股发挥龙头企业优势，整合产业链资源，与上游养殖企业签订合作协议，为农民提供养殖基础设施、仔猪、疫苗、兽药、运输、销售、金融等一条龙服务，帮助农民通过生猪养殖增收。

目前，公司已在产业基地覆盖的大中原、华东、华北、东北等区域推广该模式，带动贫困户增收脱贫。同时，公司与产业基地所在的政府职能部门结合，针对贫困区域进行招聘，帮助贫困户通过劳动致富。

鲜易控股与长葛市金融扶贫服务中心、中国农业银行长葛支行等部门结合，整合资金9440万元，经过行政村推荐、乡镇审查、市

级有关部门统筹安排，与公司签订带贫协议书，为920多名建档立卡的贫困户发放贷款，通过金融贷款贴息项目，帮助贫困户脱贫。

责任担当 服务社会

为美丽世界增添鲜易蓝

鲜易控股积极参与社会公益事业和光彩事业。多年来，先后向灾区、留守儿童、贫困妇女、困难学子、孤寡老人、流浪儿童捐款捐物。鲜易控股在河南农大、郑州牧专、许昌学院等高校设置优秀奖学金，帮助品学兼优的学子完成学业。公司通过“万企帮万村”和“双百”工程参与美丽乡村建设，帮助贫困村进行基础设施改造。

同时，鲜易控股积极发挥龙头企业优势，多次帮助河南省部分菜农解决蔬菜滞销。2013年，在成立20周年之际，公司设立2000万元的众品阳光公益基金，为持续开展社会公益事业社光彩事业提供资金保障和制度保障。

2017年，鲜易控股通过捐赠物资、现金等途径，帮助贫困户358人，志愿者先后组织参与植树、关爱老人、儿童等志愿活动168次，发放奖助学金206万元，帮助贫困学生，为长葛区域近1875户登记在册、未脱贫的贫困户

送去饺子馅等物资，让每位贫困户春节期间都能吃上饺子。

“双创”，为员工打造创造、分享价值的平台

鲜易控股探索“平台+项目+团队+事业合伙人机制”，加快发展多种形式的内部创新创业主体。将传统的雇佣关系、管理控制、薪酬分配等管控模式升级为合作关系、授权赋能、权益分享等合伙人模式。

鲜易控股孵化出了农牧产业服务平台、360集采分销服务平台、基地园区平台、鲜易网、冷链马甲、鲜咨达技术服务平台、供应链金融服务平台、慧之联信息技术服务平台等多个创业平台。

员工除基本的工作岗位上创造价值外，也有着“多重身份”创造价值，有的项目的leader，有的是项目的参与者，充分释放员工的创业积极性，为员工打造新的价值创造平台。

鲜易人持续“保鲜”的秘诀

鲜易控股打造的鲜易大学，成为员工继续教育深造的课堂。鲜易大学每年邀请高校、科研院所等专家和产业实践者到公司为员工进行授课，并推荐优秀管理者、技术专家、蓝领技师走出去，到培训班、同行业进行交流学习，提升员工保鲜能力。

用心，让员工们的幸福指数高点，再高点……

在鲜易控股党委的领导下，成立技术委员会、志愿者协会、女工委等各种社团，开展多种形式的群团活动。在每年的节假日都为员工提供丰富的福利，同时走进员工家庭，为员工的爱人、父母送去祝福，公司还建立了贫困员工帮扶制度、员工子女参加高考带薪休假制度、员工子女奖助学金制度、员工免费体检等制度，提升员工的幸福指数。

安徽副部长对于鲜易控股在社会责任方面，尤其在“双创”领域方面的探索实践表示肯定，在公司采集到非常详实的民营企业社会责任典型案例，希望鲜易科技产业集团能把企业社会责任工作推向更高更广的层面。



●杨芬娣(左)在检查粮粒大棚

杨芬娣：芬芳馥郁写忠诚

■ 陈春秋 文 / 图

“妈妈，你今天怎么还没回来？”“今天我开会，明天回家再陪你，好不？”“你答应过给我检查作业的，说话又不算话！呜呜呜……”晚上，正在公司开会的淮北矿业华塑股份公司计量与检测中心副主任(主持工作)杨芬娣挂下电话，两行热泪夺眶而出。杨芬娣记不清这是第几次“骗”儿子了，但她清楚地记得这天是她履新后的第27天。

作为华塑股份的“明星”干部，杨芬娣身上闪烁诸多光环：2016年，“华塑功臣”，淮北矿业“五一巾帼标兵”；2017年，华塑股份第二次科技大会“拔尖管理人才”，淮北矿业科学技术奖第一、第三等奖，淮北矿“五星共产党员标兵”，淮北矿业“十大杰出青年”，淮北矿业“劳动模范”。

电石炉前淬党性

电石厂属于冶金行业，是华塑股份公司最辛苦的生产厂。作为该厂代理总工程师兼技术科科长，杨芬娣每天下车间，盯现场，抓生产。夏季高温时期，她头顶烈日，面对电石炉前70℃高温与男同志们一起并肩作战，最长时间有32天没有回过家。有一次，电石品质出现问题，8台电石炉炉况持续恶化，为彻底查清原因，杨芬娣一方面向公司领导 and 同行前辈请教，一方面积极开展攻关，深入现场排查问题，在实验室做小试，通过不断检测、对比、分析及查阅大量的文献资料，终于找到了问题原因和管控方法。

2017年6月，电石炉大修期间，杨芬娣放弃休息时间，组织、协调炉气置换工作，确保安全生产。在大修关键时期，杨芬娣每天忙到凌晨才回去休息。由于公用工程用量大，电石厂生产消耗超标，为堵塞经营漏洞，杨芬娣克服“恐高症”，带领科室人员深入各装置排查漏点，分析原因，研究解决对策，使消耗控制在合理范围。

技术攻关创效益

2017年，淮北矿业提出“一切成本皆可降”的经营理念，华塑股份也把“创新驱动，精细管理”作为企业发展的总纲领。为降本增效，杨芬娣参与电石专业科研课题近10项，先后组织、参与实施完成了自动平台卸车、自动取样项目、低活性石灰对电石影响、焦粉成球、石灰粉成球项目、兰炭在电石炉试用等项目，年降耗近千万元。其中，在提升电石发气量过程中，解决了低活性石灰对电石影响问题，将发气量提升至298L以上，取得较好经济效益；带领生产技术骨干远赴新疆中泰对标学习出炉机器人的使用及过程维护，为公司实现出炉机器人全面投用打牢基础；牵头梳理厂区公用工程系统问题，完善计量，查缺堵漏，降低氮气、仪表气等消耗，降低了生产运行成本。

恪尽职守写忠诚

电石厂大宗原料占公司大量生产成本，仅每天炭材进厂成本就达150万以上。因此，炭材质量的好坏直接影响生产成本。如果每吨炭材降低0.01吨水分或杂质质量，全年可节约800万。作为分管质量的责任人，杨芬娣深知岗位的重要性。

为保证原料质量，杨芬娣每天抽出时间对进厂焦炭、兰炭、石灰进行检验，不合格原料坚决拒收。每次去现场，她都把爱岗敬业、廉洁从业的理念灌输给原料取样人员，要求他们做保护企业利益的战士、忠诚华塑的卫士。杨芬娣常说，我们干的是良心活！每一次取样，每一个数据都代表自己的职责与品格！

春风化雨暖人心

在电石厂，大伙称杨芬娣“科长”的很少，喊“大姐”的却很多。工作之余，杨芬娣像大姐一样关心单身青年。华塑股份作为一家正在成长的国有企业，员工平均年龄33岁。青年职工既是创新创效的“主力军”，又是企业长足发展的“潜力股”。杨芬娣认为：留住人才的根本是让其有归属感。

为了这份归属感，她经常深入团队员工中间宣传企业政策，交流人生理想，播种新希望；及时掌握员工的思想动态和真实想法，吸纳他们的意见建议，让青年员工找到成就感与存在感；积极为员工搭建成长成才的平台，鼓励他们创新创业，岗位成才，不断提升自身价值。杨芬娣表示，既然他们喊我大姐，我就应该为他们领好头、带好路。

责任心赴征程

“忠诚是一种品质，更是坚守责任、勇于担当的保障。只有心系企业，你才能担当这份责任。”作为华塑股份“新时代传习员”，杨芬娣如是说。今年5月份，华塑股份推进“干部年轻化”进程，“80”后杨芬娣调任计量与检测中心副主任职务。

“责任心，担当同行。”就职新岗位，杨芬娣表示。

地球村保险经纪有限公司在京开业揭牌

7月12日，地球村保险经纪有限公司开业揭牌仪式在北京举行。中国重汽集团董事长、中国重汽(香港)有限公司董事局主席王伯芝，地球村保险经纪有限公司董事长马纯济共同揭牌。中国重汽(香港)有限公司副总裁刘培民主持仪式。

地球村保险经纪有限公司是中国银监会和中国保监会合并后，由中国银保监会批准的首批保险经纪业务许可牌照，也是中国重汽集团继财务公司、汽车金融公司之后取得的第三张全国性金融保险服务牌照。

王伯芝在致辞中首先对地球村保险经纪公司的开业表示热烈祝贺。他说，公司的开业标志着保险产品为中国重汽售后服务转型提供强有力保障即将成为现实，这是中国重汽发展史上的一件大事。他同时向来宾介绍了中国重汽上半年生产经营情况，1-6月份中国重汽集团实现销售整车17.7万辆，同比增长17.7%；营业收入634亿元，同比增长27.2%；利润总额46亿元，同比增长38%。

对于地球村保险经纪公司开业后的运营，王伯芝提出要坚持审慎、合规经营原则，创新发展，稳健经营。与保险机构进行全方位的业务合作、融合发展；更好地服务于中国重汽主产业、上下游全产业链的保险需求，积极稳妥促进中国重汽售后服务转型，不断拓展相应的保险经纪服务。

王伯芝对地球村保险经纪公司的未来发展充满期待：期待着随着地球村保险经纪公司的开业运营，通过金融保险产品与售后服务模式的创新，能够加快推进中国重汽售后服务转型，提升中国重汽产品在国内乃至国际市场的竞争力，实现金融保险服务于实体经济的目的；期待着地球村保险经纪公司以



优良的业绩回报社会、回报用户。

仪式上，中国重汽集团总经济师宋其东、地球村保险经纪公司总经理许年军分别与中国人民财产保险股份有限公司山东分公司、中国太平洋财产保险股份有限公司山东分公司、中国平安财产保险股份有限公司北京分公司签署了三方《保险业务合作协议》。

宋其东介绍，地球村保险经纪公司开业营运以后将以中国重汽“汽车全生命周期保险”经纪业务为主导业务，与豪沃汽车金融公司组合营销，向用户提供金融保险增值服务；整合中国重汽全产业链保险资源，统筹安排中国重汽主业存量加增量的企业财产保险；为集团公司员工提供健康险、补充医疗保险等多元化保险经纪业务；融合“智慧重汽”商务平台，积极探索“互联网+保险中介”业务模式，拓展中国保监会规定的其他业务，不断提升高附加值服务业务。

▶▶▶ [上接 P1]

重难点工程谨小慎微、如履薄冰，日常施工也丝毫不敢马虎。严格执行工程首件制、破检、全程旁站、工前教育、技术交底等制度，从开工前的预防，到过程中的控制，再到严格的自我检查，中铁二十三局江湛铁路项目做到了全方位、全过程地为工程质量保驾护航，努力将问题消灭在萌芽阶段，受到业主、监理等单位一致好评，连续多次在全线综合评比中获得好成绩。也正是因为他们对品质孜孜不倦的追求，和近乎苛刻的自我管理，促进了国家精品示范工程的诞生，为我国沿海地区搭建了一条足以抵御台风和雨水侵蚀的快速通道。

夜以继日——弘扬铁兵精神 打造战狼团队

工期是工程项目的命脉。为了保证按期完成施工任务，中铁二十三局江湛铁路项目根据广东早晚稍凉、中午灼热的气候状况，制定了堪比军队的作息时间表。早上5:30起床洗漱，6:00点名吃早餐，6:15召开班前会，会后上工地；

中午12:00午餐，14:00上班，19:00晚餐；19:30-21:00开专题会议或做内业资料。刮风下雨，雷打不动。在采访中，有人甚至半开玩笑半认真地说：“早上点名加吃饭只有15分钟，如果稀饭太烫，还真有点赶不上6:15的班前会。不过，我们已经训练有素，成了身穿工作服、头戴安全帽的建筑铁军。”也正是这支自称建筑铁军的团队，在运营中的沈海高速公路上搭建和拆除防护棚以及铁路桥施工的过程中，保质高效，未曾造成任何交通、安全事故。

项目攻坚克难的故事还有很多。记者在施工现场看到，不论是项目部管理人员、技术人员，还是劳务队的领班、作业人员，他们脸庞被太阳晒得黝黑，裸露在外的手臂被炙得脱了皮，衣裳也被汗水浸透又晒干，渗出细细的盐粒子。“干一项工程，育一批人才”，项目党工委副书记冷清安告诉记者，在江湛铁路项目工作过的技术干部，在公司或其他项目也都是中坚力量和技术骨干。

江湛三年，面对重重困难和复杂的施工环境，这群继承了铁道兵铁的纪律、钢的意志的后来者，稳扎稳打，步步为营，匠心耕耘，成功打造出一项国家精品示范工程。施工进度快，安全管理好，工程质量优，人才培养更是硕果累累。“逢山凿路，遇水架桥，铁道兵前无险阻；风餐露宿，沐雨栉风，铁道兵前无困难”。从他们身上，我们看到，铁道兵的精神从未消失。

江湛铁路已经开通，这条凝聚了建设者们三年多心血与汗水的铁路，将在我国东南沿海地区形成一条新的大动力快速铁路运输通道，让粤西人民能够更加便捷地融入珠三角经济、生活圈。而那些勇敢坚韧的中铁二十三局建设者们，也用他们亲手创造出来的江湛速度、江湛品质、江湛精神，打造出出口相传的“江湛模式”，创誉粤西，为地方经济腾飞插上强劲的翅膀。而他们在这片火热大地上洒下的汗水、付出的心血，那山岭间笔直挺拔的青松自会见证，并永远地记录在生命的年轮上。

“2018 范长江行动中中原”香港传媒学子走进双汇集团

■ 本报记者 李代广

近日，“2018 范长江行动中中原”香港传媒学子一行走进位于河南省漯河市的双汇集团公司，近距离体验改革开放40年来，豫、港经济合作的典型成果。

双汇发展副总裁杜俊甫接受采访时表示：“双汇能够从不抵债的地方小肉联厂，发展到今天年销售额达1500亿的跨国企业，原因就是这40年来抓住了中国的发展机遇，走向了市场。”

改革开放40年来，中国经济发展取得了举世瞩目的成就，人民物质生活也得到了极大改善。河南双汇投资发展股份有限公司正是抓住了这次历史机遇与香港结缘，创造出了一个又一个传奇，从一个小小的漯河肉联厂一跃成为全球最大的猪肉食品企业，同时也成为中国食品行业的一块金字招牌。

在双汇公司，学子们先后参观了从生猪进厂到产品出厂的一整套现代化生产流程。

2013年，双汇国际成功收购美国知名肉制品公司Smithfield；2014年，“双汇国际”更名为“万洲国际有限公司”，并在香港上市，这一举措奠定了公司以后着眼国际化发展的布局；2017年，万洲国际获纳入香港恒生指数成份股。

如今，万洲国际业务遍布中国、美国及欧洲。

杜俊甫表示，公司的战略是通过全球的资源来发展，为更多的消费者提供优质的动物蛋白以及更多种类的肉制品。在布局上，双汇负责把中国的业务做好，Smithfield把美国的业务做好，万洲国际则负责统筹全球业务，他说：“大方向一定是要做好全球最大的猪肉食品企业，把肉制品业务发展壮大，拓张中国业务和发展欧洲业务。”

在全球布局的同时，万洲国际仍把香港视为重要平台，杜俊甫认为，内地有庞大的市场和需求，香港背靠祖国，可以在未来十年有良好的发展机遇，尤其是在金融、服务和供应链等方面。

杜俊甫寄语来访的香港青年代表：“未来中国的经济迈向高质量发展，围绕国家的改革开放，融入‘一带一路’等政策，会给内地企业带来更好的发展机遇。对于香港的青年人，我想说的是要拥有国际视野，发挥更多香港优势，多与内地企业合作。”