

解放军信息工程大学党委常委、副校长郭云飞在河南鲜易公司调研指出 愿为企业提供更强大智力支持

■ 本报驻河南首席记者 李代广

10月27日,解放军信息工程大学党委常委、副校长郭云飞,率领解放军信息工程大学科研部部长、信息工程学院院长等部门负责同志到河南鲜易控股公司调研,长葛市常委、市政府党组成员李建民陪同考察。

在公司展厅,郭云飞一行听取了鲜易公司董事长朱献福关于公司利用“互联网+”推动企业转型升级,构建智慧生鲜供应链生态圈的探索和实践。当得知公司通过“互联网+”全面实施互联网与线下业态的深度融合、创新,改造农牧产业、食品加工制造业、温控供应链服务业,持续完善开放共享、创新创业、共生共赢的智慧生鲜供应链生态圈时,郭云飞对公司的创新精神和企业活力感到振奋。

鲜易公司定位于产业互联网的O2O生鲜供应链,打造智慧生鲜供应链生态圈,智慧得益于数据的动态,数据洞察作为生鲜产业互联网的核心竞争力贯穿公司产业链的始终,公司的数据来源有三方面,一是通过线上三张网和POS终端等智能产品和获取精准的消费洞察和产品洞察;二是整合企业内外其他数据资源;三是社会化数据,来源于BAT。线下,公司凭借的食品产业链为代表的生产性服务业和以温控供应链为代表的流通性服务业,与线上鲜易网、冷链马甲、日日鲜三张网互动。公司正利用“互联网+”从传统的生产性企业、服务型企业转变成平台性服务企业,现在到了平台性企业向生态型企业转型。

随后,郭云飞一行听取了公司线上鲜易网、冷链马甲的运营情况方面的介绍,深入了解了“冷链马甲”的功能和商业模



●解放军信息工程大学党委常委、副校长郭云飞(中)在鲜易公司调研时听取董事长朱献福(右一)的工作汇报。

式。“这些车辆都是在线的?三方客户将冷藏车、冷藏库等社会资源放到你们的冷链马甲平台,实现线路及资源的优化?”

鲜易网是国内最大的垂直生鲜食材B2B电商交易平台,今年1至9月份交易额将近40亿元。冷链马甲是国内首家以冷链仓储能力、冷链运配能力和冷链货流信息为交易标的冷链资源交易平台,通过撮合交易,冷链运输空载率和冷库空载率降低15个百分点。

在食品产业链板块,郭云飞一行了解了公司利用“互联网+现代农业”、“互联网+协同制造”等方面的情况,重点听取了公司作为生产性服务企业技术服务的情况。

从源头到餐桌之间,涉及到中国的农业、工业和服务业等各个环节,生鲜产品的O2O不同于工业的O2O,公司针对生鲜产品的属性,多加了一个“O”形成O2O2O模式,基于线上数据,把第一产业和第二产业衔接起来,把第二产业和第三产业衔接起来,打通食品产业链的任督二脉,打造生鲜产业链全流程的技术标准。

作为生产性服务企业,鲜易公司在猪肉等动物蛋白积累了20多年的品控、标准、研发等资源,打造了鲜咨达技术服务平台,这个平台一方面依托公司的国家级企业技术中心、博士后科研工作站、CNAS认证实验室、国家猪肉加工研发分中心,另一方面链接国内外标准、技术等

资源,同时为合作伙伴提供全流程技术咨询、食品安全解决方案等一站式服务。

郭云飞对公司的信息系统对产业链很感兴趣,问道:“目前,你们的系统都哪几块啊?”。听完工作人员介绍公司的信息系统包括线上平台系统、车辆网信息系统、O2O线上系统,得知这些系统都是公司的技术研发人员建设运营的,郭云飞对公司对信息系统的应用和创新表示肯定。

郭云飞一行听取了公司产品创新情况、集采产品的服务模式,随后来到公司温控供应链服务区,详细了解了温控仓储、温控运输、生鲜加工、城市配送等专业冷链物流服务和供应链优化咨询、供应链金融等增值服务。

郭云飞对温控仓储的商业模式表现出了浓厚兴趣,问道:“温控供应链板块,你是怎么盈利的啊?”“生鲜产业链上各个环节存在着剩余价值,过去每个板块都是碎片化的。我们的盈利方式主要在于帮助客户省心、省钱,和客户共同发现产业链的剩余价值,在增值部分进行利润分享。举个例子来讲,冷链车的司机每月出车率50%达到盈利平衡点,加盟公司后,公司依靠冷链马甲等信息系统,为客户提供货源、线路优化等方面信息,提高出车率,降低车辆空置率、空驶率,将客户的空置率、空驶率降低15%,为客户省出的部分就是我们的价值所在。”朱献福董事长以案例形式向郭云飞一行汇报了温控供应链的业务模式。

在物联网技术板块,郭云飞讲了大数据对国家安全的重要意义,对公司应用物联网技术获取数据,将线下的死数据用活、用透的做法表示肯定,并希望双方加强沟通交流,为企业在信息化建设、大数据应用方面提供更强大的智力支持。

河套酒业被评为 “2014年度内蒙古质量守信企业”

■ 母新利

2015年10月14日,内蒙古自治区质量技术监督局公布了《内蒙古自治区2014年度第一批质量守信企业名单》,河套酒业榜上有名。

质量诚信体系建设是社会信用体系建设的重要组成部分,是政府推进经济健康发展的重大战略,也是整顿和规范市场经济秩序的治本之策。

“以质取胜,诚实守信”是河套酒业集团一直践行的经营理念,积极构建企业质量诚信服务价值体系。河套酒业不断加强质量诚信体系建设,健全管理机构,严格遵守各项标准,为质量安全提供制度保障;宣传贯彻全员质量意识,为质量安全提供人才保障;专注过程管控,为质量安全提供过程保障;奉行“下道工序是上道工序的用户”的质量理念,实行从原辅料进厂到成品出厂一条龙检测的流程管理,在整个生产过程中,设立了5道关口、8个关键部位和20个重要质量管理点,每个关口的质检员都拥有一票否决权,保证了内部质量管理体系的完善和落实。制定了《质量安全事故应急预案》,建立健全了应对突发质量安全事故的应急体系和运行机制,并定期进行安全演练,提高公司处置突发质量安全事故的能力。同时,企业率先在行业内实施了酿酒机械化、标准化、清洁化生产,实现了准确配料和清洁卫生、全封闭、标准化生产,确保了产品的质量。

此次获评质量守信企业,是河套酒业着力推进企业质量诚信体系建设的又一硕果,在未来企业的发展中,河套酒业将继续全力推进企业质量诚信体系建设,不断强化企业质量诚信责任和意识,在企业内部营造重视质量、诚信守法的氛围,强力推进质量强企建设,助推企业质量水平提升、经济加快发展。

泉州13家民企 投保污染责任险

■ 柯丽娟

用市场化手段减少环保事故风险,近日,福建泉州13家民企投保环境污染责任险。

“投保的13家民企,均来自化工、钢铁、皮革、采矿等易污染行业,具有代表意义。”泉州市保险行业协会相关工作人员说,这13家民企投保保费46万元,保险金额2450万元。

据了解,随着工业经济快速发展,环境污染风险日益凸显。一旦发生重大环境污染事故,事故企业即便赔得破产,受害者也往往得不到及时补偿,最终只能由政府与社会买单。而环境污染责任保险也被称为“绿色保险”,是以企业发生污染事故对第三者造成的损害依法应承担的赔偿责任为标的的保险。在环境污染责任保险关系中,保险人承担了被保险人因意外造成环境污染的经济赔偿和治理成本,使污染受害者在被保险人无力赔偿的情况下也能及时得到赔付。

今年施行的新《环保法》中,明确鼓励投保环境污染责任险。2014年底,福建省在泉州、三明开展环境污染责任险试点。今年初,泉州市环保局、银监分局及市保险行业协会联合出台实施意见,决定在全市民企中试点推行环保责任保险。

锡柴质量保障型采购体系奠定高端品质

今年以来,围绕工厂“坚持品质领先,增强危机意识”要求,锡柴采购部着力提升质量管理的前瞻性和规范性,通过源头控制,提升了新品采购件质保能力;通过着力三项工程,提升了采购件符合性和可靠耐久性。

2015年,锡柴逐步建立起了支撑“产品开发、质量改进、成本优化”的潜在供应商信息库,为锡柴发动机轻量化、新结构研发创新提供保障。通过深化供应商分类管理,按“领先型和跟随型”两种类型,划分定位供应商,分类制定相应供货份额与质量、成本关联的策略。通过深化供应商发展整合,进一步培育核心供应商群体,确保核心供应商供货额占比扩大到60%以上。

源头控制,提升新品采购件质保能力。今年锡柴通过组建项目小组,紧扣规划、设计、工艺三个源头,充分介入前期开发工作,强化设计、工艺开发和质量评审,确立采购管控新模式,确保先期开发质量。以工装样件和PPAP审核为重点,合理配置计划和技术力量,确保符合性问题在批产前归零,审核通过率达到100%。

三项工程,提升采购件符合性和可靠耐久性。今年锡柴针对可靠性工程,组织供应商开展联合服务和走访服务工作,与锡柴共同实施服务站驻点监控,持续推进索赔作业指导书的完善和落实,进一步降低误判和错判。严格实施12MIS指标与供货挂钩制度,月度监控,季度调整。联手供应商持续深入开展难点攻关,围绕设计、制造、服务维度,滚动落实各项提升措施。

同时,针对精细化工程,着力提升燃油润滑系统采购件清洁度符合率。今年锡柴内联质保部,外促供应商,通过请来洽谈、上门复核的方式,从设备配置、清洗工艺研究、检测方法对标、物流改善多方面入手,提升供应商清洁度控制水平。

在打造MV3精品工程中,锡柴还通过对每一份订单落实质量保证方案,特殊订单落实专项二次百检,确保了M01产品实物质量。(许柏平)



茅台葡萄酒公司 2015年秋季葡萄采收工作启动

10月19日,贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司2015年秋季葡萄采收与压榨工作正式启动,茅台葡萄酒公司各部门抽出精兵强将,在茅台葡萄酒公司领导的统一指挥下积极开展工作,确保今年葡萄采收、压榨工作正常有序进行。

金风送爽,葡香袭来。每年九、十月份都是葡萄采摘的黄金季节。对于葡萄酒行业来说,七分原料、三分酿造,是酿造高品质葡萄酒的原则。茅台葡萄酒公司一直以来特别重视葡萄原料的品质,每年的收购工作都要务必严把质量关,严控采收程序,加强葡萄质检各项指标的检测工作并做好收

购记录。

今年,茅台葡萄酒凤凰庄园酿酒生产线也正式启动,从凤凰庄园酿酒原料的指定采收区域——茅台集团柳河山谷种植基地新鲜采收的一筐筐原料葡萄,源源不断地被送往崭新的庄园生产线进行压榨,传送带上如紫宝石般粒粒饱满的酿酒葡萄,随着机器的轰鸣声欢呼跳跃,仿佛马上就要进入母亲的怀抱,等待着发酵罐内的成长与成熟。来自意大利的外国专家亲临生产现场指导,保证茅台凤凰庄园酒庄生产的第一步工作及时、优质地完成,为优级庄园葡萄酒的生产奠定坚实的原料基础。(张学强)

2015 成都冬季特大型人才招聘会 暨高校毕业生供需洽谈会成功举办

为充分发挥市场配置人才资源的决定性作用,切实做好高校毕业生就业促进工作,10月31日至11月1日,由成都市人社局主办、中国成都人才市场承办的“2015年成都冬季特大型人才招聘会暨高校毕业生供需洽谈会”在成都新会展中心成功举行。两日参会单位624家,提供岗位19734个,进场求职的高校毕业生和社会人才3.4万人。根据单位招聘情况统计,总体意向达成率(达成意向人次与收到简历数之比)为32.9%。

五项措施力促高校毕业生就业

中国成都人才市场在五方面加大工作力度,让人才招聘工作再上新台阶。一是整合需求,努力提升市场化配置高校毕业生的精准度。现场专设了“高校毕业生招聘专区”、“高校毕业生就业见习招聘专区”、“青羊区中高级人才暨高校毕业生招聘专区”等六大招聘专区,以“专区对接专才”的服务模式进一步提升完善。

二是服务创业创新,调研主体需求。现场配套举办“创业正在路上,未来握在手中”的开放式专题培训,邀请国家高级职业指导师为300名有意创业者现场提供帮助。开展“双创”企业调查,初步掌握尚作有机农业、蜗牛创想科技等一批“双创”企业的人力资源需求状况。

三是现场推出微信求职和免费简历自助打印服务。求职人员扫描关注“成都人才网”微信公众号即可实时动态查询招聘单位、岗位详情及现场展位号等有关招聘会信息,两天新增关注2317人,免费简历自助打印620份。

四是创新求职择业服务形式,推出《成才新观察》电子周刊,同步提供网上与现场职业指导服务。约请保利地产、万贯集团、先锋电子、中联信息等名企人力资源管理专家,采取专题撰文和集体访谈等形式,为高校毕业生求职支招,现场还发放政策指导资料10000册。

五是安排专人为高校毕业生和社会人才提供创业政策、报到接收、人才引进、职称申报等咨询服务,并安排特聘法律顾问现场提供相关法律援助和咨询服务。

两大举措助推重点优势产业引才

成都人才市场一是积极组织成都市重点优势企业参会,组织了西门子、宜家等财富500强企业,百度、华润等国内知名企业,地奥、国光等省市重点企业。覆盖了成都市电子信息、电子商务、服务外包等重点新兴产业。行业分布上,位列前三的电子信息占总数的27.4%、物流贸易占11.6%、生产制造占11.4%,合计占比50.4%。

二是为天府新区及高新产业搭建大型人才配置平台。天府新区将本次特招作为招人揽才的重要平台,益新塑料、永康农业、顺点科技等用人单位提供了生物制药、汽车、新能源、新材料等需求岗位,涵盖了总经理、副总经理、人力资源总监、财务总监、软件工程师等中高端岗位。成都航软科技有限公司作为快速发展的“互联网+”企业,招聘会首日即收到简历537份,通知复试415人,当场成功25人。自2012年以来,特招已累计9次作为有效载体,为天府新区战略性新兴产业、现代制造业和高端服务业提供人才服务。(江潭 殷邦泽)

佟明阡禾 以差异化营销策略开拓市场

随着国家宏观调控政策的运行,经济发展出现下行的局面,行业寒冬来临。杂粮行业也不例外,为了避免同质化竞争,内蒙古佟明阡禾有限公司积极培育新的利润增长点,与科研机构合作,研制出粮茶、杂粮面条等产品,投放市场受到广大消费者的喜爱。

内蒙古佟明阡禾食品有限责任公司成立于2006年,其前身为内蒙古仟成农产品股份有限公司,公司位于内蒙古赤峰市红山区红山农畜产品加工产业园区佟明阡禾大街西段,公司占地5.3万平方米,建筑面积3万平方米。是一家集粮油食品加工和研发的大型粮油加工企业,目前产品主要以“佟明阡禾”系列粮油制品为主,产品涵盖压榨食用油系列、面粉系列、草原大米系列、杂粮系列。公司拥有自己的有机种植基地2万亩,



公司2015年已经通过国家权威机构有机转换认证,并已通过欧盟HACCP食品生产管理体系认证,从原材料采集到生产加工环节全部实现了全程可追溯,从而保证了食品的安全性。

该公司被评为内蒙古自治区农牧产业化龙头企业,内蒙古自治区出口龙头企业、自治区放心粮示范单位、自治区出口转型示范单位、自治区扶贫龙头企业、赤峰市粮食行业协会单位。公司坚持“和谐员工、企业发展、回馈社会”的发展理念,把做放心粮油作为企业发展的根基,把为市民提供最安全食品作为工作的方向。

公司目前采用种植、生产加终端销售一体的现代化农业流通模式,保证整个产业链条的安全性,通过线下与互联网有机融合,从而减少流通环节,降低物流成本,建立生产到餐桌安全便捷的有效连接和直销模式,努力把“佟明阡禾”打造成国际知名品牌。(高彦芹)