

凝共识 聚合力 强联络 谋新篇 优秀企业系列探访活动走进海一云商集团

■ 本报记者 李代广

为进一步加强企业间的深度交流与战略合作,积极探索企业多元发展路径,推动企业高质量发展,11月29日,企业家日报联合中投企业家俱乐部开展了优秀企业走进河南海一云商集团系列探访活动。

中投国控集团董事长、中投企业家俱乐部主席韩帅,中投战略研修院院长、中投企业家俱乐部执行主席刘春艳,和40余名企业家参加活动,受到海一云商集团党委书记、董事长冯金荣,集团副总经理、投融资中心总经理刘卿等企业高管的欢迎。

与会人员参观了海一云商总部基地、第四办公区海融汇、海一云商产业集群创新实践中心等场所,感受了海一云商坚持党建引领下的独特企业文化,了解了从创业之初的艰辛到逐步实现多元化经营战略的成功跨越的历程,和企业坚守初心、勇担社会责任的深层意义,看到了以“数智化改革”为核心驱动力,全力赋能电商产业迈向高质量发展新阶段的宏伟蓝图。

今年收入将超 150 亿元 以新质生产力推动高质量发展

海一云商集团成立于2005年,致力于成为驱动品牌升级与增长的全场景、全链路一站式服务平台,以大数据为引擎,数字化运营为核心,构建起覆盖数字营销、电子商务、人才教育、机电暖通工程等多维度的综合服务平台,为合作品牌打造卓越的用户体验与价值增长新生态。

冯金荣说,我们按照“发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点”这一要求,企业自创立至今,始终不忘爱国敬业



●座谈会结束以后合影。



●座谈会现场。



的初心,坚持守法经营、创业创新,以实际行动回报社会。

海一云商集团秉承“多元化、专业化、一体化”的发展理念,以二七区为主阵地,布局四大办公园区,现有办公营业空间10万余平方米,四大办公园区,下辖平行公司80余家,线下直营店60余家,线上店铺800余家,直播间800余间,全国布仓225个,跨境布仓21个,年产出短视频量达100万条,PGC直播及内容拍摄场地面积超6万平方米。

集团打造了有5000余名高素质、专业化员工的队伍,坚持创新驱动、客户至上,持续优化品质与服务,2023年度销售额达120亿。预计2024年销售收入将超过150亿元。

把握电商发展新格局 全面布局数智化改革

作为数字经济的新业态,新电商在稳增长、促消费、惠民生、稳外贸等方面发挥了重要作用。今年1至10月份,我国电子商务保持健康发展势头,据国家统计局数据,全国网上零售额12.4万亿元,增长8.8%,充分展现了新电商发展的巨大潜力与强劲动能。

然而,面对市场饱和、价格内卷、消费者行为变化等趋势,电商未来的创新和增长机会在哪里?如何把握新风口下新电商发展机遇和趋势?

海一云商集团海纳电商副总经理聂峰介绍说,2025年海一云商正式进入第五个五年规划——数智化阶段,拥抱智能化浪潮,将人工智能、大数据、云计算等前沿技术深度融入业务全链条,实现从产品到服务的智能化升级。通过构建智能决策系统、优化用户体验流程、推动个性化定制服务,提升运营效率与服务质量的同时,引领行业向智能化、个性化、定制化方向迈进。

近年来,随着人工智能、大数据、云计算等技术的快速进步,海一云商集团迎来了新的机遇。2024年,集团全面布局,积极推动数字化转型,为数智化阶段做足准备。优化海一智慧云平台,例如海一智慧客户管理系统,升级了智能客服、营销客伴、智能质检等多项功能,全面提升服务效率和质量、促进业务增长。

同时,集团也在积极探索AI领域,比如AI数字人直播系统和AI视觉营销等,一系列数智化改革举措,为海一云商集团带来了电商

价值链的革新,助力企业高质量发展。

持续深化与各方合作交流 携手共创发展新篇章

座谈会上,冯金荣以新市场形势下海一云商集团的战略定位与发展方向为主线,向大家介绍了集团第五个五年发展规划。他指出,2025年是集团创立20周年,我们始终聚焦核心产业、坚持创新驱动,以新质生产力推动集团高质量发展。

未来,海一云商集团将继续沿着既定的战略方向,在数字化转型、国际市场拓展等多个维度发力,以更加稳健的步伐迈向全球商业舞台的中心,书写更为辉煌的商业篇章。

冯金荣表示,集团立足家电、电商赛道,始终以“像家一样温暖、像学校一样精进、像军队一样严谨”的企业文化为驱动引擎,不断拓展产业发展空间。

他希望以此次活动为基础,与企业家日报、中投企业家俱乐部在未来发展道路上携手并进,共创辉煌,为河南经济社会发展做出应有的贡献。

韩帅对海一云商的企业文化与发展理念

表示了高度认可与赞赏。他表示,中投企业家俱乐部始终秉承开放合作、共谋发展的理念,全面构建多层次会员企业融资体系,助力会员企业高质量发展。他围绕中投企业家俱乐部的平台、资源、运营、服务等优势进行了详细介绍,希望未来通过更加频繁且紧密的交流与合作,碰撞出更多璀璨的火花,携手开创新篇章。

刘春艳介绍了中投企业家俱乐部的成立背景、发展现状及未来愿景,并深度剖析了俱乐部在汇聚各方资源、搭建高端交流平台、推动企业创新与协同发展等多方面所发挥的独特价值与重要作用。同时,她表达了与海一云商集团深入合作的强烈愿望。

与会企业家围绕企业发展战略、行业趋势等话题展开深入探讨,提出了一些宝贵的意见与建议,现场交流氛围热烈而融洽,大家纷纷表示,将以此次座谈会为契机,进一步加强沟通联系,共同探索合作新模式,实现互利共赢。

冯金荣表示,未来,海一云商集团将坚定不移地持续深化与各方的合作交流,以更为积极主动的姿态和更为切实可行的举措共同推动多方合作迈向新的高度。

张世锋:从农民跻身淄博工匠

■ 闫盛霆

11月26日,2024年度淄博工匠公布,山东省淄博市淄川区罗村镇演礼村农民张世锋入选。“这不仅是对我本人的认可,更是对传统食品行业咸菜腌制的肯定。”张世锋说。

张世锋所在的单位是山东美途食品有限公司,公司前身是演礼咸菜作坊、淄博聪美康风味食品有限公司、山东泰斗养生科技有限公司,张世锋一直负责技术研发工作,在腌制咸菜业内小有名气。工作中,他始终兢兢业业,以高度的责任感全身心投入到技术研发中。其中,维C油腌菜及其制备方法、臭氧杀菌洗菜装置、高效微波低温杀菌系统、酱腌菜用微波低温杀菌系统等获得国家发明及实用新型专利和“中国好技术”称号。这些技术的使用让传统咸菜变身高端产品,产品销往北京等大中城市,社会效益经济效益可观,年综合经济效益达300多万元,公司新增收入100多万元。

历经多年,匠心不改。20多年来,张世锋带领他的技术团队,遍访食品加工专家,做了无数次实验,“维C油腌菜及其制备方法”获得国家发明专利,令行业苦恼的亚硝酸盐问题彻底攻克,出厂的咸菜亚硝酸盐含量为零。生产工艺成为淄川区及淄博市非物质文化遗产,张世



锋为非遗传传承人,并获得淄川工匠称号。在山东省第四届非物质文化遗产精品展上,“维C油腌菜”令消费者刮目相看。他所在的企业规模成为位居同行业前列的著名企业,被授予淄博市守合同重信用企业、文明诚信民营企业等荣誉。

在他的建议下,公司又投巨资新上各种高端设备,从制备、清洗、灭菌等流程全面升级,创新应用维生素C粉与乳酸链球菌素腌制融合技术,配合微波低温灭菌,把产品营养流失降低到最低限度。成品外观色泽翠绿、新鲜好看,口感鲜美爽脆、清香味美。产品在数次抽检中合格率均达到100%。成为山东名特产和名小吃,并在多次展会中获奖。

北重集团 G115 工程化应用取得突破性进展

近日,北重集团与宝武特种冶金有限公司正式签订了G115管道合同,标志着这一创新材料从实验室走向实际应用取得了初步成效。

今年以来,北重集团特钢研究院结合大唐郾城630℃超超临界二次再热国家电力示范项目,持续推进G115工程化应用,与宝武特种冶金有限公司和中国钢铁研究总院相关专家就G115技术协议进行了多次沟通,针对技术协

议中的细节和技术协议签订前的质量责任判定问题展开了详细讨论,为G115管道的顺利生产奠定了坚实基础。

此次G115管道合同的正式签订,是对北重集团在材料研发与工程应用方面能力的肯定,G115钢的应用将使电站锅炉蒸汽温度提升 to 世界领先的630℃,对于推动我国电力行业绿色发展、实现“双碳”目标具有深远意义。(乔帅)

▶▶▶[上接 P1]

合力共进 把握智慧农机发展先机

让农机更聪明,成为农民的好帮手,是康达农机近些年的发力重点。

2020年,我国出台《东北黑土地保护性耕作行动计划(2020—2025年)》,鼓励增加秸秆覆盖还田比例。如何精准统计秸秆覆盖量?康达农机洞察到智慧农机在保护性耕作中的潜力。

说干就干!一次偶然的交流中,杨铁成得知长春理工大学拥有智慧农业相关技术,立即主动找上门,与该校教师杨宏伟的团队联合研发智慧农机。

但智能系统的研发,远比想象的要复杂艰巨。如何将技术构想变为现实?多年来,“拦路虎”屡屡出现。

田间作业时,农机掀起的灰尘,干扰了智能系统对种子的识别,制约了播种精度;试验样机,晴天时设备正常运行,遇上雨水就“罢工”……这样的情况屡见不鲜,但团队铆着一股劲,将问题一个个破解,在播种机智能化研发之路上不断前进。

现在,企业建立了30多人的技术团队,与更多科研院所共同研发推动四代智能化播种机产品相继面世。

近日,在长春理工大学的一间实验室内,杨宏伟和团队成员们聚精会神地注视着一台

最新型免耕播种机上的智能播种监视器,细心记录着株距、行距、精度等各项数据。

智能播种监视器连着免耕播种机,方便农民查看实时的播种数据。“播种时出了故障,系统会语音提示,问题出在哪一行,农民可以迅速定位并解决,这项技术得到很多种粮大户的认可。”杨宏伟说。

目前,康达农机免耕播种及施肥的智能监控系统设备累计生产超过3万套,服务免耕播种面积上千万亩,居业内领先。

一台播种机,不应仅仅满足于完成播种环节,而应致力于成为农民的种地管家、技术顾问,这就是智慧农业的发展方向。

为把握智慧农机的发展先机,杨铁成团队从2023年开始,带领技术团队多次到国外考察学习。谈到农机未来的智能化发展,杨铁成成竹在胸:

“未来,利用智能化系统,准确识别种子的完整性,在播种时可自动筛选。”

“通过装备应用和信息联网,播种机要实现依据土壤状况制定播种密度和肥料配比方案。”

……

在智慧化发展的道路上,康达农机始终将创新作为不懈的追求。(据新华社)

从一家国有大行实践 看如何做好普惠金融大文章

■ 李延震

普惠金融,一头连着百姓生活,一头连着发展大局。中央金融工作会议提出做好五篇大文章,普惠金融位列其中。

当前,普惠金融领域需求如何?经过多年高速增长,普惠金融未来空间还有多大?有哪些问题待解?中国农业银行普惠金融事业部负责人近日接受记者采访,详解一家国有大行对推动普惠金融高质量发展的思考与探索。

今年以来,农业银行普惠金融领域贷款增加超1万亿元,普惠型小微企业有贷客户增加100多万户,增量均位居同业首位。与此同时,普惠型小微企业不良贷款率保持在较低水平。这在当前经济形势下,实属不易。

“从我们的业务实践看,小微企业虽然经历了一些困难,但我国经济长期向好的基本面没有变,随着各项宏观政策效应逐步释放,小微企业经营逐步好转,新经营主体、新业务场景、新金融需求不断涌现,普惠金融发展仍有很大空间。”中国农业银行普惠金融事业部总经理黄建勤表示。

完善的组织体系是推动普惠金融发展的重要保障。据了解,农业银行在董事会和高管层设立专门的普惠金融相关子委员会,在全国范围内设立约300家普惠金融特色支行、500家普惠金融专营机构,1万多家小微信贷业务重点发展网点,全面推动普惠金融业务下沉。

普惠金融针对的是信用等级相对较低的群体,单笔金额小,整体风险偏高。如何实现增量扩面和防控风险的有效平衡?在黄建勤看来,深入推进数字化转型,是破解难题的关

键一招。“我们通过数字化转型,提高‘用数’能力,利用各类财务和非财务信息研发各类模型,不依赖财务报表也能识别、计量和管控风险,既解决成本控制的问题,也解决风控的问题。”

据中国农业银行普惠金融事业部副总经理蒋剑平介绍,传统信贷模式下,一名信贷人员只能负责10户左右的小微企业客户。通过数字化转型,一名信贷人员可以负责五六十户甚至上百户客户。目前,农业银行超过七成的普惠贷款来自线上产品。

科技赋能并不意味着线下审核的缺位。农业银行一方面推动普惠金融向线上化、自动化、智能化转型升级,另一方面充分发挥点多面广、横跨城乡的优势,线上线下协同发力。“我们有2万多家网点,3万多名小微企业法人贷款客户经理,在适当的环节介入,有利于风控的同时也不会影响放贷效率。”黄建勤说。

打通普惠金融服务“最后一公里”,要打造敢贷、愿贷、能贷、会贷的长效机制。据了解,农业银行在信贷政策、资本管理、资源配置、激励约束、尽职免责等方面给予政策资源倾斜,有效激发普惠金融发展内生动力。

“尽职尽责,关键是要落到实处、可操作,2023年被减免全部责任的普惠贷款经营管理人员大约有2万人次,对基层信贷人员的积极性是很好的保护。”蒋剑平表示。

自2013年正式提出“发展普惠金融”,经过10多年发展,我国普惠金融取得了长足进步。目前普惠小微贷款余额连续5年同比增长超过20%,授信户数超6000万户,已覆盖超三分之一的经营主体。

尽管普惠金融发展取得了积极成果,但

与人民群众需要和新发展阶段的要求相比,仍存在一定差距。普惠金融进入高质量发展新阶段,下一步着力点在哪里?

“首先要保证‘量’的一定增长,继续加大普惠金融服务力度,推动普惠贷款扩面上量,惠及更多经营主体。”黄建勤表示,目前普惠小微贷款在全部贷款中的占比仍有提升空间,银行机构要结合自身特点,主动挖掘有效信贷需求。同时要持续优化信贷结构,加强首贷、续贷、信用贷、中长期贷款投放。

为普惠金融重点领域提供服务,风险相对较大、成本相对较高,要实现长期可持续发展,离不开配套措施的完善和多方协同。黄建勤认为,要建立政府、银行、企业三方合作生态,包括进一步加快融资信用服务体系建设的深度和广度取决于数字化风险防控的能力;强化联合风险防控,完善资金流向监测方式,解决资金跨行无法监测的问题。

“为什么农行普惠金融不良贷款率较低,主要是依托大数据的风险管控做得精准。当前,普惠金融业务进一步下沉,未来业务拓展的深度和广度取决于数字化风险防控的能力。”黄建勤说。

推动普惠金融高质量发展,要构建和完善多层次普惠金融市场体系。当前,普惠金融领域竞争激烈。蒋剑平认为,我国普惠金融服务呈现了“头雁领航,群雁齐飞”的景象,大型银行、中小银行、农村金融机构共同构建起了多层次的普惠金融服务体系。

“中小银行与大型银行在从事普惠金融服务方面各有所长,并不是‘零和博弈’,要结合各自优势、错位发展,不断拓宽普惠金融的广度和深度,共同服务好数以千万计的小微企业。”蒋剑平说。

四川府都医疗器械有限公司、四川禄雍企业管理有限公司 债权转让通知暨债务催收联合公告

根据法律及财政部、银监会的有关规定,以及四川府都医疗器械有限公司、四川禄雍企业管理有限公司签署的《债权转让协议书》,四川府都医疗器械有限公司已将其对下列借款人及其担保人项下享有的全部权利(包括但不限于主债权、担保债权、违约金债权、利息债权、损失赔偿权)依法转让给四川禄雍企业管理有限公司。四川府都医疗器械有限公司与四川禄雍企业管理有限公司联合公告通知各借款人及担保人以及其他相关各方。

四川禄雍企业管理有限公司作为上述债权的受让方,现公告要求下列借款人及其相应的担保人或其继承人,从公告之日起利息向四川禄雍企业管理有限公司履行主债权合同及担保合同等相关法律文件项下约定的偿付义务或相应的担保责任。特此公告。

府都公司联系电话:13981943633,徐先生

禄雍公司联系电话:18888951434,李先生

四川府都医疗器械有限公司 四川禄雍企业管理有限公司

2024 年 12 月 3 日

单位:人民币元

序号	主债务人名称	切担保人名称	币种	账面本金余额	账面利息余额 (含罚息、复息)	账面本息合计	代垫费用 (款项)余额	备注
1	四川再创辉煌医药有限公司	易增保、林学英、陈古秀、夏雪、段雷、杨林敏、喻斌	人民币	12,216,488.98	6,902,436.49	19,118,925.47	0	

注:1、清单中“担保人”包括保证人、抵押人、出质人,担保人的担保范围以签署的合同等法律文件约定为准。如公告中债务人、合同编号、债权金额、担保人等信息与事实不符的,以签署的合同等法律文件约定为准。

2、本公告清单仅列示截至2024年11月20日的贷款本金余额,借款人和担保人应支付给四川禄雍企业管理有限公司的利息、罚息、违约金及其他应付款按借款合同、担保合同及中国人民银行

的有关规定或生效法律文书确定的方法计算,如实际计算与欠息金额不一致,以实际计算为准。已经进入诉讼程序的,并已由四川府都医疗器械有限公司垫付的应由借款人及担保人负担的诉讼费、执行费等以有关法律文书确定的金额为准。

3、若借款人、担保人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的,请相关承债主体及/或主管部门代位履行义务或履行清算责任。