

优合集团有限公司总经理刘洁——

依靠科技抢占行业新赛道

本报记者 杨阳腾

最近,优合集团有限公司总经理刘洁的压力有些大。

走过极不平静的2020年,优合集团今年的目标是业绩翻一番。如何达成?刘洁回答:“坚持科技创新、数据赋能。”

走进优合集团总部办公室,正门左侧有一块巨大的显示屏,实时显示着供应商价格指数、进口量、客户增长趋势、销售走势等数据。很难想象,如此透明、高度集成的智能化数据分析来自于一家以肉类冻品进口服务为主营业务的公司。

“严格意义上说,我们早已不是一家进口代理公司,而是一个基于产业互联网的全球全链综合服务平台。”刘洁告诉记者,多年来,在科技创新的助推下,公司已成长为“2020广东省百强民营企业”“2019年中国进口企业200强”。接下来,公司的服务平台将通过数据赋能,构建起全球食品安全保障体系,让百姓吃得更放心、更安心。

“打造食品安全保障体系,让百姓为真正的好东西埋单”

对食品行业而言,安全是第一位的。“尤其是进口食品,在无法获知溯源信息的情况下,百姓很难做到真正放心。”刘洁说,2020年疫情的发生,对公司来说是一个契机。受海外疫情影响,进口冻品的安全问题成为社会焦点。公司坚定了科技创新的信心,加快了对冻品溯源系统的开发。

2020年12月12日,优合集团正式发布“优冷链”全球溯源系统,综合应用互联网技术、物联网、大数据、区块链等新技术,为每一件进口冻品贴上“身份证”,实现正向可追溯、逆向可溯源。

“我们基于在全球肉类产地的网络布局,与源头供应商达成了战略合作。”刘洁说,从源头牧场、屠宰场开始,公司给每箱肉品进行“首站赋码”。这个码会跟随产品,

在每一个流通环节被赋上相应的原产地、加工厂、通关、检验检疫、核酸检测报告、消毒报告、收货企业等信息,形成“一码到底”的上下游溯源闭环。最终,消费者只需用手机“扫一扫”,便能清晰获取产品的溯源信息。

“基于该溯源系统,我们正在打造食品安全保障体系,让百姓为真正的好东西埋单,产品的市场价值也能被充分挖掘,行业可实现真正的繁荣与稳定。”刘洁说,目前优合集团正在按照国家相关部委要求,与国家、省市相关机构联合开发针对进口食品全品类的溯源体系。

“优冷链”全球溯源系统背后实则是优合集团多年来对科技创新的孜孜以求。拥有计算机专业背景的刘洁对企业信息化管理感受颇深:“冻品是非常传统的行业,进口环节的链条非常长。要想有更好更大的发展,必须结合科技,提高人效比,进行精细化管理。这也是我们的核心竞争力,是企业发展的内生动力。”

2014年,优合集团开始了第一次科技“触电”。刘洁说,此前行业内没有信息化管理的概念,甚至国内大部分肉类批发商还在手写记账。公司所有产品管理也全部依靠Excel表格完成。随着口岸业务不断拓展,表格越来越大,大到电脑带不动。“这让我们工作得非常痛苦。怎么办?必须使用信息化管理系统。”刘洁回忆,这个过程中,因为常规通用系统与公司的需求不匹配,失败了两次。第三次,公司决定自己做。

“决定一提出,大家都觉得太疯狂了:我们这种传统行业竟然要建自己的IT团队?作为一个毫无技术经验、没有IT基因的公司,我们连技术人员在哪里都不知道。”刘洁说,我们联络了前系统的实施方,在对方的建议下,购买了他们的底层架构,并在基础上进行系统开发,搭建自己的管理系统。

“2016年,随着信息化管理日趋成熟,我们进一步开展了底层架构的研发。如今系统已完全实现自主化,并已迭代至第二版。我们的IT团队也从最早的3人发展到现在百人

的规模,是公司最大的部门。”刘洁表示,公司也全面转型,依托人工智能的智能化运营,实现业务流程的全链条风险管控以及信息化分析。目前,公司已有2项发明专利和10项计算机软件著作权。“现在我们的客户也不用手写记账了,在手机上就可以实现一键查询,进入我们的企业微信群后,输入相应指令,智能客服机器人便可随时提供订单、库存等客户所需信息。”刘洁对此颇感自豪。

“企业发展,要保持不断创新和不断前进的动力”

采访中,赛道是刘洁频繁提及的词语。在她看来,“对于企业管理者来说,如果不能很好地选择一个赛道,对企业的发展是致命的”。

优合集团发展中有两次重大的“赛道”变更:一是从废塑料、废五金进口转型做肉类冻品进口;二是从单一口岸服务模式升级为全国海运口岸全覆盖。

2008年,优合集团正式成立。刘洁作为创始团队成员之一,负责公司运营。公司成立初期,主要从事废塑料、废五金进口。刘洁说:“当时,国内制造业较低端,原材料供给不足。废塑料、废五金进口作为时代的产物,为我国制造业发展起到了一定的助推作用。”但在2009年10月的一次工厂考察中,她发现这个行业不具有可持续性,“我在工厂周边看到,那一条街全是做同类产品的,没有高端产业”。

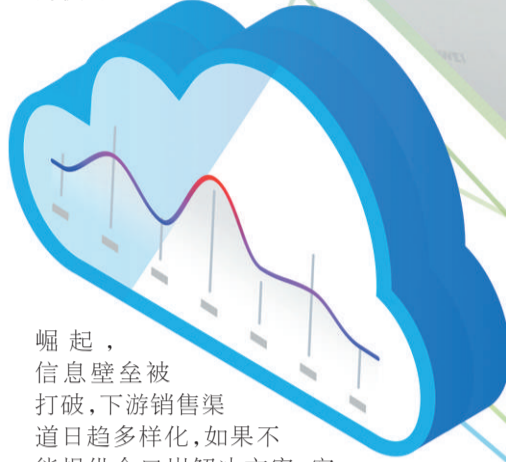
“经过研判,2012年7月,我们决定暂停所有废塑料、废五金进口,转战食品行业。虽然食品行业利润率不高,但这是一个民生行业,操作体系基本也是一样的。”刘洁说。

2012年10月3日,刘洁接到了首张来自美国泰森食品有限公司的鸡边腿冻品进口订单,共计48个货柜,货值逾1500万美元。她告诉记者,当时,广东省最大的鸡边腿销售商亟须从泰森公司进口一批货物。但是,由于冻品走私严重、冻品申报价格透明化不高,申报过程中遇到海关估价,实际进口价格无法支撑。这使得客户成本预测不准确,出现亏损。“最好的方案就是与海关沟通,提供更多可信的资料,证明进口价格的真实性,让海关信任我们。”刘洁回忆说,当时我们提供了两个方案:一是愿意缴纳500万元的合规保证金;二是愿意以银行D/P(付款交单)方式,由银行进行全流程资金托收,根据银行实际付汇单进行海关申报。为保证资金链条清晰、透明,公司与客户协定,以“一柜一单”形式交易,最终生成一张报关单、一张检验检疫。这个方案到现在都在沿用,并形成了行业规则。

“这次事件让我意识到,唯有坚守规范化运营、透明化管理、保障企业信誉,才能实现长久发展。”刘洁说,这张订单让公司在业内一战成名,并成为泰森公司在中国的禽类产品独家代理商。经美国禽业协会推荐,我们还拿下了美国前三名鸡肉出口商的中国代理权。2013年6月,优合集团的进口量居深圳第一。

优合集团的发展脚步并未停止。“企业发展不能有小富即安的心态,要保持不断创新和不断前进的动力。”2013年春节后,刘洁带着两位同事前往天津开始全新的业务拓展。

“此前,进口服务公司都是本地化运营,没有跨口岸服务的模式。随着我国互联网的快速



崛起,信息壁垒被打破,下游销售渠道日趋多样化,如果不能提供全口岸解决方案,客户终将抛弃我们。”刘洁说。

在刘洁的带领下,历经半年时间,优合集团成功在天津站稳脚跟,并在随后两年将业务拓展至上海、大连、青岛、厦门、宁波等地。目前,优合集团已实现全球上游输华准入工厂及国内所有海运口岸全覆盖。

“如果继续以传统贸易模式经营,很容易失去客户黏性”

2014年,随着信息化管理平台上线及全国海运口岸的全覆盖,优合集团开始逐步打通上下游产业链,彻底放弃传统贸易公司“低买高卖”“中间商赚差价”的运营模式,转型成为综合服务平台,以服务价值为主营收入。

“因为,一方面冻品行业自身利润率很低;另一方面,2014年开始,随着中国市场越来越透明、开放,越来越多的海外客商来到中国成立直营公司。如果我们继续以传统贸易模式经营,很容易失去客户黏性。而作为服务平台,我们能提供更精准高效的服务,形成独有的竞争优势。服务体系的搭建就是我们现在的护城河。”刘洁说。

目前,优合集团可为国内近2000家下游批发商及肉制品公司提供服务,市场覆盖率达60%以上,并在欧洲、南美、北美、非洲等区域设立分支机构。2020年,优合集团肉类进口到港量接近中国总商业贸易进口量的五分之一,接单量较2019年增长20%。

刘洁解释,我国虽然是全球冻品最大的进口国,但却没有国际话语权、定价权。一个重要原因是,在国际谈判中,国内行业没有行业价格指数做参考,企业难以精准辨别对手提供信息的真实性,在国际采购中非常被动。目前优合集团已经在ERP企业管理系统基础上搭建了数据中心平台,以打通各部门数据,形成大数据智能分析平台;通过数据赋能,形成价格指数和客户评价体系,便可对客户和行业进行更精准的分析与研判。

刘洁认为,随着我国畜牧业转型升级,以及对食品安全保障力度的持续加大,肉类供应将朝冰鲜冰冻方向发展。



优合集团有限公司总经理刘洁。(资料照片)

感言

当今世界正经历百年未有之大变局,企业如何在纷繁变幻的局势中屹立不倒?国内早期的贸易发展得益于我国巨大的人口红利。如今,大数据、互联网、物联网、人工智能等为代表的新一轮信息技术已经成为推动行业发展的新动能。传统的贸易服务企业必须转型升级,拥抱创新、拥抱人才,依靠科技赋能,掌握数据这一新型生产要素,才能在不断变幻的市场环境中找到适宜自身发展的赛道,对未来趋势做出精准研判,把握机遇,谋求发展主动权,赢取更大的市场空间。

在此理念驱动下,刘洁不断打破行业传统发展规则,构建起全新的运营管理模式,带领企业走上了精细化、智慧化、数据化的发展道路,实现了由IT基因“零”向科技驱动型综合服务平台的蝶变,并获得了国家高新技术企业称号。

对于贸易服务而言,科技创新能有效助推行业规范化发展。服务的根本在于信任。过去交易双方的信任是一种主观判断。现在依靠科技手段,搭建公开透明的服务平台,推动服务链条标准化、规范化运营,助力传统贸易服务与信息化深度融合,不仅能有效保障企业服务的信誉,且能进一步延长产业价值链,增强行业竞争力,促进行业繁荣稳定发展,避免陷入劣币驱逐良币的恶性竞争局面,进而谋求国际市场的话语权。

谋求发展主动权

杨阳腾



优合集团有限公司工作人员正在核对库存条码。(资料照片)

多功能二维相控阵雷达、毫米波目标监视雷达、可变焦宽视场红外相机……航天长征火箭技术有限公司副总工程师、遥感专业技术带头人师亚辉研究员从事的工作很神秘,也很绕口。其实,这些都是面向世界科技前沿和国家重大需求的先进技术。

“我们的核心专业是信息获取、信息通讯,还有关键成分的测量。通俗一点讲,我们做的东西跟人的眼睛差不多,是在卫星上用微波雷达、光学雷达等各种遥感观测手段,获取星球上的岛屿、森林等各种信息。”师亚辉说。

1977年出生于山西农村家庭的师亚辉,2004年从北京航空航天大学信号与信息处理专业硕士毕业后,就参与到了航天事业中。他中等个头,身材消瘦,体重不足百斤,胡子拉碴,不修边幅,唯一一双眼睛闪闪发光。

师亚辉是一名沉浸在科研世界的独行侠,绰号“老枪”。

当年公司第一个高分辨成像雷达项目在西安阎良做挂飞试验,课题组白天在条件艰苦的室外挂飞,晚上又通宵达旦对数据进行分析。虽然连续奋战了几个通宵,但有个问题始终没能很好地解决,其他人都身心疲惫,而这时的师亚辉却像打了强心针一样依旧坚持工作。

大家调侃说师亚辉就喜欢攻关,遇见问题就兴奋,活像一杆开足火力的冲锋枪,不横扫一切技术障碍誓不罢休,加上那段时间连续熬夜使他更显沧桑,“老枪”外号便由此而来。

为踏天穹磨“利眼”

——记航天长征火箭技术有限公司研究员师亚辉

本报记者 余惠敏

一些时间精力。”师亚辉说,“干完了睡一觉,最长睡过20多个小时。”

师亚辉“混淆”了生活和工作的界限,一直坚守岗位,默默奉献,支撑他的不仅是自豪感与荣誉感,更多的是一种责任感和使命感。

“做航天项目,必须把原理吃透,把需求摸清。航天产品都是定制的,需求指标定好后,必须百分百完成。达不到百分之百,上天就有可能失败。我必须对我做的东西负责,必须对产品参数、操作步骤、注意事项、各环节人选特别清楚。”师亚辉说。

在研制某项重要任务的过程中,项目团队遇到了前所未有的技术难题,事务繁杂且千头万绪,但是又感觉无从下手。师亚辉作为项目负责人,始终冲在最前面,带领大家理清思路,根据团队成员的技术特点分组清理故障树,查原因找问题,圈出重点各个击破,终于赶在时间节点前完成了故障分析,确保了任务的圆满

完成。

师亚辉不仅自己在科研方面实力过硬,也注重聚合团队的力量。

他是新时期重点任务数字化多功能二维相控阵雷达的技术负责人,带领年轻的研制团队圆满完成了该项目,综合技术水平达到了国际先进,获航天科技集团有限公司技术发明一等奖。他先后承担完成了毫米波目标监视雷达、可变焦宽视场红外相机、成像雷达实时仿真系统、三维成像雷达、毫米波干涉测量雷达等10多个课题的研究和技术攻关工作,发挥了核心和关键作用。

“航天强国梦,是我一直以来的梦想。”师亚辉笑着说,“爱国不是一句口号,而是按照任务要求一丝不苟地落实到每项工作,甚至是一行代码。”



师亚辉向记者介绍中国长征系列运载火箭。本报记者 余惠敏