

发改委官员调研河南鲜易指出：鲜易的模式代表了冷链行业的发展方向

■ 本报驻河南首席记者 李代广

6月4日，国家发改委主任徐绍史到河南就经济运行、“放管服”改革、民营经济发展和化解过剩产能情况进行调研。分别召开“放管服”和民营经济座谈会、化解过剩产能座谈会，听取河南经济运行、“放管服”改革、民营经济发展和化解过剩产能情况汇报，和有关部门、部分市县、一线企业代表座谈交流。河南鲜易控股董事长朱献福作为“双创”代表参加民营经济发展座谈会。座谈会上，鲜易关于改造提升传统产业，创新发展现代服务业，通过新旧动能转换培育发展新动力，带动产业链创业创新的探索引起了发改委领导的高度重视。

6月5日，国家发改委经贸司司长高杲一行到河南鲜易控股公司调研。进入展厅后，高杲一行认真听取了公司构建智慧生鲜供应链生态圈的汇报，并询问公司承载发改委项目的情况。随后，来到公司鲜易网和冷链马甲板块，朱献福董事长汇报了鲜易网和冷链马甲的情况。鲜易网是产品和服务相结合的平台，主要面向餐饮团膳、渠道商、分销商等B类客户，通过自营+撮合的模式，为客户提供包括猪肉产品、水产品、禽肉产品等动物蛋白、植物蛋白等全品类生鲜。冷链马甲是冷链资源交易平台，是硬件和软件的结合，融入信息服务、交易撮合、在线支付、物流金融、保险、冷链物流咨询等增值服务。

看到鲜易网的交易模式，高杲非常感兴趣地问道：“鲜易网平台是B2B模式吧？”听完董事长对冷链马甲的汇报，讲到：“马甲是交易，冷链马甲是一个冷链资源交易的公共平台。”看到冷链马甲平台上的供应链金融功能时，详细询问了冷链马甲的供应链金融模式，进一步了解公司在供应链金融的探索方面遇到的困难。

在食品产业链板块前，董事长朱献福汇报了公司食品产业链的模式。20多年来，公司构建了涵盖一产、二产和三产的产业体系，包括农牧产业服务平台、中游食品加工、服务、流通平台和下游分销网络平台，通过交易产生供应链数据、金融数据、物流数据，进而



为合作伙伴提供标准、技术、物流及金融服务。高杲对商业模式实施的路径非常肯定：“从产品服务到数据，进而通过数据实现增值服务，众品的创新始终围绕生鲜供应链进行创新。”

对于公司拆掉围墙，将加工制造业基地和服务业相结合升级为服务业园区，进而应用物联网技术、互联网技术，链接冷链马甲和鲜易网资源升级为平台的三部曲探索实践，高杲给予充分肯定，指出：“所有的产能过剩就是封闭造成的，资源得不到有效利用。过去我们完全靠市场，导致信息不对称产生一些问题，现在鲜易已经通过园区平台化探索和解决这些问题了。”

在技术标准体系建设方面，高杲一行听取了公司依托国家技术中心、博士后科研工作站，链接国家、行业、高校等高端资源要素搭建鲜咨达技术服务平台，为客户提供一站式食品技术解决方案的探索。河南省人大副主任张大卫补充说道：“现在有三方物流，鲜咨达的技术服务平台是四方的，五方是平台的概念。”

在集采产品展示区，看到公司从全球集采的牛肉、禽肉产品，了解到公司是河南省指定肉类口岸的运营单位，省人大副主任张大卫进一步补充说：“众品是河南肉类口岸的运

营单位，现在开始从澳大利亚进口活体牛了，作为澳大利亚的战略出口，澳方非常重视，从运输到屠宰、分割加工、冷链运输、百姓餐桌全程参与。鲜易还利用航空港服务新鲜卢森堡，作为民营企业，他们的机制非常活，优势非常明显。”

在温控供应链板块，朱献福董事长汇报了高杲司长关注的温控供应链与冷链物流差别的话题。冷链物流是温控供应链的环节，温控供应链包括供应链管理、供应链服务和供应链金融，冷链物流是温控供应链服务的一个环节，温控供应链是平台的概念。

高杲司长对公司将展示交易、集采分销、生鲜配送、流通加工、冷链运输、温控仓储的基础业务之上，延伸IT技术服务、技术质询、供应链优化管理、供应链金融等增值服务给予高度肯定，他说：“从物流的角度来讲，以前物流只是简单地为制造业服务，简单的A+B的关系，现在鲜易已经将物流服务渗透到产业链的各个环节，实现了货流、物流、资金流同步。尤其是供应链金融这个环节一定要打通，否则无法保证畅通。”

温控网络布局、车联网、库联网，物联网技术应用，每一处，高杲司长都进行了详细询问。尤其在数据业务化模式和供应链金融板块前，详细了解公司在供应链金融方面的创

新与实践。“生鲜供应链产业链体系跨系统、跨领域。我们打通生鲜产业里的各个环节，供应链金融涵盖上游的农牧产业、中游的加工制造环节、下游的服务环节以及进出口贸易，凡是产业链有交易的地方，就产生数据，进而通过大数据实现供应链金融，这就是我们产业和金融融合的实践。”朱献福董事长介绍说。高杲司长非常认同公司的产融模式，指出：“物流产生数据，数据延伸金融。物流的升级基于数据，国家互联网+高效物流的第一项任务就是物流信息的数据化。”

在温控供应链品牌系统前，朱献福董事长介绍了服务业体系自转与公转的情况。“国家提倡‘云在转，数在算’，对于我们而言，公司用20多年搭建了一个服务业平台，实现了自转和公转问题。仓储和物流、加工和配送、集采和分销，都是恒星和卫星的关系，既自成体系，实现自转，又互为体系实现公转。”

当了解到公司构建智慧生鲜供应链生态圈的核心资源要素，尤其技术标准与欧洲、美国、新加坡等国际标准对接时，高杲司长肯定地讲道：“你们的标准对接非常重要，这也是目前冷链物流行业的短板所在。”随后，高杲司长一行来到物流广场前，看到物流广场不同的大型、中型、小型和城配的冷链车，当了解这些车辆全部通过社会化加盟的方式进入公司的车辆网络体系时，鼓励公司搭建平台，聚集更多的人到平台上创业。

高杲司长来到城配发货现场，看到蓝色的配送箱，在了解到工作原理后，讲道：“现在，发改委准备支持一下物流企业，尤其是冷链物流企业的标准化建设，这个企业探索出了一条道路，方向是正确的。我们要支持龙头企业在标准方面的建设，在全国及各个区域成立中心，推动冷链体系标准化进程。”

临行，高杲司长非常肯定公司在产业互联网方面的探索和实践。他说：“鲜易的系统 and 顶层设计非常好，鲜易的发展模式代表了冷链行业的发展方向，作为发改委经贸司的一个联系点，企业和发改委之间要强化联系，共同解决冷链物流行业发展中的问题。”

城乡贸易往来，金杯各个经典车型都成为时代的标杆。

助力经济发展，创新超越经典。金杯时刻以时代发展需求为背景，全力满足市场及用户需求，不断推出适应用户需求的产品。在当下电商崛起，万众创新的时代背景下，金杯品牌深耕市场，为满足广大创业者对于载人载货的双重需求，将原商务品牌阁瑞斯战略布局全面下探，推出一款集合了金杯海狮工具车优势和阁瑞斯乘坐优势的超级CROSS战略车型：金杯阁瑞斯快运，再一次引领时代变革，开创行业蓝海。

据了解，金杯阁瑞斯快运源自丰田格兰维亚车型，血统纯正，拥有丰田公司精心研发设计的多项世界顶级系统，GOA车身设计一体化成型技术，全力保障安全性，操控更加精准稳定。作为国内商务车市场的卓越领航者，27年来金杯品牌铸就无数经典，与中国经济携手走过峥嵘岁月。金杯阁瑞斯快运源自经典，更力求超越经典，重塑行业用车新标准，为创业者们提供非凡的商务体验，致敬中国经济发展30年。（本报记者 袁红兵）

金杯阁瑞斯快运新品登陆成都



融合了金杯海狮工具车优势和阁瑞斯乘坐优势的超级CROSS战略车型——金杯阁瑞斯快运，官方指导价7.98万起，前所未有的品质创业之旅诚意开启。

27年品牌积淀，实力铸就经典。金杯品牌与中国经济共同成长，在改革开放30年来历经市场洗礼与考验，见证了我国经济的崛起，并为之奉献出自己的一份力量。金杯秉承精益求精的理念，以深厚造车工艺为底蕴，不断换代升级，携手百万金杯车主，实力铸就行业用车王者品牌。金杯旗下百余款车型全面覆盖客运、物流、商务、警务、公务、医疗卫生等领域。无论是商用接待，还是物流运输，

2016年6月4日，金杯阁瑞斯快运上市品鉴会在成都星辰皇家金熙酒店隆重召开，为用户和媒体带来了一场“越·经典”的品鉴盛会。拥有行业用车王者气质的金杯阁瑞斯快运值此盛会开启区域上市成都站。据透露，

“最佳综合性能、最佳年度车型”

大阳 CHOK 斩获 2016 全国小型电动车测试赛两项奖

5月29日，2016全国小型电动车测试大赛颁奖典礼在山东德州举行，三大类十余个奖项最终尘埃落定，大阳CHOK-S系斩获“最佳综合性能、最佳年度车型”两项大奖。

2016全国小型电动车测试大赛由山东省汽车行业协会、德州市人民政府、山东汽车工程学会共同主办。本次大赛在全国范围举行尚属首次，大赛经过一个多月的精心筹备，于5月25日正式拉开序幕，来自全国41家企业的100多个车型参加了角逐。

大赛共设立三个竞赛项目，分别为主观评价及车辆基本配置参数测量（初赛）、车辆基本性能测试（复赛）、道路测试（决赛）。依据参赛车辆的实测成绩，本届大赛共设置最佳综合性能、最佳速度、最佳年度车型、最佳工艺设计等十大奖项。

据了解，为确保比赛的公平公正，本次大赛特邀了50多名专业裁判现场评审，这些裁判大多是来自国内各个高校汽车专业的教授与导师。所有参赛车辆入场地都需要加密，裁判员把汽车外露的商标全部遮挡住；另外，参赛队进行抽签，进行重新排序，保证评审专家对参赛车辆进行公正评价。本次比赛测试项目全面，包括评审团的主观评价，对参赛车辆外观、内饰、工艺等进行现场评审；裁判利用仪器设备对车辆进行物理量客观评价，包括加速性能、制动性能、等速百公里耗电量等多个项目。

在本次测试赛上，大阳CHOK从初赛到决赛，一路过关斩将，通过了大赛的各种严格测试，一举拿下最佳综合性能、最佳年度车型两项大奖，可谓实至名归。

（本报记者 李代广 通讯员 李飞舟）



安徽宝泉佳创投资
寻优质项目：房地产、矿产、电站、新能源、学校、种养殖、医院、制造加工业、各种在建工程。
高薪聘商务代表
15255591977 李经理
邮箱：15255591977@163.com

■ 本报记者 许强

6月8日，主题为“同心、同行、同发展”的“2016年日泰营销年会”在温州隆重召开，来自全国各地的100多名日泰省级分公司代表汇聚温州参加此次年会。日泰集团金哲新董

事长在会上作了重要主题发言。

诠释“同心、同行”的内涵

在年会上，金哲新对此次营销年会主题“同心、同行、同发展”进行了详细的注解，他

►►► [上接 P1]

做一个有“双创精神”的人

“创新”是一种精神，一种力量，是一个国家和民族进步的灵魂。敢于创新，善于创新，是一个人的重要素质，也是一个人在学习与工作中取得成功的重要因素。不久前，习近平总书记在哲学社会科学工作座谈会上的讲话中指出：“创新是哲学社会科学发展的永恒主题……哲学社会科学创新可大可小，揭示一条规律是创新，提出一种学说是创新，阐明一个道理是创新，创造一种解决问题的办法也是创新。”由此可见，创新的形式多种多样。作为即将步入社会的新一代，希望同学们应该从思维上，方法上，将创新作为一种自动自发的习惯，要有勇立潮头的浩气，超越前人的勇气，敢为人先的志气，革故鼎新的锐气，激发自身蕴藏的创新能力，用创新开启未来中国之门，使具有独特中国范儿的中国智造和中国文化成为举世瞩目的焦点！在创新的过程中，希望同学们要保持好奇心、求知欲，要立足实际，讲求科学，讲求方法，要敢于打破权威、打破传统的思维定式，坚持独立思考，借助于新的科技、新的思维方式，从不同角度去观察世界、认知世界、改造世界，把创新潜能充分发挥出来，使青春价值在实现中华民族伟大复兴的“中国梦”中充分彰显出来，在人生道路上书写属于自己的创新篇章。

“创业”是这个时代的主题，也是青年人的使命。创业没有特指的行业，也没有特殊的群体；创业不分年龄大小，可以是经验丰富的高手，也可以是初生牛犊的新手；创业既包括自己独立创业，也包括就业，重在勇于实践和主动作为。同学们在社科院所受的教育为你们今后进一步创新创业夯实了基础，希望你们将研究生学习期间积淀的专业知识、综合素养内化于心、外化于行，无论进入哪个行业，无论从事什么工作，都要从创业的角度理解职业，从创业的角度干好事业，力争做真正的实干家。创业之路光明但不平坦，会有远远超过大家想象的荆棘、障碍，甚至困境。同学们一定要谨记，一条路如果大家都看好，都去做，大家就在里面血拼，拼价格，拼资金，拼成本，血流成海，这条路就成了红海。而大家都不看好，你独自行船，一望无际蔚蓝色的大海，任你遨游，这条路就是蓝海。我们每个人都应根据自己能力的不同，结合自己的理想、价值观、特长，选择最适合自己的道路，找到属于自己的那片蓝海，扬起属于自己的创业风帆。

同学们，此刻，你们硕士研究生三年的青春大戏即将“杀青”。创新创业的崭新画卷正在你们面前徐徐展开，愿你们带着创新的激情和创业的梦想去成就你们不凡的人生！我相信，你们一定会充分释放母校所给予你们的专业自信、能力自信和发展自信，把握时代的发展趋势，做一个有“双创精神”的人！让我们相约十年后、二十年后，当你们再回到母校时，我们一起交流你们创新创业的成功经验，展示你们人生辉煌的华章！

再见了同学们，聚散终有时，我们就此道别了。祝你们前程似锦，一路平安！

（本文系四川省社会科学院党委书记、教授李后强在四川省社会科学院2016年研究生毕业典礼上的讲话）

同心同行同发展 日泰召开 2016 年营销年会



董事长金哲新做主题发言

说：“我们每一位日泰家人有一颗相同的心，那就是爱心、信心、决心和恒心，只有你内心有爱，并先付出爱，人家才会爱你！不同心势难同行，不同心势难同发展！所以同心最重要！同时，我们也要同行，以步调一致的行动，步调一致的经营行为和执行力战胜一切困难，绝不能被困难吓倒，更不被谣言吓破胆！”金哲新还强调，“光有信心和决心，没有一颗持之以恒、数年如一日的恒心，必难求得经营成果。当下，不是日泰品牌不好，也不是日泰产品不好，也不是我们的基础和团队不行，更不是国家大环境不好，而是同心力度不大！不同心，势难同行；不同心，势难同发展！”

启动“千店百万战略”

今年年初，日泰集团发布了“千店百万战略计划”，即在未来3-5年，日泰要在全国打造1000家年单店平均销售额超过120万元的鞋类专卖店。在此次年会上，日泰“千店百万战略”落地，正式启动。对此，日泰总部要求全国日泰省级分公司专注日泰事业，树立客观的经营目标，脚踏实地，重拾创业之初的敬业精神和工匠精神，坚决沿着这个方向前行！

部署年度任务

在此次年会上，日泰集团还部署了2016整个年度的中心任务。

1、去库存。2016年，鞋业现金流最重要。金哲新要求省级分公司负责人：“在经济L型面前，把握好自己的资金流，管理好自己的现金，切勿再盲目投资和购置重资产了。而且要把2年、3年前的库存甩卖，变成现金。不要再幻想总部会帮你消化，或者总部会按原价收购。做个有担当、有良知的商人。”

2、练内功。金哲新强调，日泰集团将忠于理想、面对现实，练好内功，打造扎实的团队，推出适销对路的爆款商品。培养80后的商品买手团队，构建80后的大数据平台。集团总部将舍利润保市场，舍加价保单店。省级分公司团队也要舍弃部分利润，去共同维护品牌和市场占有率。

3、重拾创业信心和工匠精神。金哲新预测，2016年整个鞋业市场依然会是在L底部，拉架子、扎台型的日子必须终结。日泰集团必须要有前瞻性和深重的危机意识，重拾10年前日泰创业者白天看市场，晚上坐车的勤俭节约的创业精神。专注于日泰事业，并充分把握好每个运营细节，塑造新时代下的工匠精神。金哲新要求日泰职业经理人，不能总抱着打工心态，要对目标负责，并且不遗余力地去执行。

记者在日泰2016年度营销年会上发现，此次日泰营销年会开得严肃活泼，非常务实，不搞花架子，没有请明星和政府官员，而是紧紧地围绕着日泰营销和“同心同行”的会议主题展开。