

杨寿海杨柳夫妇与高淳区慈善总会 签订连续三十年动态认领资助全区孤儿 此举为全国首创

5月29日红太阳集团董事长杨寿海偕夫人杨柳与南京市高淳区慈善总会签订“杨寿海夫妇认领全区现有孤儿协议书”，认领高淳区现有孤儿29名，并将连续三十年动态资助全区孤儿。高淳区慈善总会会长孔德华向杨寿海夫妇授予“大爱无疆”奖杯，他表示，杨寿海夫妇这一善举为全国首创。

29名孤儿接受了杨寿海夫妇的节日礼物、慰问金及慈善爱心意外伤害保险单。杨寿海发表演讲，给在座的孩子们鼓舞打气，希望借此活动送给孩子们“一支笔”，助他们书写自己的精彩人生，感受温暖，感恩社会。

协议约定每年“六一”给每名孩子发放慰问金及若干学习、生活用品，并续签学生意外伤害保险单。每年寒暑假期间，组织孩子们参观红太阳生产基地和受训。每年春节前后，组织孩子们召开专题座谈会，向杨寿海夫妇汇报学习生活情况，并发放慰问金及衣服鞋帽1套。同时，为激励孩子们勤奋上进、争先创优，对考取省淳中的学生奖励3500元，考取大专奖励3500元，考取本科奖励15000元，考取研究生奖励20000元，并且每年向孩子提供5000元资助款。

上善若水，大爱无疆。杨寿海当年靠借资5000元，离职创业，凭借他的善意和善心实现了将中国以使用高毒农药为主，转换成以环保农药为主的“梦想”，26年创业风风雨雨，受尽了常人难以承受的委屈，死里逃生，他创立了红太阳集团，不仅实现了资产从零



5000元到500亿元，技术从零到拥有专利和市场准入“双超”千件，品牌从“无名小卒”到中国品牌百强和亚洲品牌500强的大跨越；而且为国家和社会解决了既要保证粮食安全，又要保证食品安全的历史难题；创造了世界环保农药产能第一，制造十强的历史，成功推动了国家全面停止高毒农药，为社会解决了不可计数的农业污染危害；先后带动十万农民脱贫致富，成功实现了第一个“梦想”。

红太阳正不断发展壮大，全力向“快乐工作、业兴家旺”的全员幸福红太阳的第二个“梦想”迈进，但在杨寿海的引领下，红太阳始终没有忘记同一片蓝天下，还有许多需要帮助的人。一直以来，红太阳将慈善看作

义不容辞的责任，在注重发展的同时，积极承担着企业应有的社会责任，不断参与到慈善活动中。

今年初，杨寿海与高淳区慈善总会签订协议，捐赠1亿元设立了“杨寿海慈善基金”。未来五年红太阳围绕争创国家助贫、助困、助教、助孤等“八助”模范企业，从杨寿海个人未来红利中再捐资10亿元设立“红太阳爱心慈善基金”。为社会需要帮助的人给予力所能及的帮助；与此同时，作为红太阳集团公司已将企业经营效益最大化转换成“经营效益”和“责任关怀”双最大化作为未来的目标。红太阳积极响应国家精准扶贫的战略方针，利用产业、人才、市场等优势，未来五年投资百亿，为重庆云阳、安徽石台两



个贫困县实施产业对口精准扶贫，从而带动当地农民脱贫致富。红太阳做的不仅仅是慈善事业，还传递和支持着一种温暖、一种力量和一种希望。

杨寿海呼吁大家勿以善小而不为，每一个人都坚定善的信念，从点滴做起，从此刻做起，从身边做起，把向善的心愿一点点汇集，将汇聚成不可阻挡的正能量。他表示坚持善念是一次马拉松，不在于能跑多快，最重要是跑到终点。希望在座的每个人，不要辜负善心、善愿、善人、善事，把善念变成一个真正的行动，让我们每个人都成为善心的拥有者、善意的传递者、善行的实践者，为建设美丽中国、实现伟大的中国梦做出更大的贡献。

(黄贤柏 吴琼)

郑州海关关长、党组书记孙玉宁到鲜易公司调研

■ 本报驻河南首席记者 李代广

5月26日，郑州海关关长、党组书记孙玉宁一行到河南鲜易公司调研，先后到公司展厅、海关监管库了解公司在国际贸易服务方面的探索和实践，许昌市人民政府市长胡五岳等领导陪同调研。

在公司展厅，孙玉宁关长听取了公司的基本情况，重点了解了鲜易网、冷链马甲等线上平台的发展，深入了解了公司在国际贸易服务以及车联网、库联网等方面的发展情况。

“鲜易网是国内最大的B2B垂直生鲜电商，交易产品包括水产品、乳制品、速冻产品、农产品等全品类生鲜，主要是以动物蛋白为主。冷链马甲是全国最大的冷链资源公共交易平台，应用车辆网技术、库联网技术、物联网技术，在线检测车内温度、产品状态、车的流向。”公司董事长朱献福介绍了线上平台的情况。

随后，朱献福董事长又介绍了公司在海关支持下的监管库运营情况。“在海关的大力支持下，公司具有海关监管职能的冷库有三处，一处是郑州的河南肉类指定进口口岸，公司是运营单位，一处是昆山地区唯一的保税库，主要运营海峡两岸果蔬等特色农产品的进出口贸易，一处就是许昌的海关监管库，公司在全球拥有9个进出口资质，与100多个国家和地区上千家厂商合作；公司在国内规划建立覆盖



360个城市的线下服务平台，目前已覆盖170个多个城市，为生鲜品合作伙伴提供集采分销、报税服务、报关报检、标准认证、温控仓储、流通加工、多式联运、生鲜配送、金融服务、贸易信息等一站式国际贸易服务。”

孙玉宁关长一行来到公司食品产业链，听取了公司生产性服务业情况。董事长朱献福介绍了公司在全国生产加工基地布局情况，重点介绍了公司“推到围墙”共享园区资源和生产性技术服务的情况。“这是公司的技术性服务平台——鲜咨达，依托公司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，链接国内外标准、技术等资源，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。将来这一块可以与海关的监管职能相结合，提高服务效率。”

孙玉宁关长对鲜易公司以O2O、B2B的

方式开展国际贸易服务的探索表示肯定，强调未来跨境电商发展的趋势是B2B方式的，称赞鲜易网、冷链马甲平台是生鲜行业的制高点，鼓励公司利用线上优势与河南孟州、遂平、商丘保税区进行联动，与郑州航空港、一带一路进行联动，推动企业外向型经济发展。

孙玉宁关长对公司利用线上平台和线下强大的车联网、车辆网、冷链物流服务能力探索国际贸易服务表示肯定，强调：“海关监管方向有两方面，首先得管得住，第二通得快，这两个并不矛盾，管得住的目的时通得快。海关的三要素就是仓单、运输、仓储。鲜易通过数据联网，实现了自动采集，通过物联网，对车辆进行监管，从理论上讲，海关职能在这里是没有障碍的，对于这个课题，是你们最新设计的，也是刚刚出现的，我们要发挥企业的职能，这个咱们可以作为一个课题，一起研究，因为海关是垂直单位，我们这边的创新还需要总署的支持。但是你这个作为试点，我们对众品的模式非常认可，这是一个非常好的政策平台，下一步我们需要深入对接研究，你的需求是什么，要形成方案，结合我们的郑州海关，向总署报。”

孙玉宁关长一行来到公司的海关监管库，在实地查看监管库的运营情况后，孙玉宁关长对海关监管库的发展前景表示肯定。“第一步，你们要将监管仓做好，然后升级为保税仓，再根据企业情况，发展保税物流中

心，最后升级为保税加工流通中心。”最后，孙玉宁关长一行来到会议室，认真听取了许昌国际贸易、海关监管和公司国际贸易服务的情况。

许昌市市长胡五岳介绍了许昌海关的发展情况，并对公司冷链物流及国际进出口贸易服务进行肯定。“众品的基础条件非常好，包括他的生产加工、冷藏运输走在了全国最前端，仓储设施非常完善，优势非常明显，特别是在物联网、互联网等技术应用方面，发展潜力非常广阔。许昌市委、市政府和长葛市委、市政府将创造环境，对企业发展、海关事业全力支持。”

孙玉宁关长对许昌的经济发展、国际贸易及公司的发展表示肯定。“河南作为粮食主产区，也是人口大省，海关服务好河南就是服务大局。近年来，郑州对外贸易发展非常快，在全国进出口下降的背景下，河南逆势增长，位居中部第一。众品成长态势非常好，不仅在国内，而且在国际上都有影响力，众品的下一步发展，我们将大力支持，如果有需求，我们将在第一时间给予确定、回复。海关要主动了解行业规律和特点，为企业量身定做通关方案。要主动了解企业需求，将企业需求和海关通过之路改革相结合，创新工作办法。”

会上，孙玉宁关长对公司利用海关政策进行了指导，对公司监管仓升级为保税仓、保税物流中心和保税加工流通中心给予指导。

焦作天星汽车运输公司李红文获“全国物流行业劳动模范”称号

■ 肖智 本报记者 王海亮

日前，由人力资源和社会保障部、中国物流与采购联合会共同举办的全国物流行业先进集体、先进工作者和劳动模范表彰大会在人民大会堂召开，焦作天星汽车运输有限公司李红文同志荣获“全国物流行业劳动模范”称号。

此项殊荣的获得，不仅是李红文个人

的荣誉，同时也为公司带来了积极影响。他现任公司副总经理，多年来本着“以身作则，励精图治求发展；求真务实，与时俱进创辉煌”的精神，一直奋斗在在运输行业，先后获得中国交经企业协会多种经营委员会副理、武陟县政协委员、中国交通运输协会能源物流产业联盟理事、武陟县工商联（总商会）副会长，“武陟县优秀企业家”等荣

誉称号。李红文作为企业的核心管理人员在公司由传统物流企业向现代物流企业转型发展做出了很大的贡献。他以超前的眼光和谦虚、敬业、儒雅的个人魅力，带领天星人成功完成企业改制，实现企业跨越式发展，天星汽运公司作为焦作市第一家通过国家4A级物流企业综合评估的单位，成为武陟县乃至焦作市汽车运输企业佼佼者。

之产生冲突。在不少领域中国出口产品不被认同甚至被诟病。正是不愿使Made in China的产品与低质、山寨划上等号，凭借多年来在科研方面的执着和投入，海能达不仅最早参与到中国PDT警用专网标准制定，且通过收购德国罗德施瓦茨PMR业务加速推动TETRA产品研发，确立了公司在专网市场的行业地位及技术实力。

2014年，23年来的研发高投入迎来了收获期，海能达击败摩托罗拉中标荷兰超6亿元的全国警察网项目。这是公司在技术、营销多年深耕后，取得海外市场认可的一次标志性事件。“在与行业领头羊摩托罗拉竞争的过

程中，我们对于客户的响应和服务更具优势，更重要的是，我们的产品在功能、质量上完全不输国际先进水平”，张钹指出。目前，公司不仅获得了进入北美、欧洲市场的品质标准，获得欧美发达国家市场的认可，还计划通过技术上的持续突破，逐渐参与到国际标准的制定中来。“将中国标准变为国际标准”，张钹向记者透露出公司下一步努力的方向。在他看来，在对手摩托罗拉的“主场”与其直接竞争，“先啃难啃的硬骨头”，是倒逼公司继续强化核心竞争力的最佳途径。

据介绍，全球专网格局正迎来“洗牌期”，海能达已开始率先布局宽窄带融合技术，在

河南省商业经济学会 第五届会员代表大会 暨首届河南省 民生发展论坛召开

■ 本报驻河南首席记者 李代广

5月28日上午，河南省商业经济学会第五届会员代表大会暨首届河南省民生发展论坛在郑州召开。大会审议并通过了第四届理事会的工作报告、财务报告以及章程修正案，民主表决并选举产生河南省商业经济学会第五届理事会成员。原常务副会长兼秘书长宋向清当选为新一届理事会会长，原执行秘书长李飞杨当选为新一届理事会常务副会长兼秘书长，本报驻河南首席记者李代广当选为新一届理事会副秘书长。

上午十点半，在圆满结束河南省商业经济学会第五届会员代表大会之后，由河南省商业经济学会和北京师范大学政府管理研究院主办的首届河南省民生发展论坛开幕。

论坛发布河南2015民生发展报告，北京师范大学政府管理研究院院长唐任伍进行主题发言，随后来自省内的学者代表、高校经管学院代表继续围绕论坛主题就河南民生发展进行专题发言讨论。河南省人民政府发展研究中心原主任、河南省政协提案委员会副主任王永苏，河南省社科院副院长刘道兴分别进行现场点评。

论坛最后，北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任、河南省商业经济学会会长宋向清指出，民生论坛是北京师范大学政府管理研究院第一次分省举办，其民生研究报告也是第一次分省发布。论坛具有三层意义：一是试验性，重在积累经验，探索研究成果与社会共享的新模式；二是示范性，重在为未来在全国各省市推广创造范例；三是提升性，重在通过分省发布，听取地方建议，从而充实完善课题组未来的研究方法、方式、体系、体例。希望能藉此推进河南省民生事业发展，为中原崛起、河南振兴助力。

华英鸭血 首批出口澳大利亚

■ 本报驻河南首席记者 李代广

5月21日，首批9.8吨华英鸭血产品从上海发往悉尼，正式投入澳大利亚市场。

河南华英公司从1991年成立以来，始终坚持以出口为导向，产品覆盖国际、国内两大市场，目前已经取得了8个出口注册备案号，获得了对日本、韩国、加拿大、乌克兰、中国香港、中东等10多个国家和地区出口注册资格。2015年华英公司共实现出口冻品8100吨，熟食1.3亿元，出口创汇4885万美元。其中，华英鸭肉出口量占到日本在中国进口鸭肉制品总量的50%以上，占韩国在中国进口总量的70%以上；华英鲜/冻鸭出口量占到全国同类产品总出口量的一半，位居河南第一，全国第一；熟制鸭肉出口量占到全国同类产品总出口量的22%，位居河南第一，全国第二。2014年华英公司又顺利打开欧盟市场，首批21吨去骨烤鸭熟制产品于2015年成功出口欧盟。

去年以来，华英公司在紧盯日本、欧盟等熟制禽肉传统市场的同时，抢抓国家倡导的“一带一路”战略契机，积极开拓新的出口业务增长点。澳洲市场虽然从严格意义上讲并非“一带一路”沿线国家，但在“一带一路”战略开放、包容的精神内涵下，大洋洲地区作为古代海上丝绸之路的自然延伸，在21世纪与新海上丝绸之路紧密相连。如今中澳经贸互动日趋频繁，随着双边自贸协定落地，人民币清算行花落悉尼，为国际经贸合作提供了新的机遇。

华英公司作为国内禽肉出口的龙头企业之一，在各种利好环境下，积极加强与澳洲客户的沟通交流，认真研究澳洲进口禽肉的法律法规，严格按照澳洲要求生产样品并多次送检，确保产品符合出口国标准。最终于2016年4月成功获得对澳洲市场准入资格，并与客户签订正式合作协议，最终于5月21日实现首批发货。



此技术基础之上发布的融合产品和解决方案，将更好地满足客户对于复杂场景的最新需求。“在这一轮的产品技术创新中，我们很有可能实现弯道超车”，张钹表示。

“打铁还需自身硬，只要构建自己的核心竞争力，无论何时都能在外贸形势的大风大浪中生存。”张钹说。

(万方)

海能达：“一流的企业做标准”

天色已暗，深圳南山区北环大道边的海能达大厦仍然灯火通明。“解决客户需求是我们存在的使命，因此接到需求后迅速响应是我们一贯的风格，由此带来的加班既是自愿也是常态”，海能达首席财务官张钹这样向记者介绍。

作为一家专网通信解决方案及设备供应商，“海能达”三字或许并不为人所熟知，但经其研发、制造的产品却遍布在世界各地。《速度与激情6》中主角多米尼克使用的对讲机、土耳其G20峰会的调度系统、荷兰全国警察网软硬件系统和售后服务……这些生活中随处可见但不曾被留意的产品均出自海能达。

公司2015年财报显示，全年实现营收

24.78亿，同比增长27.09%，净利润2.53亿，同比增长485%。收入增长主要源于数字产品在海内外实现快速增长，营收占比提升至69.30%，同比增长41.41%。

然而，这种高增长态势并非一蹴而就。张钹颇笃定地告诉记者，多年来公司研发投入占销售收入比例达12%以上，即便较高的研发成本使海能达早期的利润数据显得并不亮眼，但公司从未动过赚取短期利润的念头。

“一流的企业做标准”，海能达如此给自己定位。

中国企业在国际标准化领域一直扮演被