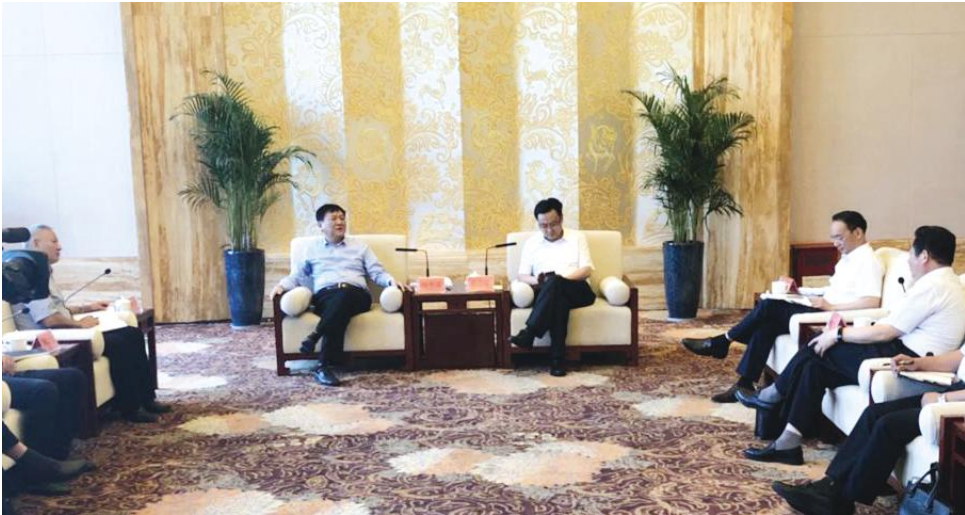


杨寿海在大丰区考察时提出

建设黄淮大数据科教产业城

盐城市委常委、大丰区委书记王荣，区长宋勇会见



7月21日，集团董事长杨寿海赴大丰区考察，盐城市委常委、大丰区委书记王荣，区长宋勇出席接待会议。双方围绕加强建设黄淮大数据科教产业城项目合作进行深入交流。

王荣代表区委、区政府对杨寿海来丰表示欢迎，对红太阳集团长期以来对大丰经济社会发展的支持表示感谢，并简要介绍了大丰经济社会发展情况。他说，当前大丰正全面贯彻落实党

的十九大精神，按照省委、省政府的部署，坚持高质量发展，从规模速度型向质量效益型转变，持续推进“创新驱动、沿海崛起、产业强区、开放带动、绿色发展、民生共享”六大战略重点，努力走在苏中苏北高质量发展的前列。王荣表示，大丰正加快集聚发展新兴产业，需要包括红太阳集团在内的更多领军型企业前来携手合作。希望红太阳集团发挥产业优势，推动双方在战略合作的基

础上，在更宽领域、更高层次拓展深化合作。大丰将全力提供优质高效服务，积极为红太阳集团在丰发展营造良好环境，携手共创互利共赢的美好未来。

杨寿海感谢大丰区委、区政府对红太阳黄淮大数据科教产业城的鼎力支持。他表示，红太阳将抢抓大丰经济改革机遇，坚定投资信心，力争七年创造一座占地1500亩“立足盐城、面向黄淮

海”的苏北唯一年销售超500亿元的大数据科教产业新城，带动万人创业、就业。

宋勇表示，大丰高度重视红太阳集团在丰项目的投资发展，将全力以赴做好服务，切实发扬“店小二”精神，想方设法集聚要素，加快推进项目实施，尽早落地见效。

集团副总裁赵富明、胡容茂等陪同调研。
(贾如)

商务部朱小良来考察

7月10日，国家商务部国际电子商务中心主任朱小良莅临红太阳集团总部考察，并与董事长杨寿海举行座谈。集团副总裁卢玉刚、胡容茂等参加接待。

会上，杨寿海简要介绍了红太阳的发展历程和基本情况，并从一个企业家的角度，研判当前经济形势下的中国农业发展，对产业扶贫、互联网金融、电子商务等提出自己的思考。他表示，红太阳扎根沃土情系三农，具有丰富的农资直销、连锁经营和传统营销经验；尤其近几年，公司积极利用大数据、互联网等高新技术改造传统产业，现已形成智慧物流农超、智慧零售、大数据科技产业、百国庄园、跨境电商、大数据金融等六大板块齐头并进的良好格局。同时，红太阳积极响应国家“振兴乡村”号召，对口支援万州、石台、云阳、颍上等贫困县，创造了一家高科技高成长主板上市和多家拟上市公司，带动上下游就业超3000人，成为拉动地方发展的主力军。

朱小良表示，中国国际电子商务中心承担着推动中国电子商务发展与应用的重任，中心旗下企业高科技创新型企业百诚源，欲打造首个国家级公益性电子商务交易和服务平台，服务三农、服务民生、服务脱贫、服务小康。杨寿海董事长精准把握时代脉搏，助力国家产业扶贫的情怀令人敬佩，国际电子商务中心愿与红太阳这样有民族精神和责任担当的企业建立更广阔更深层次的合作关系。
(王露)

红太阳与民生证券战略合作

7月4日，红太阳集团与民生证券股份有限公司签署战略合作协议。集团董事长杨寿海与民生证券董事长冯鹤年分别代表双方在战略合作协议书签字。

杨寿海对冯鹤年一行表示热烈欢迎。他指出，金融是企业发展的翅膀，是现代经济的血脉。当前，红太阳正处在全力推进“一核四芯”战略的关键时期，需要金融和资本市场为企业发展提供强大的助力。此次与民生证券签订战略合作

协议，一定会为红太阳的发展带来更新的理念和更大的空间，为中国实体经济发展注入更多的活水和更强的动力。

冯鹤年表示，民生证券是一家有情怀的投资公司，多年来，公司始终以实现社会、企业、个人“三统一”为行为准则，为客户提供全方位、多层次的投融资工具和专业化、个性化的金融服务。对于同样具有民族情怀的红太阳集团，民生给予了高度的重视，派出多位研究院专员深度挖掘红太阳五大战

略产业的资本“金矿”。民生相信，正式建立合作关系后，民生将为红太阳打造更为“地道”的服务方案，帮助红太阳更好实现企业发展战略。

根据合作协议的约定，红太阳与民生证券将在财务顾问、保荐承销（投资银行服务）、投资业务、二级市场投资研究等领域进行深度合作。此次战略合作关系的建立，有利于充分发挥双方的行业优势，进一步增强红太阳的核心竞争力。
(李运)

杨寿海出席南京企业家会长会议

7月20日，南京市企业联合会、南京市企业家协会第二次会长工作会议在江宁区朗坤智慧园召开。集团董事长杨寿海作为协会副会长，受邀参加此次会议。

会上，杨寿海汇报了红太阳经过近五年的创新升级、结构优化，成功完成了“创新转型、团队接班、制度变革、模式换挡”的第五次转型目标，为国家培养了一家“时代民族精神”的企业。他提出，企

业家是创新发展的中坚力量，协会要进一步营造尊重企业家、保护企业家、善待企业家的氛围，挖掘、宣传南京企业家精神。同时，杨寿海还提议在座企业家群策群力支持协会建设，共同打造南京企业家交流、学习、合作的平台。

南京市企业家协会会长王海海主持本次会议，市企业联合会会长李琦、市经信委主任陈光出席本次会议。
(孙明)

杨寿海会见上海化工协会王振敏

7月16日，董事长杨寿海在红太阳未来产业中心会见来访的上海化工协会秘书长王振敏一行。

会谈中，杨寿海简要汇报了红太阳集团过去28年的创业历程和取得的工作成果。他指出，红太阳一路走来，每一次跨越都离不开石化联合会和化工协会的关怀，每一个“军功章”都离不开各位领导的指导。上海作为红太阳进出口贸易的桥头堡，是公司实现“卖世界、买世界”战略布局的战略要地，是世界村跨境电商进军全国的重要基地。未来，红太阳将在上海建

立以跨境电商、智慧农贸两大平台为载体的综合性服务集团，秉承“服务市民、致富农民、健康亿万百姓”的初衷，让上海市民在家门口享受到国际健康食品。

王振敏对杨寿海的热情接待表示衷心的感谢。她表示，红太阳最近五年的创新发展令人赞叹，相信未来有很多项目可以深入合作。上海化工协会将不遗余力地做好服务工作，为红太阳在沪发展添砖加瓦。

当天，江苏省石化联合会会长秦志强陪同考察。
(王露)

(上接 A1 版)

从大思维创新看“量质”巨变。

我集团用创意思维的新理念，创造新模式和新业态；用改革创业的新精神，创造新机制和新成果。突出表现在：

市场创新。我们已成功打造“智慧零售、数字三农、百国庄园、医药云商、跨境电商、农村云商”等立体营销平台，拥有专利和市场准入“双超”千件，产品扎根于108个国家，拥有国内外客企近三万家。今年我们继续加速推进红太阳全球销售渠道布局和品牌营销步伐，主要表现在：一是贯彻国家“健康中国”战略决策和满足日益益强的中国人由“治疗医学”向“营养医学”观念转变的需要，落实国家对“三农”问题重大系列决策，解决农民生产生活“买难卖难，优质不优价”的历史问题，打造了智慧农贸平台，建立了世界村全球购国际健康食品体验中心；二是扎实推进重组整合，兼并了全球第五大农化公司 FMC 子公司阿根廷 Ruralco 公司，扩展公司在全球生化农业市场的版图；三是独家中标“伦敦 25 万辆绿色智能出租车”，如此等等。

技术创新。我们已拥有中国唯一产业链“十条”，其中世界唯一产业链“六条”，占全球农药总产业链的近四分之一；拥有专利超千件。今年我们加大创新投入，加快自主创新步伐，完善创新体制机制，取得了一批重大科技创新成果。第一台“红太阳芯”发动机在德国亚琛一次性点火成功，第一条“红太阳造”发动机主装配件线和 TGDI 缸盖装配线在新动能总成产业园成功完成合拢贯通，利伐沙坦医药产业链填补国内空白，橡塑中空成型装备全球首创，树脂吸附技术取得重大突破，世界村牌生命源水获国家级生态原产地产品保护，等等。

机制创新。我们有力地推动公司从组织、模式、业

态、人资、责任的重新分配，真正做到了“人人有事干、事事有人干、人人头上有责任、个个肩上有担子”和“能人当老板、好人当配角”的新经营格局和机制。创造了适应未来经营的“身股+营股+期股”和“圣人主导，能人合伙，好人跟投”的制度变革新机制。今年我们通过实施员工持股计划，全面真正实现商者有其股，企业处处有老板、层层有老板、人人是老板。使企业形成变“要我干”为“我要干”的自我管理机制，从而保证企业大而不乱、大而有有效、大而长存。

从大范围引智看“量质”巨变。

我集团平稳实现了“60后主控，70后主战，80后主攻”的新团队经营格局。今年，我们通过“腾笼换鸟”和“筑巢引凤”，引进各类人才512名（其中教练型人才8名，研究生59名，博士生2名）。北大、南大、中科大、墨尔本大学等名校学生云集，黑皮肤、白皮肤、黄皮肤等多肤色共事，法语、西班牙语、葡萄牙语等多语种共鸣。

同时，我们建平台借智引智，形成了以中央研究院为统领，以各产业研究院为支撑的红太阳创新研发网络。不仅具有国家级研发平台3个，省级以上研发平台26个；而且与国内外相关领域的顶尖大学与科研院所建立了长期的战略合作伙伴关系，在英国设立了汽车新动力研究院，与瑞士联邦苏黎世理工学院共同成立了红太阳生物健康研究院，同美国华盛顿州立大学设立了生物物质能源研究院等。

惟变革者进，惟创新者强，惟变革创新者胜。快速前行的红太阳，每一次转型的到来都承载着新的美好期待，每一段征程的延展都描绘出砥砺奋进的时代风景，每一轮升级后的成功都孕育出“量质”巨变。未来我们将以更宽广的视野、更高的目标要求、更有力的举措推动，锻造自我，追求无我，奋力开创红太阳新时代伟业。
吴钟祿