

构建智慧生鲜供应链生态圈

——河南鲜易控股董事长朱献福在第三届中国供应链创新高峰论坛上进行主题演讲

■ 本报驻河南首席记者 李代广

近日,2016年第三届中国供应链创新高峰论坛在广东深圳隆重举行,这次论坛大咖云集,产、学、研、媒齐聚,农、工、商、服、金融全覆盖,行业翘楚指点江山,专家学者交流碰撞,产融跨界创新发展。

鲜易控股、阿里巴巴、京东、海尔、怡亚通、华润河南医药、优联资本、招商银行等来自供应链企业、物流、互联网金融、电商、农业、制造企业、商贸流通、保理、大数据、金融机构等400多位国内知名企业高管出席论坛,本次会议主题为“产融结合 共生共赢”,将从“互联网+”、“供应链金融”、“B2B电商平台”等角度阐述供应链金融创新思想。

河南鲜易控股公司董事长朱献福受邀,以《构建智慧生鲜供应链生态圈》做了主题演讲。

鲜易模式,转型升级的生动案例

鲜易控股踏着时代的鼓点,抓住“互联网+”机遇,通过“产品+服务”、“线上+线下”、“科学技术+综合管理技术”、“软件+硬件”、“平台+杠杆”等一系列创新,经过产业互联网的探索与实践,成功从传统的生产制造型企业转型为服务型企业、平台型企业,并致力于构建生态型企业,在风云变幻的生鲜电商B2B领域打出一片天地。

作为国家最大的民生工程,生鲜食品行业的“触电之路”非常崎岖,相对于3C、服饰等行业高达百分之十几的渗透率,生鲜电商的渗透率不足1%。

一方面,生鲜电商的空间巨大;另一方面,生鲜电商的属性决定了它是国内最难啃的骨头,安全问题、损耗问题、标准问题、物流服务问题、最后一公里配送问题对行业而言是挑战,决定了生鲜电商的高度,对鲜易而言,这是挑战,也是机遇和未来价值。

数据洞察价值,构建智慧供应链生态圈

朱献福在发言时指出,如果说众品公司有着23年的发展历史,是个青壮年,对于产业互联网而言,鲜易控股则是懵懂的少年,2014年,我们以产业互联网平台企业的崭新定位,致力于构建智慧生鲜供应链生态圈。

智慧,是数据洞察的概念,我们在第一产业和第二产业之间,打造1.5农牧产业平台,在第二产业和第三产业之间打造2.5平台,打通产业链的任督二脉,打通数据数据接口,外部扩大数据入口,通过点、线、面全方位的融合,将食品产业链经营数据、供应链服务数据、线上交易数据及行业数据链接,形成公司级的大数据库。

朱献福指出,目前,我们正处于业务数据化的过程,供应链金融、C2B定制、柔性化

降本增效 步步为“赢”

——兖矿集团兴隆庄矿直面危机探寻降本增效之路

■ 谢红玲

进入2016年,从“寒冬期”步入“煎熬期”的煤炭企业举步维艰,在煤炭市场持续下行、竞争日趋激烈的形势下,兖矿集团兴隆庄矿应该怎么办?是裹足不前、怨天尤人,还是迎难而上、勇于担当?他们超前谋划、系统思考、集思广益,苦练内功、沉着应对,以稳健的步伐阔步前进,走出了一条降本增效的发展之路。

严抓预算细考核

一个螺母5毛钱,一公斤联网丝3.68元,一付快速接头胶垫13元,一条锚索145元,一立方米坑木2800元……小到一颗螺丝,大到采掘设备设施,无论任何单位使用,都要通过考核结算大厅,严格按照规定价格进行市场化结算。

有了精准测算、准确统一的价格“标尺”,再借助于信息化管理系统,这些配件就像上了条形码的商品,只要输入数据、轻点鼠标,就能够实时查询、结算,极为快捷便利。

泰州诗人协会采风润泰股份

盛誉企业是中国涂料助剂产业的一面旗帜

本报讯 日前,由江苏大众文学学会主办、泰州市诗人协会承办的“润泰杯首届全国新诗推进会”,在风景如画的溱湖开幕。中国著名诗歌评论家、南京理工大学新诗研究所所长张宗刚及来自全国各地近百名诗人学者赶赴泰州,以诗会友,共话诗歌百年传承历史、憧憬诗歌未来发展。

在中国新诗诞辰百年之际,由泰州诗人协会发起,江苏省大众文学学会主办了此次



●朱献福在第三届中国供应链创新高峰论坛上进行主题演讲。

生产等产品正在数据业务化的过程中。尽管说我们现在从顶层设计,从逆向操作,但是这个发展阶段不可逾越。

“B2B2B、O2O2O”模式,生鲜产业互联网的探索者

朱献福董事长以详尽的数据对生鲜电商B2C与B2B进行了比较。互联网发展历经门户互联网、消费者互联网和产业互联网,生鲜电商行业 and 产业的属性,决定了B2C电商无法解决产品质量、配送问题,是不可持续的。随着全球化的加速,中国的食品必须全球化配置,而国外食品走进中国必须以B2B的方式进入,没有B2B业态的成熟发展,B2C是不可持续的。

在中国的生鲜供应链中,B2B必须再增加一个B,B2B2B,在第一个B生产商和第三个B客户之间,还必须增加一个B,流通过程商;O2O必须增加后一个O,O2O2O,不仅是线上与线下结合,还有这个O是溯源的问题,因为在线下中,从源头到餐桌,产业链的安全保障,这个是根本,离开这个,其他的都是0,这就是我们最大的痛点和难点,以我们构建目前的生鲜这个生态圈,必须从B2B2B,O2O2O,这个是我们现阶段的选择和理性的选择。

平台+杠杆,寻找行业最大公约数

朱献福董事长指出,线上,公司有两个平台,鲜易网和冷链马甲,两个线上平台是以线下生产型服务业、食品产业链众品和流通型服务业、温控供应链鲜易的产业系统为支撑,两个系统构建成线上发展的基石,20多年的变革,公司正在从生产型企业向服务型企业、平台型企业转型,正在构建生鲜生

态圈,这是我们所期待的,也是中国目前最大的民生产业的业态。

鲜易网,是国内最大的B2B垂直生鲜电商,平台上不仅买猪肉,而且还包括牛羊、禽类、水产、乳制品等动物蛋白和植物蛋白;还有一个是冷链马甲,是全国最大冷链资源公共交易平台,把国内的冷藏车、冷藏库,以及冷链资源结合在一起,就是一个线上的冷链的交易所。先上两个平台和线下的食品产业链、温控供应链互动,从产品维度到服务维度,再到产业互联网维度,形成一个平台,我们正处于这个阶段,正在重塑我们的平台。

在食品产业链中,最大的痛点在于标准和安全,我们成立鲜咨达技术服务公司,将公司20多年的技术、标准优势放大,解决企业、行业发展中的难题;生鲜电商的难点在于最后一公里配送,而最后一公里配送的关键环节在于网络化布局,首先是硬件的投入,无论是冷库或者是冷藏车都是重资产投入,其次是以信息技术、物联网技术方面的投入和应用,我们在全国有21个温控供应链基地,冷库容积180多万立方米,拥有5000多台冷藏车,在37个城市实现了共同配送。冷链马甲平台通过数据的杠杆,将线下的资源最大化,通过撮合交易,会员的冷库及冷藏车空置率、空驶率降低15%,寻找行业最大的公约数,为客户创造价值,这也是我们的价值。

同时,线下我们正在着力构建360平台,也就是在360个城市构建集采分销平台,目前已完成70多个城市的布局。届时,线下360平台与线上鲜易网、冷链马甲互动,将释放更大的价值。

智慧生态,共生共赢;弄潮时代,鲜易未来

“我们认真落实公司‘精益管理年’活动安排,积极构建精益化成本控制机制,不断深化内部市场化建设,细化完善定额管理、价格管理、计量管理、核算管理、制度管理等基础工作。根据矿生产经营指标、修订工资、材料、设备租赁、电费等单位要素价格,完善价格目录,并将各类费用明确落实到单位、班组、全部量化考核到个人。”该矿内部市场办负责人介绍。

同时,他们还按照“为谁服务由谁支付费用”的原则,推行了“链式考核结算”,细化、量化了1200余项三四级市场工序单价,形成了专业、区队、班组、个人之间相互结算、有偿服务的结算机制,激发了单位及个人的工作积极性,使内部市场交易链条贯穿于生产经营全过程。

创新创效挖潜能

“去年我们通过开展‘双创’活动,160余个项目创新创效近2亿元;今年要再接再厉,实施好效益评价、评审奖励、转化交易机制,增强全员创新创效活力,实现矿并增效益、职工得实惠。”这是该矿党政领导对“双创”活动提出的新要求。

这个矿在“双创”活动中,以激发各层级创新创效和价值创造活力为目标,围绕采购降成本、生产降消耗、管理提效能等环节,突出加强技术创新、管理创新、岗位创新,不断增强创新创效动力,拓展创新创效渠道。健全“双创”活动问题导向、成果推广、考核激励、持续改进机制,组织开展“双创”活动成果展和发明实物(模型)展,展出牌版12块、实物(模型)200余件,全矿6000人次进行了参观学习。举行小改小革项目成果发布会,对30项小改小革进行评选,提升员工创新能力和技能素质,真正达到保安全、促生产、提效率、降成本、增效益的目的。同时,将创新创效与员工绩效挂钩,为创新者搭建平台,让创效者尝到甜头。

今年这个矿确定重点项目36项,创效目标1亿元。目前已经有30项正在实施中,其余项目实施计划正在制定中。

物尽其用控成本

废皮带切割、锚杆拉直、自动喷漆、插件修复等10余个新旧旧利废项目,使昔日无

朱献福董事长指出,从平台型企业向生态型企业跨越发展,我们已经做了一些尝试,有的已经形成风景,我们期待从风景到气候,再到生态,期盼和所有的行业专家一起构建智慧生鲜供应链生态圈,在开放共享的生态圈中创新创业,共生共赢。

会上,朱献福分享了去年9月24日,国务院总理李克强到鲜易视察期间,对“互联网+、双创、四众”的一些指示。“在这里发现了新的模式,新的业态,国务院的号声在这里听到了炮声,见到了弹坑。”“双创不仅是小微企业的问题,大企业的双创大有可为,大有可为,迸发的智慧和力量更大,大企业应该和小微企业并进,共同支撑中国经济的蓝天。”对于公司将综合科学技术和和管理技术相融合,总称称赞“这是世界的潮流,你们是时代的弄潮儿,这是对中国最大民生产业和食品产业的肯定。”

“天网”和“地网”突破冷链物流发展瓶颈

朱献福指出,鲜易的温控供应链保障体系有两张“网”,“天网”和“地网”。“天网”指的是冷链马甲平台,冷链马甲是全国最大的冷链资源公共交易平台,该平台以冷链仓储能力、冷链运配能力和冷批货流信息为交易标的,帮车找货找库,帮货找库找车。同时,还为会员提供供应链金融、保险等增值服务。目前,平台注册用户达到14.46万个,共整合冷链车辆5.76万辆、货主资源7.85万个、冷库主资源160万立方米。每天发布各类信息6300余条,通过撮合交易,优化物流节点和路径,冷链运输空载率和冷库空置率至少降低15个百分点。

“地网”指的是鲜易在全国的温控供应链基地布局,鲜易在全国布局21个多温度带温控仓储基地,冷库容量180万立方米。在冷链运输环节,鲜易的5000多辆冷藏车实现了定位服务,对车内温度、湿度、产品状态、车辆运行状态适时监控,保障全程冷链,并利用物联网技术,与客户实现信息实时交互和共享。鲜易的冷链线路覆盖直达150多个城市,在37个城市实现了生鲜品共同配送。同时,鲜易的冷链服务率先通过了全球BRC认证,为联合利华、百胜餐饮、蒙牛、伊利等国际、国内知名公司提供全方位温控供应链服务。

鲜易不仅注重“硬件”建设,而且关注“软件”质量,旗下的鲜咨达技术咨询服务公司,有着20多年的食品药品安全管理经验,致力于冷链标准技术的研究和应用,先后被授予“国家标准示范企业”、“中国供应链管理示范企业”、“中国食品物流示范企业”、“中国冷链管理示范企业”等资质荣誉。

法修复的废旧材料重新“焕发生机”再次“上岗”。

这个矿针对长期制约修旧利废能力提升的场地难题,建立修旧利废市场,对废旧物资修复划分为除锈区、喷漆区、拆解区、修复区和码放区等区域,拓展升级修旧利废业务,加快了实物资产回收复用流转,提升了修旧利废能力。

“像这些回收的废旧托辊,首先要经过鉴定,有修复价值的进行拆解修复,无修复价值的拆解后将托辊轴作为配件使用,这样物尽其用才能充分发挥废旧材料的最大价值。”该矿生产服务中心负责人介绍。

这个矿制定了《井下废旧物资回收、修复、报废、管理补充规定》,进一步细化工作流程,明确了相关单位责任,形成了链条式修旧利废流程管控模式。采取“大拆小、整变零、弯变直、长变短、废变利”等措施,对废旧物料进行修复、加工、再利用。对闲置的物资设备实行统一管理、盘活了存量资源,减少了新材料投入,提高了废旧物资利用率,实现了效益最大化。

动,他说,润泰企业的掌门人张世元不仅是具有诗歌情怀的企业家,更是热心公益事业有心人,让诗歌文化在日趋边缘化的今天,能有一方舞台可以吟唱,让人感动。

活动期间,主办方还对《泰州新诗》的办刊、选稿等议题进行了探讨。润泰股份快速发展的现状让参会的书画爱好者挥毫泼墨、即兴吟诗,讴歌赞誉民族涂料助剂产业的发展。

(张云峰 周日照)

成功合作 推动“宝安”走出去

■ 靳全红

电线电缆行业是我国经济建设重要的配套产业,目前国内电线电缆生产企业有几个集中地为江苏、安徽、浙江、山东,产量也主要集中在这些地区,东部和中部地区占比分别为61%和20%。作为国家级高新技术企业的江苏宝安电缆有限公司,在董事长杨健的带领下与中国大唐集团公司达成了深度合作协议,宝安的低压动力电缆被广泛应用在项的合作中。工艺技术先进、装备优良、生产工艺精湛……这些都为精良品质打下了坚实的基础,也正因此宝安电线电缆可覆盖电力、石化、铁路、建筑、信息、航空、汽车、冶金、家电等行业,足见宝安品牌深受广大用户的信赖。宝安是行业内久负盛名的电线电缆研发、生产企业,企业产品用于全国各省市城乡电网建设改造工程,以及各类大型建设工程及大型重点项目中,与中国大唐集团公司的深度合作备受关注,精诚合作中完成了发电厂电网的铺设,实现了强大电力可畅通无阻的输送,为国人奉上了安全可靠的电力供应。为了更深入地了解那次成功合作的经历,笔者带领大家走进江苏宝安电缆有限公司,对董事长杨健就宝安合作事项以及宝安在合作中取得的成果等内容进行了采访。

杨健接受采访时表示,当前国际国内环境错综复杂,经济下行压力依然较大,企业和行业的转型升级势在必行,化解产能过剩的危机,需要先进的思想理念、技术突破,充分利用科技改造传统产业,是摆在企业家面前的课题。于是,宝安开始走上创新发展之路,在杨健的倡导下,一边积极开展创新技术研发工作,一边针对无害材料的选用加强了电线电缆产品的质量保障,使得宝安品牌在行业中拥有良好口碑,其电线电缆产品在全国各省市城乡电网建设改造工程,以及各类大型建设工程及大型重点项目中被大量使用,优良的品质和贴心的服务赢得了广大用户的一致好评,尤其在与中国大唐集团公司的合作中,宝安电线电缆品以独有技术特色胜出。

“为了配合电厂环境及特殊生产要求,我提前和宝安研发、生产团队成员进行相应的调研,在充分了解实际情况后,做出了周密的部署,按照国家现行标准及标书要求进行了环保型生产,并在全体成员的共同努力下按时交付优质电线电缆品,同时还以安全、可靠、环保等特色完成了大规模电网铺设任务。顺畅安全的电网服务为宝安人赢得了大唐集团的高度评价,企业品牌和良好的形象也在这时一并树立而起。”提起宝安与伙伴的合作事项时,杨健表现得无比兴奋,在多年的引领中,杨健懂得了以意气风发之势沿着创新升级的梦想之路矫健前行。

大型项目经验的积累,为宝安走出去奠定了坚实的基础;创新技术、执行战略规划、参与项目合作,这些都推动了宝安向外走出去,并且是坚定不移地走出国门。面对更为广阔的国际发展市场,以宝安为代表的“中国智造”跃跃欲试,未来企业将结合自身优势,把制造设计、研发技术、生产工艺及产品制造技术和已经形成的产业能力,向全球电缆制造业所覆盖的广大区域辐射,做到在合作中做出应有的贡献。

浙江丰利市场热销产品 涡轮式粉碎机获专利

专注于研发成套超微粉体设备及绿色环保装备的国家高新技术企业——浙江丰利粉碎设备有限公司研发的涡轮式粉碎机,日前获得国家实用新型专利(专利号:201120387591.4)。

这种更新换代的涡轮式粉碎机具有结构紧凑、体积小、运行平稳、产量高、粒度细、耗能低、密封可靠及安装方便、易拆、易修、调换易损件方便等优点。

该机技术性能领先:

(1)在常温下对聚乙烯等物料可进行连续性粉碎,细度在30-325目之间调节;粒度呈多角形(趋近于圆形),无丝状,通过率在98%以上,从而降低了生产成本。

(2)具有明显的颗粒分离与一定的物流量,工作效率高。

(3)粉碎后的成品通过筛网滤出。

(4)通过打开机门,移动导流叶片,机器的清理工作非常容易。

(5)能粉碎并分离其他粉碎机难以粉碎的低硬度物料。而且,对产量要求大时,该机特别适合。

(6)自冷功能好。开机后可不停机连续运转粉碎,且机内不发热。

(7)无粉尘污染,噪音小、受到操作者的好评。

过硬的产品质量,卓越的性能,良好的使用效果,使涡轮式粉碎机名声远播。该机不仅特别适宜于粉碎废旧塑料管型材,同时适用于化工、染料、助剂、饲料、食品、医药、及非金属矿等中低硬度物料的粉碎加工。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618
网址:www.zjfengli.com
邮箱:fengli@zjfengli.cn