在 8 月 26 日“苏宁之夏”的舞台上，张近东兑现了他关于重奖寻英雄的诺言，将两辆特斯拉奖励给了苏宁云店和乐购仕项目。张近东表示，苏宁零售 CPU 的运算需要 85 后、90 后生力军的推动，要让 85 后、90 后成为创新的主体，在苏宁内部创造快乐多元、快乐拼搏的工作氛围和企业文化。

两辆特斯拉奖励创新 张近东提倡“快乐拼搏”

“去年苏宁之夏时，我说要设立‘互联网创新奖’，1000 万元不够，还可以再加，上不封顶。很多人不信，去年底我们奖励了一批，大家信了！今年年初，我说每个季度要送一辆特斯拉，还是有人将信将疑，今晚我就要送两辆出去，送给创新的勇士们！”在 8 月 26 日“苏宁之夏”的舞台上，张近东兑现了他关于重奖寻英雄的诺言，将两辆特斯拉奖励给了苏宁云店和乐购仕项目。

重金寻英雄，创新是勇敢者的梦想

创新就是这样，很多人不信的时候，你信了；很多人犹豫的时候，你冲在了最前面；当大家都开始动起来时，你已经在创造历史了！

去年的苏宁之夏，张近东抛出 1000 万“互联网创新基金”，意在鼓励创新。今年苏宁不仅给互联网创新项目颁发超过 150 万元现金大奖，还拿出两辆特斯拉奖励给有突出贡献的创新项目。

“乐购仕项目是中国企业做到了日本免税行业第一；云店项目，是中国首个互联网门店。”张近东在颁奖致辞中激励这两个项目团队，“你们正在创造历史，不仅是创造苏宁的历史，更是创造中国的历史。你们做的是前无古人的事情，创新是勇敢者的梦想，而苏宁将成为所有创新者的梦想平台。”

在过去的一年中，云店作为苏宁真正意义上的互联网产品，通过不断迭代创新，正着力打造线上线下融合的实体消费、体验场景，已经在全国 8 个大中城市落地，年内规划了 50 家苏宁云店开业。

最早开业的上海浦东云店，凭借良好的融合体验和商品服务，开业当天 3 小时销售突破 1000 万，客流量高达 5 万人次，全天销售突破 3500 万元，而 8 月份在北京联想桥开业的云店，再一次将这一纪录刷新。

乐购仕作为苏宁最早的海外布局之一，凭借其在渠道、商品方面优势，在 O2O 创新方面表现尤为活跃，上半年营收同比大涨 123.27%。乐购仕已经成长为日本最大的连锁免税店，不仅为国内游客提供了丰富的商品和优质的服务，也正在成为苏宁跨境电商的海外买手。

乐购仕通过线上线下融合，探索出了一条海外购 O2O 模式。在线上，乐购仕在苏宁易购开设旗舰店的同时，乐购仕海外旗舰店 818 期间也在天猫国际上线。在线下，乐购仕商品已在苏宁门店真品出样展示，云店的海外购专区将为乐购仕提供更大的平台。

急速奔跑，苏宁锻造三核“零售 CPU”

互联网零售能力的锻造成型使得苏宁越来越自信地展示自己。如果说前年苏宁之夏张近东和高管们用《相亲相爱一家人》开场来凝聚力量，去年用《相信自己》来鼓舞士气，那么今年的《奔跑》则是宣誓苏宁的互联网零售转型已进入直道加速阶段。

张近东在刚刚结束的三季度会议上也首次抛出了“零售 CPU”的概念，即商品供应链的专业化经营能力，广覆盖、快捷便利的物流能力，以及满足用户需求的极致服务能力，这是互联网零售的核心能力。

张近东有理由更加自信，刚刚过去的苏宁易购“818 全民发烧节”期间，仅 8 月 18 日当天，苏宁易购整站销售同比增长 427%，移动端占比突破 65%，近 17 万用户选择了线上浏览、线下体验购买。

此前发布的上半年业绩快报显示，苏宁云商线上增幅 105%，移动端占比超过 55%，商品 SKU 达 1220 万，线上线下会员达到 1.98 亿。销售业绩的急速增长，也从说明苏宁的互联网零售已经驶上了高速增长的快车道。

多元开放，提倡“快乐拼搏”文化

开放是苏宁今年的关键词，张近东在三季度部署会议上多达 40 次提及“开放”，并正式宣布苏宁已经迎来了全面开放的大时代，苏宁的互联网零售核心能力将向行业和全社会输出，开放的对象包括供应商、平台商户、合作伙伴。

“很快，苏宁会将互联网零售能力开放给零售末端的中小微企业。苏宁不仅要与阿里巴巴这样的平台服务商合作，也要向小区便利店这样的零售末端开放，构建互联网零售生态圈，打造真正的‘身边苏宁’”。张近东对开放蓝图的大构想，再一次颠覆行业对苏宁的想象。

“互联网转型让苏宁的业务更加多元，苏宁要为各类人才的引入和成长奠定适宜的文化土壤。”张近东表示，要给予员工更多的个人空间和时间来学习和提升，让员工的个人价值实现和企业的发展融为一体。

在苏宁之夏的晚会上，苏宁 5 位副总裁反串保安、前台、厨师、健身达人等角色，博得员工一片欢笑的同时，也将大数据、C2B 反向定制、O2O、互联网办公等互联网时代的营销变革诠释得淋漓尽致。

张近东表示，苏宁零售 CPU 的运算需要 85 后、90 后生力军的推动，要让 85 后、90 后成为创新的主体，在苏宁内部创造快乐多元、快乐拼搏的工作氛围和企业文化。 （叶照霞）

红豆七夕节“情”动红豆村

8 月 20 日，是中国传统节日——七夕，也就是我们常说的中国情人节。这一天，今年 84 岁的刘德成和 81 岁的爱人陈代芬来到四川威远县新场镇红豆村 13 组的院坝里。老俩口已经有 60 多年的婚龄了，令他们没有想到的是，在如此高龄，还要过一个在大家眼里只有年轻人才会过的情人节。在这个院坝里过情人节的，不仅仅只有刘德成夫妇，还有来自红豆村和周边村的 500 多名村民。

别样情人节，500 多人集结红豆树下

说起情人节，就不得不谈到红豆村的由来。100 多年前，村里有一棵几百年的红豆树，这株红豆树离世后，山上不断生长出了不少新的红豆树，初步统计约 200 多株，现在最大的红豆树已有 60 多公分左右。这个村的村名也因此而得名。说来也巧，这个村的金婚夫妇远比其他地方要多，全村 600 多户村民，60 岁以上一直没离婚的就有 387 对，占总户数的 62%，现在 80 多岁 50 年以上婚龄的夫妇就有 9 对。有这么多的高龄夫妇，人们总觉得与红豆村这个响亮的名字有关，与山里生长的那么多的红豆树有关，是这些红豆树见证了村里世世代代的牢固爱情。

红豆村党支部和村委会认为，现在许多人对情人节很热衷，都喜欢过国外的情人节，红豆村有这么深厚的红豆情结，有这么多的高婚龄老人，具备良好的文化基础，完全可以兴办自己的情人节。可是，红豆村底子薄，没有经济条件举办情人节。2014 年 5 月 12 日，村委会收到一封寄自江苏红豆集团的邀请函，邀请红豆村 6 月 16 日到红豆集团召开全国红豆村统筹共建交流会，通过党建共建，实现村企共同发展。

在红豆集团的大力支持下，2014 年，红豆村举办了第一届红豆七夕节，吸引了镇内外成百上千的群众参与。今年 8 月 20 日，红豆村举办了第二届红豆七夕节，不但吸引了镇内外村民，连威远县城的人也驱车赶来。

爱在七夕，老夫妻讲述相处之道

8 月 20 日，在四川成都市金堂县转龙镇红豆村，“红豆七夕，情动中国·转龙镇红豆村第二届‘红豆七夕节’”在欢声笑语中拉开大幕。早上 9:00，伴随着喜庆的音乐，“红豆树下的婚礼”在红豆村 6 组分会场红豆树下喜气洋洋开始，来自红豆村的 4 对新人在乡亲的祝福和见证下，携手走过红地毯，参加这一庄重而又充满浓厚仪式感的集体婚礼，幸福之情溢于言表。

在红豆村群众文化广场的主会场，来自县文化馆市民艺术学校的艺术家们载歌载舞，为观众们献上了一道精美的文化盛宴。金婚、银婚、钻石婚的评选颁奖，为红豆爱情故事增添了一道靓丽的风景。

在村委会办公室旁，现场书法创作展也同步进行，书法大师陈刚等人挥毫泼墨，洋洋洒洒，创作出一幅幅笔力遒劲的以爱情为主题的书法作品。

在这个爱的节日里，自然少不了金婚夫妇讲述高婚龄经验，让年轻的夫妇们学会如何经营爱情和婚姻。

今年 86 岁的王全和和 84 岁的爱人陈阿娣，已是 60 多年的婚龄了，几十年来从来没吵过架。王全和告诉记者，夫妻之间要和睦，就要互相忍让，人都有不愉快不高兴的时候，一方心情不好，另一方就要多体谅，如果不理解不忍让，火上加火，那肯定会随时吵架甚至打架。当着几对代表和几百名观众，主持人请两位老人亲一个，试了几次，两位老人还是腼腆，没有很好地完成，就连“我爱你”三个字都始终没讲出来。“我们夫妻之间爱在心头，从来不会表现在表面上。”陈阿娣笑着说。

●红豆村七夕节红豆树下的婚礼活动现场

红豆七夕节“情”动红豆村

在活动在现场，红豆村还将红豆集团捐赠的红豆男装、红豆家纺、红豆绒内衣、红豆羽绒服等红豆服装产品，以及慈善款发放给金婚、银婚夫妇和贫困学生。

从去年 6 月 16 日召开红豆村与红豆集团统筹共建交流会，到当年 7 月 24 日，由红豆集团联合《扬子晚报》、新浪无锡、《无锡电视台》推出的大型公益活动，“聚走全国红豆村，大爱红豆万里行”，红豆集团通过开展“关爱留守儿童、老人”、“资助寒门学子上大学”、“寻找最美爱情故事”等公益活动，践行社会责任。

通过与红豆集团的统筹共建，红豆村与红豆集团七夕联动，举办红豆村自己的七夕节，成为红豆村一项重要文化活动。红豆村七夕节活动不仅弘扬了优秀传统文化，还有效地扩大了红豆村的知名度，促进了红豆村与红豆集团的村企协作共建。

天下红豆一家亲，红豆村、红豆人和红豆集团缘系红豆，情深意重。这是真情、真意、真爱。 （小可）

1310 瓶习水大曲送 461 名越战老兵

越战老兵：喝的不仅仅是酒，而是被铭记的自豪

从 8 月 1 日到 15 日，贵州习酒衡阳专卖店将 1310 瓶习水大曲送给衡阳 461 名中越边境自卫反击战的老兵。老兵们当场喝了一口习水大曲，感慨万分：“我们当年凯旋归来就是喝这个酒，现在我们喝的不仅仅是酒，而是被铭记的自豪。”

8 月 15 日上午，贵州习酒衡阳专卖店小小的店面里，坐满了几十名越战老兵。谈到当年的战况，一个个都慷慨激昂。“1979 年 2 月 17 日我们入驻高平，3 月 16 日准备撤兵之际还遭遇炮弹袭击，当场 12 个人死亡，18 个人受伤。我们一起喝了壮行酒习水大曲，但却不能再一起喝一杯庆功酒。”59 岁的刘厚江忆起往事不禁哽咽，“习水大曲不仅仅是味道好，我们对它有感情，喝着它就想起当年冲锋陷阵、流血流汗的镜头。这也说明大家不忘老兵，我们很自豪。”

这次活动，老兵凭退伍证可免费领取 2 瓶习水大曲，凭军功章可领取 6 瓶。贵州习酒衡阳地区负责人认为，“没有这些老兵，就不会有今天的和平，我们应该铭记历史，更要铭记这些最可爱的人。”

据了解，1979 年，对越自卫反击战，习水大曲作为中国人民解放军的壮行酒和凯旋酒，成为抗越战士们的永远光荣记忆。

（转自《衡阳晚报》见习记者 王施莉 林闽）

○数十名越战老兵领取习水大曲

创客聂道静：做细分行业的“小巨人”

坐在办公室轻点鼠标，就能监控千里之外的起重机运行工况。当“传感物联”被很多人当做新生事物时，聂道静已经带领宜昌微特电子设备有限公司在这个领域深耕了 13 年，他们研发的起重安全监测控制系统，早已走进电力、钢铁、建筑、港口、海工等行业，成为全国起重设备安全运行的“保护神”。

为创业“克扣”儿子奶粉钱

2002 年，聂道静和他的合伙人找亲朋借了 3 万元作为创业的启动资金。当时租不起办公室，宜昌高新区创业服务中心为他们提供了一间 18 平方米的房间做“孵化”，既是办公室，又是研发中心，2 张桌子 1 台电脑、1 部电话，就是全部基业。聂道静说：“当时我们没有成熟的产品，没有市场，于是起名微特，微小但特别，希望能做好工业领域的 waiter。”

创业初期日子过得并不宽裕，聂道静为了创业，甚至“克扣”了儿子的奶粉钱。“微特电子成立半年后我的儿子出生了，无论事业还是生活，都充满着无限希望，但儿子出生后，为了省奶粉钱，我选定的是 13.8 元一袋的完达山奶粉，几年后三聚氰胺奶粉被曝出，大头宝宝事件发生……我的天，回家捧着我儿子的脑袋看了又看，是有点大，但还正常也很聪明，为此心怀愧疚，但还算幸运。”

13 年再回首，创业苦与甜。“当年我们那么年轻，那么无畏，这条路走得艰苦，但非常值得。”回忆这段创业经历，聂道静有兴奋也有辛酸。一路摸索，跌跌撞撞，微特电子在聂道静的带领下从 2 个人、5 个人、50 人、到现在的 90 人，销售额从 3 万元、30 万元，300 万元，到现在 4000 万元。

做细分行业的“小巨人”

说到创业成功的经验，聂道静认为，在没有太多资本投入的创业中，起步时最好专注于小行业。坚持需求导向，立足于为客户解决实际问题，就能把小行业做成精品，小行业也可以成就大事业。

“当我进入起重这个行业的时候，很多人觉得市场已经过度竞争、血流成河，没有创业的空间。但我认为，企业只是在产品同质化的情况下做价格的过度竞争，客户需求都还远远没有得到满足。”聂道静指出，那种粗制滥造，什么赚钱就模仿着一拥而上拼价格的时代早已结束。创业需要有差异化意识，谁能帮助用户解决问题，谁就可以获得市场。

前不久，聂道静登上了中海油的海洋钻井平台，平台大副告诉他，曾经国外采购回来的吊车电脑出现故障需要厂家服务，他们工程师来一趟的费用，从出发当天开始计费，每天 2000 美金，往返机票吃住全部安排好，全程几个人陪同，更不用说高昂的产品价格了。花钱事小，关键是核心的数据永远被国外厂家控制，想自己更换某个配件都不行。后来更换成微特的产品，成本下降了，效率提高了，设备使用起来也不必提心吊胆。聂道静说，研究客户需求，在一个细分行业里做好有针对性的产品和服务，一样能够成为行业“小巨人”。

重视科技研发、发展自主产权是微特深耕起重安全监测控制领域的基础。聂道静每年拿出销售额的 7%用于研发，建立了一支 20 多人的研发团队，与七一 O 研究所、武汉理工大学、华中科技大学等科研机构进行技术合作，保障了行业领先的技术实力。

通过十多年的自主研发，微特电子取得了 40 多项专利，参与了国家标准的修订，成为了起重机行业专家。作为宜昌市第一批国家级高新企业，微特与三一重工、中铁集团、中海油等大型企业结成战略合作伙伴，参与了国家很多重点工程的建设，还承办了全国性的吊装安全标准会议。无论是飞向太空的天宫一号发射，还是深入海底的采油钻井平台运作，以及辽宁舰改造、山东海阳核电站工程，包括三峡大坝等，都有微特“智”造的身影。

建立孵化器帮助更多“创客”

聂道静说，当下“智慧城市”建设风起云涌，物联网产业也将迎来无限风光。在他看来，物联网作为信息技术、传感技术的深化和应用，将成为推动下一轮经济增长、驱动产业结构调整、拉动产业投资的重要推手。

凭借微特多年来在传感物联领域的实践经验，2012 年，聂道静和宜昌高新区合作建立了一个传感物联的孵化器，该项目是面向物联网产业打造的专业孵化器项目，是宜昌地区唯一的物联网专业孵化园区，按照国家级专业孵化器的标准建设，内嵌“宜昌市传感物联实验室”可为在孵企业提供研发、实验、技术攻关平台。该孵化器能够为在孵企业提供经营场地以及非盈利性配套服务，还可完全享受宜昌高新区所有的优惠政策与扶持，并享受国家针对物联网相关产业的优惠政策和政府扶持。

对于为什么要建设孵化器项目，聂道静表达心迹：“创业是艰辛的，我希望每一个创业者不要因为创业道路上的艰苦而放弃梦想。如果你想创业，我愿意帮助你，为你提供必要的创业环境，并愿与你分享我的创业历程。因为一个人成功不叫成就，让更多人成功才叫成就。”聂道静介绍道，这个孵化器专门为宜昌从事工业智能的创业者打造，一方面可以有效聚集、整合产业的上下游资源，帮助更多创客创业；另一方面也希望成为宜昌市传感物联技术的应用示范基地，为宜昌的智慧城市建设提供技术支持。

“现在的创业环境越来越好，创业模式多元，资金渠道多样，创客就是那一串串给点阳光就灿烂，有点雨露就生长的草根。”聂道静说，“成功就属于不断创造不怕失败的我们。” （魏昊星）