



百年老店薪火传 创新品质做特色

太原双合成用品烘焙中国味道

温馨 杨兰虎
本报记者 遆凤洲 文/图

近日,记者来到双合成工业园区,也踏入了双合成(太原双合成食品有限公司)发展的时光隧道中。从一根扁担走街串巷到上百个连锁店,双合成这块金字招牌越擦越亮,先后获得“中华老字号”“中国放心月饼金牌企业”等数百项荣誉。双合成历经风风雨雨,用品质烘焙“中国味道”,在市场浪潮中实现了“百年老店”的华丽转型。

百年老店薪火相传

1838年,李善勤、张德仁在河北井陘县横口镇西街创建食品店,取“和气生财,二人合作,必能成功”之意,立商号双合成。就这样,李善勤、张德仁二人一根扁担走天下。此后在山西太原建立了自己的

每天有800名员工、700多辆早餐流动服务车,为10万人次提供优质早餐服务,人们亲切地称之为“小辫子早餐车”和“赵妈妈早餐车”。一辆辆双合成的早餐车停在街头巷尾,成为太原市一道靓丽的风景线。创业是一个艰难的过程。在双合成早餐车启动最初的五年时间里,几乎是年年亏损。为此,赵光晋采取了很多措施,冬天为摊主买最厚实的棉衣棉裤,夏季为摊主送伞遮阳。另外,双合成早餐实行集中生产、统一配送,从源头上保证了早餐的卫生、安全;所有食品当场加热、打包,便于上班、经商、务工人员群的携带。如今,双合成“娘家早餐车”不仅扭亏为盈,还形成了早餐车、亭、店相结合的特色“15分钟便民商圈”,让老百姓出门5分钟,花3.5元吃饱,6元就能吃好,深受消费者喜爱。

目前,双合成这块金字招牌已



太原双合成食品有限公司产业基地。

根据地——食品加工小作坊。这便是双合成的前身,之后的百多年时间里,这家小店历经风风雨雨、沉沦起伏,始终坚守着传统技艺,直到1956年公私合营后成为国有企业。

进入改革开放新时期,改革发展成为双合成的必然选择。1985年,32岁的赵光晋执掌百年老店双合成,那时的双合成虽然是个不起眼的国营小店,但已经开始孕育巨大变革。在改革开放以前,双合成一直是手工作坊式生产,品种少、产值低、质量不稳定。在赵光晋带领下,深化管理创优品质,先后进行“先尝后买”“经理亮相”,请大众“品头论足”、为月饼“挑刺”等各种活动,双合成转变观念、与时俱进、强化管理,历经沧桑的百年老店实现了新腾飞。

1997年,企业稳步成功改制为太原双合成食品有限公司,之后还兴建了山西双合成食品科技研究院,成立山西双合成工贸有限公司、山西梅森凯瑟食品有限公司。吸纳下岗职工2000多人,拥有了一座现代化工厂、200多家连锁店、500多家早餐网点。

立足于上海、北京、郑州、西安等全国主要市场,双合成成为山西省最大的烘焙食品生产企业,年销售额由原先的不足80万元增至2012年最高时的4亿元。

特色早餐名扬三晋

据双合成工业园相关负责人介绍,为了打造高品质产品,企业还成立了智慧系统发展改革委员会,通过导入智慧系统,努力营造一个充满活力、动力、践行力、亲和力和凝聚力的团队。双合成上下齐心,发展步伐很快也很稳。如今,双合成年销售收入上亿元,拥有上百家连锁店,并具有国家级水平的食品研发技术中心,已成为全国月饼生产企业25强和“放心月饼金牌企业”。

2007年,双合成首家发起了100辆健康早餐流动服务车,如今,

誉满三晋,销售规模、餐车形象、餐车管理等方面均处行业前列。

创新诠释味蕾体验

2008年7月30日,太原百年老字号双合成传来喜讯:国务院正式批准双合成“郭杜林”晋式月饼制作技艺为国家级非物质文化遗产。这意味着月饼行业的“国饼”级产品的诞生。

尽管产品获得了消费者的广泛认可,但随着新设备、新工艺、新产品的不断问世,双合成也面临着严峻挑战。

“一个没有创新的企业是一个没有灵魂的企业”。双合成坚持“秉承老字号精神,求创新、谋发展”的发展思路,以现代工艺和现代设备,将有一百多年发展历史的“中国味道、山西特色、双合成特质”的食品文化,融合产品创新,构建了一个庞大的产品体系,即中式系列、西式系列及娘家系列、感恩月饼系列、喜庆系列、民族文化系列等八大产品类别近400个品种,销售全渠道,线上线下全覆盖。

记者看到,在宽敞高大的生产车间里,工人正在进行无菌封闭生产。工人都穿着洁白的工作服,戴着口罩和防护帽,在机械化的流水线旁认真作业。食品从投入原料到制作成型,从烘焙蒸煮到成品包装入库,全部机械化自动完成,所有计量标准,均由计算机控制。

据双合成工业园相关负责人介绍,为了打造高品质产品,企业还成立了智慧系统发展改革委员会,通过导入智慧系统,努力营造一个充满活力、动力、践行力、亲和力和凝聚力的团队。双合成上下齐心,发展步伐很快也很稳。如今,双合成年销售收入上亿元,拥有上百家连锁店,并具有国家级水平的食品研发技术中心,已成为全国月饼生产企业25强和“放心月饼金牌企业”。

2007年,双合成首家发起了100辆健康早餐流动服务车,如今,

千家医院、代理商与租赁机构陷债务纠葛

远程视界爆雷引数十亿债务纠纷

本报记者 李孟

近日,北京远程视界科技集团有限公司(以下简称远程视界)法定代表人、董事长韩春善因涉嫌合同诈骗,被广西贵港市公安局在北京抓获,并押回广西。远程视界,这家曾被誉为“国内最大的专科远程医疗O2O平台”彻底崩塌了。

这场借融资租赁吹起的泡沫破灭之后,只留下了千家医院、代理商与租赁机构的债务纠葛。不久前,西安市中级人民法院集中对涉远程视界的医疗设备租赁纠纷案作出判决,判决医院应向租赁公司支付租金,引起了医疗行业的关注。



大型医疗设备价格昂贵,医院引入医疗设备的资金压力较大,融资租赁模式解决了医院急需引进医疗设备而苦于资金缺乏的棘手问题。

CNSPHOTO 提供

融资租赁模式缘何受青睐

医院与远程视界合作开展医疗项目,通过融资租赁的模式获取医疗设备后,再通过项目收益归还设备租赁费用。

远程视界成立于2012年,公司提出“互联网+租赁”的模式,吸引了全国各地医院参与合作,短短几年,远程视界成为全国知名的医疗设备销售商。

“远程系”利用融资租赁公司放款向医疗设备厂商采购设备,通过代理商的渠道向基层医院投放设备,医院以设备运营收入向融资

租赁公司承担还款责任。远程视界往往会进行兜底担保,并同时获取代理商代理费用与医疗器械设备运营分成。

按照远程视界的模式,医院、远程视界和融资租赁公司三方达成协议,由远程视界提供设备和技术支持,融资租赁公司提供资金,而医院只需要提供场地及基本能

源保障。在这一模式下,医院需要承担的租金则全部由远程视界担保垫付。医院与远程视界合作开展医疗项目,通过融资租赁的模式获取医疗设备后,再通过项目收益归还设备租赁费用,如此一来,医院只需要提供场地,就能够免费使用医疗设备,还能获得专家的技术支持。大型医疗设备价格昂贵,医院引入医疗设备的资金压力较大,这种合作模式解决了医院急需引进医疗设备而苦于资金缺乏的棘手

问题。这也是几千家基层院长最终选择与远程视界合作的主要原因。

这一模式吸引了大量县级医院参与合作,也让远程视界迅速发展成为大型医疗设备销售商。2018年3月远程视界发布的信息显示,截至2018年3月,远程视界在全国县市级公立二甲以上医院建立远程会诊中心及会诊基地、合作医联体医院2000家,合作社区、医疗中心、卫生院、村卫生室3万家,药店接点1万家。

延伸 >>>

医疗设备融资租赁需谨慎

值得关注的是,“互联网+医疗租赁”创新模式的公司爆雷并非远程视界一家公司。2018年,新三板“互联网+医疗租赁”企业蓝海之略被券商提示存在经营异常风险,企业现金流紧张,并因融资租赁涉诉。

蓝海之略的融资租赁模式与远程视界略有不同,蓝海之略首先将医疗设备销售给融资租赁公司,再由融资租赁公司通过融资租赁的方式将医疗设备出租给医院;蓝海之略为部分医院客户的履行融资租赁合同提供连带责任担保。

2017年,蓝海之略实现盈利4亿元,还启动了IPO进程。尽管融资租赁模式让蓝海之略医疗设备的市场迅速扩张,盈利不断增长,但融资租赁保证金和借款也随之上升,对外担保增

多,也让蓝海之略的应收账款和其他应收款大幅增加。2018年,蓝海之略资金链出现问题,员工离职,公司账户被冻结。受蓝海之略停摆的影响,多家合作医院被融资租赁公司起诉。

远程视界和蓝海之略引发的一系列融资租赁合同纠纷还在不断上演。到底是资金链紧张导致的信用风险,还是有预谋的“空手套白狼”的合同诈骗,目前还无法判定。但留给合作医院的是,高额债务和诉讼官司。

“基层医院通过融资租赁引入医疗设备,提高服务水平是好事,但要清楚了解其中存在的风险。医疗设备融资租赁要谨慎,毕竟没有天上掉馅饼的事情。”一位不愿具名的业内人士在接受中国商报记者采访时表示。

爆雷后留下更多债务纠葛

在远程视界爆雷后,许多县市级医院才如梦初醒,发现自己早已陷入与租赁公司的债务泥潭。

然而,医疗设备融资租赁炙手可热的同时,问题也随之浮现。

2017年,远程视界资金链断裂,因模式创新形成的独角兽的地位一下崩塌,遭遇代理商、员工“讨债”,同时公司资产被法院强制执行,公司董事长韩春善的个人股权被司法冻结。

在远程视界爆雷后,许多县市级医院才如梦初醒,发现自己早已陷入与租赁公司的债务泥潭。由于远程视界没有按约定交付医疗设备,也没有按合同垫付租金,医院没有收到设备无法开展项目获取收益,致使医院不能按时支付租金,大量与远程视界合作的医院因此背上了巨大的债务负担,甚至被融资租赁公司起诉,账户被冻结。

中国商报记者梳理裁判文书发现,仅宝信国际融资租赁有限公司(以下简称宝信融资公司)因融资租赁合同纠纷起诉医院的案件

就有数百起,牵扯租金高达数十亿元。这些医院都是在远程视界的“牵线”下与宝信融资公司签订融资租赁合同。

医疗设备没收到,倒欠了不少债,这让不少医院感到冤枉。但在北京中医药大学法律系副教授邓勇看来,无论融资租赁公司与医院签署了哪种类型的合作协议,一旦医院作为承租主体,以真实的意愿与融资租赁公司签署融资租赁合同,其作为承租主体的还债义务是不可规避的。如果不按时、足额还款,医院就会面临被融资租赁公司追债的风险。

另一个不容忽视的群体是远程视界在各地的代理商们,这些拥有当地医疗机构资源的代理商们通过与远程视界签署区域代理协议,一次性支付代理费用后促成远程视界与区域内医院商谈合作,并获得后续分成。但如今这些已化为泡影。

云南丽江着力打造世界级旅游胜地

吴云清 本报记者 吴铸城

“新中国成立70年来,丽江始终坚持生态优先、绿色发展,牢固树立‘绿水青山就是金山银山’的发展理念,让丽江人民世代代看得见山、望得见水、记得住乡愁,吃得上生态的食品、喝得上纯净的甘泉、呼吸得上新鲜的空气。”8月13日,丽江市委副书记、宣传部部长何玉兰在云南省庆祝新中国成立70周年新闻发布会上表示。

据了解,丽江是云南省内航空运输第二个“一市两场”的地级市,通航城市达74个,航线200余条;金沙江中游航运基础设施建设顺利推进,立体综合的交通网络基本形成,能源网络贯通城市和农村。建成了永胜羊坪水库、华坪雾坪水库、宁蒗木底营水库等一批重要水利工程,兴水惠民取得显著

成就。基础设施的沧桑巨变,为丽江高质量跨越式发展插上了腾飞的翅膀。

70年来,丽江始终以解决人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题为己任,不断增投入、保基本、补短板、兜底线,民生“保障网”越织越密,丽江各族人民生活告别了“票证时代”,走过了“温饱阶段”,正在走向“全面小康”。2018年,城镇常住居民人均可支配收入32903元,农村常住居民人均可支配收入10385元,与1952年相比分别增长567.2倍、1038.5倍。2014年至2018年累计脱贫3.2万户12.9万人,92个贫困村出列,1个贫困县摘帽,贫困发生率从2014年底的18.86%下降到2018年底的5.01%。

丽江抓住云南省加快滇西北旅游开发的历史机遇,冲破“以粮为纲”“无工不富”的思想束缚,解

放思想,乘势而上,把旅游业作为主导产业,坚持不懈打基础、提质量,抓整治、强管理,促转型、增效益,逐步把旅游打造成了丽江重要的支柱产业。目前,丽江拥有三项世界遗产,有旅游景区景点104个、星级酒店154家,先后获得欧洲人最喜爱的中国旅游城市、世界上最令人向往的旅游目的地、地球上最值得光顾的100个小城市之一等诸多荣誉。与此同时,丽江坚持以文化提升旅游内涵,以旅游彰显地域文化,实现了旅游和文化相得益彰,融合发展。

据介绍,2018年,丽江全市共接待海内外游客4643万人次,实现收入998亿元,分别增长14%、21%;今年上半年接待游客2618万人次,实现收入528亿元,分别增长16%、6.8%。未来3至5年内,到丽江的游客预计将增加到每年1亿人次左右。在旅游的助推下,丽

江文化产业借船出海,实现快速发展,2017年文化产业增加值达19.3亿元,增长7.3%,增幅连续11年名列全省第一。丽江保护文化遗产、文化产业与旅游产业共同发展的经验,被联合国教科文组织专家誉为“丽江模式”,丽江也因此荣获了“全国文化体制改革先进地区”称号。

目前,丽江市森林覆盖率达70%,环境空气质量优良率达100%,水环境质量总体良好。先后建成国家园林城市、国家卫生城市、国家节水型城市。何玉兰表示,下一步,丽江将着力建设金沙江绿色经济走廊、丽川经济走廊、空中经济走廊和大香格里拉旅游经济圈,着力打造双创高地、人才洼地、财富宝地、康养福地和旅游胜地,努力把丽江建设成为民族团结进步示范区、生态文明建设排头兵和世界级旅游目的地,全力打造丽江经济发展升级版。