

鲜易网成为第 13 届中国(青岛)国际肉类工业展最大亮点

■ 本报驻河南首席记者 李代广

9月20日,第十三届中国国际肉类工业展览会在山东省青岛国际会展中心开幕,来自40个国家和地区的近1000家肉类食品加工企业参加了本次展会。河南鲜易控股公司此次参展推出的鲜易网,在以产品为主的展会中,成为最大的亮点,引得行业专家、企业同仁、诸多客户前来咨询,了解鲜易网的商业模式,寻求业务合作模式。

本展览会是世界肉类组织和中国肉类协会共同主办的全球肉类食品行业最重要的贸

易展会,自2003年成功举办以来,每年举办一次,每届展会都有来自世界近40个国家和地区的肉类企业参展,迄今为止展会专业采购商和观众已经超过20万人次。全球肉类企业及从业者借助此平台在肉类食品、机械装备、包装物料、添加剂配料、科技成果等方面交流学习、贸易洽谈,有力促进了企业的发展壮大、品牌提升,进一步推动了肉类行业的科技创新和持续发展。

据了解,鲜易网作为垂直B2B生鲜电商平台,主要为连锁餐饮企业、酒店、提供肉禽批发、水产品批发、酒店食材、餐饮食材、酒店

原材料等特色食材采购批发服务。传统的餐饮酒店管理面临着成本上升、采购问题、物流问题、食材质量问题、库存问题等痛点。餐饮公司在日常交易中所涉及的食材种类比较多,有的大型餐饮公司每日便需上百种食材,各种食材的采购、运输、加工要求又不尽相同,食材供应商也有商贩、农产品种植公司、农户等,这些供应商与餐饮定位不同,对产品的要求也不同,没有标准化的产品生产流程和质量保证,产品风险较大。餐饮公司需面对多个商家,采购太过繁琐,分散运营精力和采购成本。

鲜易网的定位解决了餐饮酒店、中小餐馆的痛点。食品安全作为生鲜电商的难点、痛点之一,鲜易控股所主导建的鲜咨达技术服务平台,依托以鲜易控股的国家级企业技术中心、博士后科研工作站,CNAS 认证实验室、国家猪肉加工研发中心等科研力量,连接中国食品科学技术协会、中国肉类食品综合研究中心、中国农科院、中国质量认证中心等高校、科研院所等科研技术方面资源共享,建立供应商资质认证体系,对入驻平台的供应商进行资质审核,对交易产品进行品质检验;通过物联网技术应用,监控供应链各环节

的产品状态,完善溯源流程。

冷链物流配送体系,作为生鲜电商发展的重要环节,鲜易控股在全国布局18个多温度带温控仓储基地,总容量180万立方米,拥有标准化冷藏车辆3000多台,所有车辆均配备TMS系统、GPS/GIS跟踪系统、温控设施等物流信息系统。在21个全国性物流节点城市、17个区域性节点城市,布局干线运输及城市配送网络,形成“群、链、网”结合的服务优势。同时,鲜易控股在全国360个城市规划建设了集采分销平台,进一步扩大了冷链物流服务能力。

茅台保健酒业举行中心组学习会

9月16日下午,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司在11楼会议室召开了党委中心组学习(扩大)会议。会议由茅台保健酒业公司党委书记、副总经理谭定鸿主持,茅台保健酒业公司在家领导、党委中心组成员及见习助理以上管理人员参会。

会上,谭定鸿传达了学习了《中共中央、国务院印发〈关于深化国有企业改革的指导意见〉》。谭书记说到,此次的指导意见共有8章30条,是指导国有企业改革的纲领性文件,对企业改革具有决定性的意义,必须不折不扣依照执行。茅台保健酒业公司纪委

书记、工会主席传达了学习了《关于做好中秋国庆期间廉洁自律的通知》、《茅台集团2015年党风廉政建设专项监督检查工作实施方案》。

随后,茅台保健酒业公司副总经理陈强传达了学习了国家食品药品监督管理总局印发的《关于白酒生产企业建立质量安全追溯体系的指导意见》。他说目前的食品药品监管工作是轻监管、重抽查,强调茅台保健酒业公司管质量的相关领导应引起高度重视,排除食品安全方面的隐患,确保每一期产品的合格和安全。

茅台保健酒业公司总经理李筑冉在讲话中再次强调了认真学习《关于深化国有企业改革的指导意见》及在生产中重视食品安全的重要性。最后,党委书记谭定鸿在总结讲话中说道:大家要高度重视产品质量问题,“人才+技术=质量”,茅台保健酒业公司要着力加强人才队伍建设,提高员工专业技术技能,确保公司产品的高质量。下一步,茅台保健酒业公司将推荐部分技术岗位的优秀员工去参加贵州省职工技能大赛。

(罗江琴 陈富鑫)

解放 MV 三代军卡亮相抗战胜利 70 周年阅兵场 锡柴机成为 9.3 阅兵式上隐形英雄

■ 陈燕

9月3日举行的中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年阅兵式上,一支由英姿飒爽的女兵组成的白求恩医疗方队,乘坐12辆由中国一汽解放提供的“胜虎”中型高机动性通用战术车辆,威武地驶过天安门广场。与此同时,这款以锡柴M01发动机为动力总成的一汽解放“胜虎”中型高机动性通用战术车辆,也迅速成为业界关注的焦点。

自主创新 助高科技军车诞生

战争时期,戎马战场;和平年代,科技强盛。这款由中国一汽研制成功的我军新一代中型高机动性通用战术车辆一汽解放“胜虎”,通过设计定型,其威武的造型、先进的技术、完备的功能、优良的性能以及完全自主的知识产权,代表着我国目前军用汽车制造的最高水平,满足了军队在机动性、生存性、环境适应性、保障性、测试性、电磁兼容性、可靠性等八大领域苛刻需求的军车,实现了关键技术与自主创新的重大突破,为我军各类专用车辆改装提供了技术性能更加先进的新一代搭载平台。

锡柴M01发动机作为解放“胜虎”车型的动力总成,其关键技术已获得多项国家发明专利,而这些核心技术恰恰正是解放军军车的安全保障。据悉,锡柴该款M01发动机通过了高于行业标准的严苛三高(高原、高寒、高温)标定,保证了发动机适应任何气候环境条件下的运行。其双层全悬浮结构铸铝气缸盖罩等设计,保证了发动机的可靠性更强、振

动更小,将发动机燃烧工作噪音化解到最低。同时采用的喷油器中置结构,使喷射过程没有死角,燃油雾化后在燃烧室中分布更均匀,燃烧更充分;其标配前端轮系也打破了传统发动机轮系传动至少使用2条以上三角带的局面,这些技术的组合运用,使锡柴M01发动机的一米噪声低于94分贝,达到国际高端发动机的先进水平。

严苛标准 军品不容半点差错

臻于至善,臻于尽美。为保证M01发动机的质量稳定、受控,达军品标准,确保批量投放时的生产一致性,锡柴以先进的质量理念、严苛的质量标准、科学的质保方法,层层把好阅兵军车发动机的高端品质,无疑是对抗战历史以及革命英雄最好的致敬,也是“中国制造的最佳受阅方阵”。

“锡柴M01发动机清洁度水平达到了国内领先、国际一流水平!”谈及M01发动机的品质,锡柴质保部技术人员自豪之情溢于言表,“仅仅是为了提升军车发动机清洁度,锡柴就从自制件、采购件、物流配送、装配等四个维度制定了清洁度提升措施与清洁度控制实施细则。”据锡柴质保部技术专家介绍,锡柴通过一系列措施,确保了军车发动机制造清洁度达标。同时锡柴还通过推进工位器具优化保养改善与实施在线拆包措施,避免了二次污染,保证了零部件清洁度达到了领先水平。清洁度检测环境也由原半开放式试验室改进为全封闭式十万级洁净试验室。

“保证M01发动机品质,我们不仅靠高精设备,更靠质量标准流程。”据锡柴生产车

间领导介绍,通过机加工流水线配备一流的在线检测设备和精测设备,生产线设立了7个SPC检测站进行统计过程控制,确保零部件的生产质量。过程设立专检人员,实行毛坯件100%目视检验,控制毛坯件进车间质量;实行工序检验控制,把住不合格零部件不流入下道工序。同时每个岗位都设有“作业标准书”,并执行质量考核100分及格制,车间对首件检验从设备维修、刀具更换、生产换型、操作换班、程序修改等方面都进行了详细规定,对加工程序和测量程序进行编制、调试验证、调用生产、修改、备份和储存归档进行流程控制。通过这一系列流程控制,确保了军品机的高端品质。

精芯服务 全程保障获赞誉

言必行,行必果,诺必诚。为确保一汽解放“胜虎”中型高机动性通用战术车辆顺利参加这次阅兵,锡柴还派出维修技师随一汽解放技术保障队于6月11日进驻阅兵训练基地,全程服务阅兵训练,以精湛的技术、精益求精的过程和精诚的态度,实现服务“无缝对接”,确保车辆始终保持最佳状态。

“阅兵盛典胜虎傲,军民携手卫国家”,锡柴与一汽解放技术保障队的一系列融质量、效率、服务、亲情于一体的全方位专业化的服务举措,赢得了阅兵部队的赞誉。9月5日下午,白求恩医疗方队队长马国旺大校为一汽集团公司赠送了一面绣有“阅兵盛典胜虎傲,军民携手卫国家”的锦旗,田鹏少将对一汽服务保障小分队全体队员给予了高度评价。



王健林可能并购英国天空体育

据一位英国媒体人士透露,不久前陪同刘延东访问欧盟总部与英国的万达集团董事长王健林将与世界传媒大亨默多克进行会晤,万达海外并购的一大目标可能浮出水面。

默多克拥有世界上规模最大、国际化程度最高的综合性传媒公司——新闻集团。该集团净资产超过400亿美元,经营的核心业务涵盖电影、电视节目的制作和发行,有线电视、卫星电视和有线电视广播,报纸、杂志、书籍出版以及数字广播、加密和收视管理系统开发。

世界著名媒体《太阳报》、《泰晤士报》等40%的英国报纸都由默多克控股。他还拥有英国天空电视台、美国福克斯电视网、香港亚洲卫视。据知情人士透露,此次王健林与默多克的会晤,万达入股新闻集团或其旗下媒体将是一大议题。根据万达今年在体育资本市场频频发力的迹象判断,默多克掌控的天空电视台旗下天空体育有可能成为万达的下一个投资目标。

天空体育是英超在英国本土的转播商。天空体育是英超联赛创立的主要推动者,早在英超元年1992年,天空体育便以3.05亿英镑的价格击败ITV和BBC,拿下了英超五个赛季的独家转播权。在经过一系列的努力后,天空体育逐渐培养起球迷付费观看英超的消费习惯。一年后,天空体育从每年亏损4000多万英镑变成

盈利6700万英镑。尝到甜头的天空体育坚定了和英超的合作,每一轮的转播权费用不断攀升,6.7亿英镑、10.24亿英镑。直到今年2月,英超联赛宣布,将2016—2019三个赛季的英国本土转播权售予天空电视与英国电信公司,总价达到了51.36亿英镑。

转播权销售是各大赛事组织的一项支柱性收入。像英超本土的转播收入大概在每个赛季23亿欧元左右,美国NBA每赛季转播收入约为26亿美元。各大电视台在高价购得转播权后,可以通过B端的企业广告销售和C端的个人付费订阅两个渠道取得高额收入。

在中国企业家中,王健林深谙体育产业,他在今年连续打出海外资产并购组合拳“马竞+盈方+WTC”,让万达一跃成为世界最大的体育公司之一。据了解,在完成以上的并购后,每周都会有大量的国际体育经纪公司、赛事公司、装备制造商的并购方案送到万达高层的手中,万达早已成为全球体育资本市场的重量级买家!

和国内一些互联网公司烧钱买版权、圈地讲故事不同,王健林的并购对象在现阶段都有着良好的营运能力,有着充足的市场空间,也有着稳定的现金流。万达的投资策略可谓棋高一着。

(伊超)

爆料慧聪欲再施 10 亿元大手笔并购

近日有爆料称慧聪网可能正在谋划大手笔收购事件。爆料透露此次并购标的与中关村在线、中国服装网类似,深耕某一垂直行业。如若上述消息坐实,这将是慧聪网2015年以来展开的第三次并购。此前慧聪网分别在5月和7月并购了中关村在线和中服网络(运营中国服装网等7家纺织服装行业站群),价格分别为15亿人民币与1.2亿人民币。

2015年,中国B2B市场出现了新局面,阿里巴巴、环球资源、慧聪网这三大B2B平台仿佛已成明日黄花。各个垂直细分B2B领域出现了很多新玩家,并在资本带动下迅猛发展。慧聪网在这样的前提下,将内部创业、投资B2B创业企业和并购成熟B2B垂直站点作为一种长远业务布局展开。正是在这样的背景下,慧聪网完成了对中关村在线和中服网络的并购。

而近期几件事证明郭江这一思路的确将得以延续。一个是慧聪网的中期报告显示,管理层获得授权,有权根据战略需要进一步开展相应的并购事宜,在一定量级之下不需要举行特别股东大会予以确认;第二是在近期亿邦动力常州会议上,郭江闭口不谈慧聪发展战略,却进一步阐述、展现慧聪网投资和并购的业务逻辑。

而爆料人透露的另一点与慧聪网并购模式相吻合,“控股+管理层MBO”本身是郭江并购的重要方式。由于慧聪网并购的企业均为成熟企业,而非初创和成长期企业,慧聪网一般会对并购公司的管理团队

设定激励措施,通过慧聪网借贷给管理团队资金并与一定时间的公司业绩挂钩,慧聪网希望借此保证慧聪的战略意图得以实施。

这一发展思路或已获得大股东“用钱投票”,查询港交所权益披露系统,发现慧聪网单一大股东神州数码于7月底和8月底均有对慧聪网的增持操作。据此分析,由于神州数码曾高位增持慧聪网,此次增持很有可能属于“迫不得已”,维持20%的股权比例是为了财务核算中使用更利于神州数码上市公司的报告方法。结合慧聪网与神州数码此前融洽的合作关系,神州数码对慧聪网的战略发展规划持支持态度的可能性也很高。

不过,郭江的此类并购一向不为业界所看好,并购中关村在线时,曾有业内人士指出慧聪并购一家偏B2C的公司与其B2B业务发展之间存在着业务断点,并称这一合婚实为“弱弱联合”;并购中国服装网时,业内质疑中国服装网属于信息类的B2B网站,慧聪要把这支团队纳入进来,并由其搭建服装行业的交易模型,风险实在难以估计。而此次合作若得以证实,爆料人说的“旧+旧能拯救慧聪网?”的质疑将再一次拷问郭江和慧聪网管理团队的智慧。

尤其是,慧聪传统B2B业务处于下行阶段的情况下,多次并购损耗企业现金流,再出现10亿以上并购标的,慧聪能否支持下去,实在令业界担心。

(慧恩)

塞外赤峰“石破天惊”石材城

塞外赤峰,公路、铁路、民航、国际陆港,通关达海,物畅其流,古老的旱码头振作八面雄风。赤峰国际石材城,立足蒙东,面向华北、东北,辐射全国,精美的石头唱响世纪凯歌。

赤峰,物华天宝,资源富集,发展石材产业,自然条件得天独厚。赤峰,是蒙冀辽三省交汇区、坐拥渤海经济圈,是蒙东及东北、华北地区重要的石材采购区。周边河北承德、围场,辽宁朝阳、内蒙古锡林浩特、东乌旗、西乌旗、蒙东煤炭基地白音华等地区的建筑材料,都是以赤峰为采购区。新城区建设如火如荼,石材市场供不应求。政府支持,政策扶持,赤峰国际石材城以最优优惠政策开发建设,迅速崛起,石破天惊。

赤峰石材贸易有限公司是一家集石材加工生产、工艺雕塑、工程设计、装饰施工、销售贸易、投资管理、地产物业为一体、多元化的综合性企业。公司是经红山区政府批准立项的桥北物流园区八大重点项目之一,地理位置优越,位于赤承高速公路北侧,总占地面积500亩,总投资8亿元,主要分为石材仓储区和批发销售区两大功能区。项目一期工程2014年入驻,二期工程2015年全部竣工。赤峰国际石材城通过空间合理布局、功能区域间的有机衔接,促进了石材产业链的有效结合,大大促进了赤峰乃至整个北方地区的石材产业生产加工、仓储和配送能力,预计年板材交易达5000多万平方米,实现销售额50亿元以上,利税1.5亿元,安置社会就业2000



赤峰国际石材城鸟瞰图

余人,将成为北方地区规模最大的石材交易集散地。

赤峰国际石材城,位于赤承高速公路北侧,是内蒙古红山物流园区八大重点项目之一,占地面积500亩,总建筑面积达21万平方米,计划总投资8亿元,项目涵盖石材城仓储和批发销售两大功能区,是集石材加工、批发、零售、产品展示、装饰于一体的现代化专业国际市场,建成后将容纳石材企业180家。并可以依托赤峰保税物流中心,进行石材进出口贸易。

赤峰国际石材城专业经营,统一管理,借

助赤峰云计算产业平台,全面实现业态化、多元化、物流智能化、信息共享化和科学化管理,全力打造现代化综合商贸新业态,实现商业价值和经济效益最大化;知名品牌、重点商户的磁石效应将迅速彰显,北京、塘沽、厦门、广州、太原等全国各地商户向这里集聚,将掀起一个个投资热潮。在这里,投资者可享受最优惠的政策,办理独立土地证,车间、仓库、公寓只计算成本造价;在这里,各项服务设施配套齐全,环境优美舒适,是投资发展的理想之地。

(高艳庆)