

## 郑州永通特钢有限公司董事长董书通

# 期待“中国制造”转向“中国创造”



**董书通简介:**董书通,现任郑州永通特钢有限公司董事长,香港上市公司镍资源国际控股有限公司董事局主席。永通特钢2005年5月19日在香港联交所主板上市,成为国内第一家在境外上市的特钢企业。2011年10月,董书通被河南省发展和改革委员会、河南省科学技术厅、河南省科学院、河南省农业科学院、河南省科学技术协会评为“河南省十佳科技型领军企业家”。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉/文图

**记者:**提到改革开放40年,您第一个念头的感慨是什么?最想说的话是什么?

**董书通:**第一个是实事求是;最想说的话还是这四个字:实事求是!实事求是毛主席倡导的、邓小平落实的、习总书记坚持的,没有实事求是,就没有解放思想,没有解放思想,就没有改革开放。

**记者:**在这40年里,您自我感觉的人生巅峰出现在什么时候?为什么?

**董书通:**就在今天!我可以自豪地宣布一种足以改变世界格局的新钢铁诞生了!我经过十三年愈挫愈奋的努力,完成了新钢铁的发现、科研和应用,彻底颠覆了传统钢铁体系,掀起了一场名副其实的钢铁革命!其标志是1.全新的冶金理论:我们原创的原子半径理论,可以根据不同的目标,制定合理的配方,炼出不同性能的钢铁;2.全新的冶金工艺:采用原矿直接冶炼,工艺简练,现有钢铁冶炼设备稍加改造(成本不超过原设备价值的5%)即可满足要求,能在最短时间内,整合现有产能实现大规模生产;3.全新的资源利用,所用原料是迄今未纳入资源利用范畴的褐铁矿型红土镍矿,其全球储量远大于传统铁矿石,具有彻底颠覆“三大公司”垄断世界铁矿石资源的潜能;4.全新的产品性能:集高磷、低硫于一

身,高强、高韧、高耐蚀与耐火于一体,其各项检测数据均达到和超过世界先进水平!5.新钢铁彻底解决了人类财富聚集的“癌症”钢铁锈蚀问题(我国每年因钢铁锈蚀造成GDP净损失达3.34%),有效使用年限超500年的长寿型建筑,将使人类尤其是发展中国家的财富聚集方式发生质的改变!6.全新的成本优势:新钢铁在生产过程中无需选矿,连续操作,两吨原矿即可生成一吨成品,其生产成本大大低于传统各钢种,具有极强的市场竞争优势;7.全新的环保优势:传统的铁矿绝大部分含有重金属有害元素,严重污染土地、水源和空气;而褐铁矿型红土镍矿是一种超纯净的矿石,具有保护环境的先天优势;不仅如此,每生产、使用1000万吨新钢铁将减排5亿吨二氧化碳。

**记者:**在这40年里,有什么样的遗憾让您记忆犹新?

**董书通:**老部长生前没有看到新钢铁在中国、在世界的成功!

**记者:**这40年,您最看重中国(或河南)哪一方面的进步?

**董书通:**一种勇于为天下先的创新文化正在形成!

**记者:**对中国未来的改革开放,您最关注的是什么?有什么具体的期待?

**董书通:**我最关注的是对实事求是的持守!具体的期待是新钢铁能够为国家未来由“中国制造”向“中国创造”的飞跃奠定最为坚实的基础!

**记者:**在这40年里,您自我感觉的人生巅峰在什么时候?

**董书通:**我记得在郑州最热闹的一次商战中,郑州华联商厦开业打响了商战的第一炮。开业前夕,郑州华联商厦进行了38期军事培训,我要求华联人一开始就向消费者展示出一个纪律严明、服从命令、爱岗敬业、礼貌待人的华联人的风采。这一做法打破了郑州商业职工教育的常规,令同行们刮目相看,并使大连、山东等外省商业单位前来学习。就连日本新闻界的朋友看了我们的训练,在不可思议的同时也大为赞叹。

**记者:**您的事业低谷是什么时候?又是怎么扛过去的?

**董书通:**面对数字新零售经济时代,我们作为传统零售商场,必须与时俱进,应势而谋,顺应智能化需求,打造线上线下一体的多维度新零售模式,为郑州商业发展注入新的活力。

**记者:**这40年,您最看重中国(或河南)哪一方面的进步?

**董书通:**河南的发展日新月异,作为郑州商业改革开放的亲历者,我为自己是商业从业者感到骄傲,我们给城市生活带来多样的改变。

**记者:**对中国未来的改革开放,您最关注的是什么?有什么具体的期待?

**董书通:**面对数字新零售经济时代,我们作为传统零售商场,必须与时俱进,应势而谋,顺应智能化需求,打造线上线下一体的多维度新零售模式,为郑州商业发展注入新的活力。

## 郑州华联商厦有限责任公司董事长张淑云

### 期待新零售 为郑州商业注入新活力



**张淑云简介:**现任郑州华联商厦有限责任公司党委书记、董事长,全国华联集团常务理事,中华杰出女性协会理事,河南省工商联十届执行委员,河南省商业行业协会三届理事会副会长,郑州市第十届、十一届、十二届、十三届、十四届、十五届人大代表。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉

**记者:**提到改革开放40年,您第一个念头的感慨是什么?最想说的话是什么?

**张淑云:**1978年开始的改革开放,是决定当代中国命运的关键抉择。四十年来,我从一个营业员到总经理、董事长,走过了人生中最艰辛的一段里程,我最想说:“改革开放为我提供了人生跨越的土壤……”

**记者:**在这40年里,您自我感觉的人生巅峰在什么时候?

**张淑云:**我记得在郑州最热闹的一次商战中,郑州华联商厦开业打响了商战的第一炮。开业前夕,郑州华联商厦进行了38期军事培训,我要求华联人一开始就向消费者展示出一个纪律严明、服从命令、爱岗敬业、礼貌待人的华联人的风采。这一做法打破了郑州商业职工教育的常规,令同行们刮目相看,并使大连、山东等外省商业单位前来学习。就连日本新闻界的朋友看了我们的训练,在不可思议的同时也大为赞叹。

**记者:**您的事业低谷是什么时候?又是怎么扛过去的?

**张淑云:**当年郑州华联工程还差1000多万元,工程面临着停工的危险……当时我想,我不能放弃,那么多人都在等着我,再难我也要熬过去。在我的坚持下,一座大型现代化的综合商厦终于在驰名中外的二七广场矗立起来。

**记者:**这40年里,有什么样的遗憾让您记忆犹新?

**张淑云:**两个孩子小时候最需要母爱的时候,我却无法照顾,孩子的学习没有管过,衣服没有洗过,孩子见了我亲昵得不得了,可我无法陪伴他们。

**记者:**这40年,您最看重中国(或河南)哪一方面的进步?

**张淑云:**河南的发展日新月异,作为郑州商业改革开放的亲历者,我为自己是商业从业者感到骄傲,我们给城市生活带来多样的改变。

**记者:**对中国未来的改革开放,您最关注的是什么?有什么具体的期待?

**张淑云:**面对数字新零售经济时代,我们作为传统零售商场,必须与时俱进,应势而谋,顺应智能化需求,打造线上线下一体的多维度新零售模式,为郑州商业发展注入新的活力。

## 重金出道 瑞幸咖啡抢占“新零售” 高调宣布2年赶超星巴克的底气何在?

2019年新年伊始,瑞幸咖啡高调宣布,到2019年年底要成为中国最大的咖啡品牌,全面赶超星巴克。我们不禁要问:这样的底气何在?

□东方今报·猛犸新闻记者 付雨涵

**【目标】**

2019年新建超2500家门店“全面赶超星巴克”

1月3日,瑞幸咖啡创始人钱治亚公布了2019年瑞幸咖啡的战略目标:在门店数量上,新建超过2500家门店,使总门店数超过4500家;在行业地位上,钱治亚表示瑞幸咖啡要在门店和杯量上成为中国最大的连锁咖啡品牌,“全面赶超星巴克”;在核心竞争力上,瑞幸咖啡提出“三高”战略:为客户提供高品质、高性价比、高便利性的产品。

截至目前,瑞幸咖啡在全国22个城市密布2073家直营店,这个数量星巴克用了17年。业内人士对其“搅局者”的姿态褒贬不一,有人认为迅猛发展的背后是高额亏损的代价,更多的则是对其开创的咖啡业新零售模式带来的行业变革表示极大的期待和赞许。

**【变革】**开创咖啡新零售商业模式 引领行业变革

不可否认的是,在新中产阶级的加持之下,瑞幸正在助推咖啡产业成为下一个具有千亿规模的高频消费市场。

而助推的法宝就是其开创的咖啡新零售商业模式和对产品高品质的持续追求。业内人士认为,“价格贵、门店少、购买不方便”是中国咖啡消费少的痛点所在,瑞幸咖啡大量运用互联网和大数据等科技手段,

重构了咖啡行业的技术逻辑,通过改变传统零售过度依赖门店的成本结构模型,从而高度重视用户线上的体验和线上流量的获得,给消费者带来优越的用户体验。但瑞幸咖啡并不是外卖咖啡,报告数据显示,瑞幸咖啡目前的自提比例已达61%,随着实体门店规模的灵活扩张,这一比例还将持续上升。

正如瑞幸咖啡联合创始人兼CMO杨飞说的:咖啡不是奢侈品,必须打回合理价格。瑞幸在设备和原材料方面,一直坚持采用全球顶级供应商,去掉中间商的利润,极简法则压低产品价格,才得让用户尊享“高品质”“高性价比”的咖啡体验。

2018咖啡新零售元年,瑞幸无疑是最火的现象级产品,2019结局如何,让我们拭目以待。

主编:王栋梁 首席编辑:徐战方 美编:康永红 图编:吴仲舒 版式:朱永娜 校对:刘天保