

“农产品进城 好商品下乡”

彰显国企担当 苏果蹚出乡村振兴路

苏果“农超对接”让江苏盱眙县沿河村的菜农不愁销路。

今年元旦,苏皖地区每一家苏果超市里都挤满“买买买”的人群,货架被搬空的画面刷屏朋友圈。一场“跨年大促狂欢”,吸引3000万消费者涌入门店,实现销售21亿元,同比增长20%,再创历史新高。

一把促销“火”点燃了市场人气,另一团“火”在广袤的乡村田野上已成燎原之势。近年来,苏果超市发挥大型连锁商超的渠道平台优势,在“农产品进城,好商品下乡”的创新探索中蹚出一条乡村振兴“苏果之路”。

纵观“苏果之路”,一方面,搭建农超对接大平台,畅通农产品进城通道,让更多田间地头优质农产品多快好省地“端”上广大市民的餐桌,以产业扶贫促全面小康;与此同时,发挥自身渠道优势,高品质商品下乡带动消费升级,助推城乡融合、消弭二元鸿沟,力促乡村振兴——这一创新做法,得到省政府有关领导的高度肯定。“2020年是决胜高水平全面建成小康社会的‘收官之年’。苏果将奋力扛起国企担当,发挥关键作用,把企业高质量发展书写在希望的田野上。”苏果超市党委书记、总经理陈兵说。

农超大对接圆“百年梦想”

“放心,5吨冬桃基本卖完了。”去年11月4日,接到苏果生鲜部门负责人打来的电话,宿迁市泗洪县天岗湖乡党委副书记韦亚东兴奋得直拍办公桌,“没想到大难题这么快就解决了!”

泗洪县天岗湖乡所在的西南岗片区,是江苏贫困人口最集中、脱贫难度最大的典型区域,也是该省冲刺全面小康



苏果“农超对接”让江苏盱眙县沿河村的菜农不愁销路

必须啃下的一块“硬骨头”。此前,当地合作社冬桃滞销,眼看就要烂在地里时,苏果快速启动消费扶贫商品响应机制——物流优先验收、优先入库、财务快速结算,省去中间环节,几乎以成本价销售。双方还由此达成长期合作,给果农吃下“定心丸”。

市民得实惠,农民尝甜头。苏果“农超对接”创新模式结出了“双赢”的累累硕果。早在10年前,苏果就在淮安市盱眙县沿河村建立蔬菜对接基地,通过资金扶持、技术指导、保底收购等方式,通过“造血式”扶贫助力乡村振兴。去年,苏果将蔬菜采购规模增加一倍,规模将近1000万元。如今,沿河村120多名建档立卡贫困户致富,全村人均收入达2万元,比5年前翻了一番。

“现在地种下去,就知道今年能收入多少钱!”沿河村党支部书记、泗洲蔬菜种植专业合作社理事长满令凤说,传统

农业的最大“痛点”在于,千家万户小生产如何有效对接全国大市场。现在的农村土地有了、政策有了、科技也下乡了,最大“短板”就在市场销售环节。苏果农超对接解决了最困扰农民的“卖难”,让“多收了三五斗”的尴尬成为历史。

何止盱眙又何止江苏!放眼大江南北,苏果已在苏、皖、浙等多个省份建成87个农超对接基地,包括南京六合、淮安盱眙等地建设的10个精准扶贫基地。翻开帮扶台账,帮助推销内蒙古滞销土豆,短短6天就卖出100吨;山东白菜滞销,苏果一订就是50多吨;安徽凤阳10万斤大白桃滞销,苏果设置爱心销售专区,3天售出1.5万斤……近一年,苏果农超对接累计帮扶滞销农产品2000余吨。“小康不小康,关键看老乡。”中国社会科学院工业经济研究所一份调研报告中写道:苏果“农超对接”模式用市场化手段,解决了农业难题、富了一方农民、盘活了乡

村经济,打通了农民圆梦奔小康的“最后一公里”。

国家战略中发挥“关键作用”

党的十九大报告提出乡村振兴战略,20字方针中第一条就是“产业兴旺”。在盱眙县沿河村,记者看到了“产业兴旺”的现实图景。最初,村民就是想把家里滞销的大白菜卖出去。接着,品质规格不达标、物流供应不稳定等诸多问题接踵出现。后来,苏果提议成立农民专业合作社,在种植、品质管控、采收、配送等环节层层把关。如今,当地白菜品种不断调整,光黄芯大白菜就延伸出几十个品种,价格比普通菜高30%左右,远销迪拜、东南亚等国家和地区。

从计划经济到市场经济,从精准扶贫到乡村振兴,从消费升级到新零售,从健康中国到供给侧结构性改革,从“互联网+”到“一带一路”……回望“苏果之路”,每一步发展都与时代大潮同频,与国家战略共振,与群众需求合拍。

历经国内连锁商超、洋超市、电商大战、新零售等轮番冲击洗礼,苏果始终屹立潮头,门店越开越多,“金字招牌”越擦越亮——响应“一带一路”倡议,苏果采购团队强势出击首届中国国际进口博览会。目前,苏果进口商品来自全球50多个国家和地区,共计7000多个品种,去年进口商品整体增速达到30%以上;布局智慧冷链物流系统,苏果以南京、淮安为中心,组建专业化物流中心,率先将储运单元识别技术、喷码技术应用于自动分拣机,建成高效便捷的生鲜配送体系;“互联网+”上升为国家发展战略,苏果以新零售为突破口,完成了对便利店、生活超市、社区店和大卖场四大业态的全新开

级。实现线上线下双线融合,一键下单、送货到家。手机扫码、自助收银、人脸识别的无人超市,强力刷新“苏果印象”。

聚力乡村振兴,一个农超对接基地聚点成群、连线成片;发力现代物流,一条绿色冷链直通田间餐桌,链接美好生活;着力消费升级,一张张新零售网延伸覆盖苏皖1800家门店……

“苏果不仅是一个超市,它是国家战略‘大棋盘’上一枚具有强大市场活力的攻坚‘棋子’。”陈兵说。身为国有大型流通企业,苏果要在践行国家战略中主动站C位,在承担时代使命中发挥关键作用。

高质量发展写在“希望的田野”上

“接地气”的苏果,源自企业与生俱来的“基因”。1996年,苏果开出首家60平方米小店,发展早期即参与商务部“万村千乡”工程,开拓农村市场,在推进实现“三个60%”(60%网点在农村、60%销售来自农村、60%产品来自农产品及加工产品)方面成绩突出,获得时任中央领导重要批示,引来全国供销社系统学习“苏果经验”。2018年,苏果超市实现销售额275亿元,40%来自县乡网点。

一路走来,苏果超市始终坚持扎根基层,服务群众,把高质量发展书写在“希望的田野”上。

“国企姓‘国’,国企是‘企’。”陈兵认为,身为国企,天然要扛起党委政府赋予的职责使命,而不是一味以利润为导向。尤其在市场经济环境下,更应凸显国有企业的责任与担当。例如,“菜篮子”安全关切民生、关系物价、更关乎稳定,苏果投入巨资打造了马群物流、淮安物流、麒麟门小业态物流,日均吞吐量达到

100万箱。无论刮风下雨、暴雪冰冻,源源不断地把全国各地生鲜商品输送到老百姓菜篮子和餐桌上。苏果食品安全检测中心通过国家科技部项目验收并投入使用,是全国唯一以零售终端为依托的重大食品安全项目。新建成的肉类溯源信息平台更是让消费者从源头到终端的安全把控一目了然。抗击“非典”、抗击雪灾……苏果都是稳定物价、保障供应、平抑市场的“先锋队”。

国企同时是“企”。作为一家现代企业,苏果高质量发展必须符合产业发展规律,追求质量效益,建立现代企业制度,实现国有资产保值增值。2019年,苏果在强劲释放市场供应“压舱石”、菜农增收“稳定器”和乡村振兴“点金石”等多重效应的同时,以“提质增效”为核心,推动企业各方面工作高质量发展。二代大卖场运营经验加速推广,三代社区店持续升级,四代便利店发展更趋成熟,网点建设速度和质量齐头并进。供应链全面升级,引领消费升级新需求,推进线上线下融合,构建数字化零售新矩阵,实现销售规模稳中有进,整体盈利水平创历史新高,企业发展基础进一步夯实。

找准“两个效益”的“结合点”,发力“党建引领”的“关键处”。苏果以“大党建”为核心,创新打造“党建示范店”和“苏果先锋队”两个特色党建品牌,将基层党建和企业发展“两张皮”拧成一股绳。同时,用“百姓口碑”换得“发展奖杯”。时至今日,历经初创、成长、扩张、整合、转型等重大阶段节点,苏果实现了从小超市到大连锁、从传统零售到现代零售的跨越式发展。“苏果模式”为行业普遍认同并起到积极示范作用,被多所院校深入研究编入MBA商业案例,成为民族商业创新发展的典范。

“苏果像大树一样,根扎得有多深,就有多茂盛,就能结出高质量发展发展的累累硕果,真正成为历久弥新的‘百年老店’。”中国社科院研究员陈晓东如是评价:上接国家战略,城乡融合舞台大有可为;往下扎根田野,广袤农村市场大有可为——两个“大有可为”,正是高质量发展发展可资借鉴的“苏果之路”!

(王宁 李凯 王世停)

江苏国寿成为首家年度保费突破600亿元的省级分公司

1月9日,中国人寿江苏省分公司2019年度保费跨越600亿暨2020年队伍发展启动会在江苏大剧院举行。来自全省1000余名优秀员工和营销人员代表共襄盛典。

作为中国人寿在江苏的分支机构,江苏国寿一直以实际行动发挥专业优势、提供民生保障为使命,积极践行“保险姓保”发展理念,搭建全生命周期的保障体系,满足各年龄段人群多样化的保险需求,承保客户和保费规模逐年跃升。2019年度总保费达到609.6亿元,成为国寿系统首家也是唯一一家跨越600亿平台的省级分公司。

在此次大会上,宣读了中国人寿集团公司王滨董事长发来的贺信。中国人寿保险股份有限公司总裁苏恒轩现场祝贺并作重要讲话,高度肯定了江苏分公司分业经营24年来特别是近年来取得的突出成绩。他强调:“江苏省分公司要继续坚持党建引领,自觉提高站位,积极发挥国有企业政治优势,要积极顺应寿险发展大势,立足江苏、服务江苏、护航江苏,继续发挥专业优势,合力推动脱贫攻坚,积极助推江苏实体经济发展,持续发挥行业龙头的引领作用;要带头维护消费者权益,提高客户体验和满意度。”苏恒轩表示:“近年来,江苏分公司党委始终与党中央和上级公司党委保持高度一致,始终将习近平新时代中国特色社会主义思想作为各项工作的根本遵循,以党建为引领,不断

压实各级公司党委主体责任,积极发挥保险主业优势,全力投入扶贫攻坚战,卓有成效地发挥了保险业服务民生、保障经济、稳定社会的重要作用。600亿新跨越,是党组织发挥主导地位和领导作用的成果,是‘不忘初心、牢记使命’主题教育落到实处的成果,是用党的建设汇聚人心、鼓舞士气、推动发展的成果。”

据了解,江苏国寿累计服务客户达4000余万,提供风险保额15万亿元,给付各类保险金500亿元,服务网点覆盖全省、遍布城乡,是广大客户身边最近、最便捷的保险服务商。

江苏国寿践行“客户至尊”理念,聚焦客户需求和体验,提供优质产品和服务,8000万江苏人民中超过半数正在畅享中国人寿越来越便捷、尊享、舒心的呵护和保障。在江苏省民政府、老龄委的大力支持下,江苏国寿在全省开展老年人“安康关爱行动”,承保60岁以上老年人超过1300万名,支付保险赔款3.2亿元;连续15年为全省近20万名民政优抚对象提供保险保障服务。近年来,在各级政府的大力支持下,江苏国寿积极参与社会保障体系建设,承办了小额保险、民政优抚险、老年人保险、失独家庭保险、大学生村官保险等一系列政府欢迎、群众称赞的惠民保险。江苏国寿立足江苏、服务江苏,承接全省2800万参保群众大病保险服务,医保覆盖覆盖3150万人,在全省6地市12区县开展10



个长期护理保险项目,在行业内首创商保直付项目,积极开展医保补充业务、个人税优业务,年均服务转诊6.6万人次,深受政府和参保群众的肯定和欢迎。

同时,江苏国寿利用机构、网点、队伍、服务等优势,把助推精准扶贫与促进乡村振兴有机统一,实施了一系列民生保障项目。持续开展农村小额保险,全省累计1195万人次投保了农村小额保险。稳步推进民政优抚对象保险,解决民政优抚对象看病难、看病贵、就医无保障等突出问题,累计服务参保优抚对象45.36万人次,提供风险保障31.74亿元。积极探索农村留守儿童保险,鼓励各分公司开展农村留守儿童保险保障探索。

中国人寿保险股份有限公司总裁助理兼江苏省分公司总经理赵国栋表示:“2020年是‘十三五’规划收官之年,是江苏高水平全面建成小康社会的决胜之年,也是中国人寿实现重振国寿第一步目标的关键之年。站在600亿跨越的新起点上,我们将坚守发展初心,在服务大局上彰显新担当,主动融入‘强富美高’新江苏建设再出发大局,怀揣恪尽央企社会责任的不变初心,大力践行‘保险姓保’发展理念,提供更加优质多元的保险供给和服务,让现代保险成为政府改进社会服务、加强社会管理、提升国家治理的有力工具,让中国人寿成为民众强化风险管理、呵护家庭康宁、保障品质生活的重要依靠。”

(记者 魏静)

保障饮用水安全是民生底线中重要的一环,也是水务企业不可推卸的责任和担当。然而,在很多时候,饮水问题其实并不发生在源头,而是在二次供水过程中被污染所导致。因此,如何保障水质安全的“最后一公里”,已成为整个水务行业变革创新的关键所在。

在苏州市吴江区苏州湾景苑二期的小区泵房内,记者看到了这样的场景:一尘不染的地面、排列有序的管道、实时可控的监测、自动运行的系统,俨然就是一条高科技自动化生产线。这就是香港中华煤气有限公司在内地投资的第一个水务合资项目——江苏吴江华衍水务的“杰作”。

“传统二次供水过程中,往往会因为供水设施建设标准低、管理主体杂乱等原因导致泵房运行的故障率较高。其中,水箱材质和施工质量差则会导致部分防腐材料污染水质,甚至重金属超标。”吴江华衍水务总经理汤阳告诉记者:“此外,工艺管道布置不合理,水箱溢水管、排水管与市政排水管道相连,造成污水倒流,从而使得供水水质无法保障。”据了解,苏州湾景苑共有9栋超高层住宅小区,最高高度为200米,因此小区泵房运行精度要求更高,建设难度更大。为了保证二次供水系统的安全可靠运行,公司创新引入了BIM技术,实现二次供水泵房设计建设精准化。小区泵房由供电系统、恒压供水系统、远程控制及数据系统、水质监控系统、排污系统及视频安防系统6个部分共同组成,采用无人值守模式,设备全自动运行。现场还设置了门禁系统和视频监控,摄像图像现场保存,同时可以远程监视,防止无关人员的非法进入;调度中心实时进行报警监控,发现报警立即进行排查确认原因,上报管理部门并按照应急处置方案开展行动,保证二次供水系统的安全运行。

可以说,苏州湾景苑泵房是吴江华衍水务“保障‘最后一公里’水质安全,责任重于泰山”的担当见证,也是撬动公司向更高品质发展的有力支点。作为吴江的“水管家”,自2013年开始,公司对二次供水泵房严格管理,逐步推进泵房标准化建设,截至目前共管理二次供水小区161个,泵房172座,服务客户15.4万户。也正是这种前瞻性技术优势和科学先进的管理,让华衍水务走在了水务行业前列,成为国内公用事业企业里唯一的两化融合管理体系贯标单位以及省内公用事业企业中唯一的2019年江苏省示范智能车间。

科技创新无止境,服务无止境。在保证水质安全的基础上,近年来吴江华衍水务又在服务水平和效率上大做文章:增设自助终端机,分布于吴江华衍行各对外服务窗口,及全区各大小镇的行政审批中心、社区服务中心、村委、大型商业中心等场所,让客户缴纳水费再也不用排队等候;同时,在吴江区行政服务中心开设业务办理窗口,市民可在窗口办理用水报装、用户申请阶梯水价、更改用户资料、用水咨询等业务。此外,将用水业务纳入政府自助终端机,水费查询、缴费等业务一键办理,方便用户享受更快捷的供水服务。基于互联网+便民服务,吴江华衍水务微信公众号平台一网包揽一键缴费、自助报修、在线报装、查询电子合同、停电通知等功能也不断完善,致力于为用户提供更智能化的服务。

港华集团高级副总裁孙雪峰坦言:“做好服务前移,主动跟进,面向百姓,我们要让老百姓感受到供水服务的温度。”他表示,华衍水务将秉承“以客为尊”的服务理念,继续向深度迈进,在供水保障上为吴江“长三角生态绿色一体化发展示范区”建设作好“备课”。

(记者 汪宏胜)

江苏吴江华衍水务保障水质安全“最后一公里”

苏州移动惠民工程为开阳村插上“互联网+”翅膀

“咱们村终于通移动光纤宽带了,赶紧去办理!”苏州市吴江区开阳村的村民争相传递着这个好消息。近日,苏州移动为开阳村接通千兆移动宽带,开阳村作为苏州移动挂钩帮扶对象,率先开启了信息化高速发展之路。

网络建设弥合数字鸿沟

苏州移动高度重视开阳村的帮扶工作,大力优化网络配置,以高质量网络服务开阳村用户,集团覆盖10家。在宽带建设过程中,施工人员与村民深入接触,向他们普及宽带知识,充分让村民了解宽带通到村里之后的好处和用途,并现场演示互联网电视业务,让村民切实体验到信息化带来的便利。开阳村村民老李说道:“家里装了移动宽带,还赠送了移动互联网电视业务,现在我们老两口看电视不再

局限于频道播放,想看什么点什么,简直太方便了。”2019年12月初,苏州移动完成开阳村宽带建设,覆盖开阳村用户600多家,突破信息建设“最后一公里”。

信息应用架起致富桥梁

苏州移动利用自身信息化优势,引导村民充分利用互联网,为村里的年轻人提供了更加便捷的信息沟通窗口。他们可以实时了解接收新闻,实时挖掘最新商机,实时进行聊天视频。小王就是这些年轻人中的一个,“有了互联网,不仅能通过手机、电脑做生意,还能利用手机网络随时随地学习新的养殖、种植知识,得到新的销售渠道,获取整个市场发展情况。我现在也是村里的‘小灵通’勤,大伙儿有啥不懂的都会先来问我!”小王一脸自豪地笑道。

除了帮助扶贫对象普及互联网知识,掌握各类信息惠民产品的使用方法、开展信息下乡活动等,苏州移动还利用基于宽带的监控产品“和目”,帮助农民朋友解决安防难题。安装上“和目”摄像头,村民外出工作不用再担心家庭、商铺财产安全;孩子太小或者老人需要照看,能随时随地看到他们的状态进行实时交流,有了这个小小摄像头,让村民实实在在倍感安心。

小小光纤助力基层党建

为加强党建结对,有效解决开阳村按期组织党员开展组织生活,保障党员学习权利,苏州移动利用网络信息化资源,为开阳村打造“云MAS”短信平台。该平台基于移动网络和宽带,用于村委向村民定期发送阶段性宣传政策学习内

容、节日祝福等,不受地域限制,极大方便了村里组织生活的开展。

“村里开通移动宽带后,足不出户就可以学习,真是太方便了!”开阳村党总支书记告诉记者,现在村委会设施齐全,手机、宽带都能用上,更有现代化的村务办公系统、视频会议系统,推进工作效率的同时,大大提升村党总支党建工作规范化水平。

记者了解到,苏州移动坚持“客户为根、服务为本”的服务理念,持续打造精品网络和质量宽带全面提升通信网络建设和维护保障能力。打造优质有线网络的同时,为广大农村用户提供品质宽带服务,移动信息化将不断助力新农村发展,为农业农村发展插上“互联网+”翅膀。(叶静 记者 汪宏胜)