

2 焦点 Focuses

阳信肉牛产业精准扶贫经验在全国推广

■ 翟成新

第十二届(2017)中国牛业发展大会于9月10日至11日在贵州省凤冈县召开。本次大会的主要内容是牛业发展专题论坛,紧紧围绕种好草、养好牛、出好肉、扶好贫的绿色发展理念。旨在加快推进我国现代牛业发展,构建种养结合的绿色生态养牛模式,引导牛业产业精准扶贫,促进企业交流、合作与发展,打造企业或产品品牌,拓展国内外市场,进一步提高行业的整体效益和市场综合竞争能力,全面推动我国牛业快速可持续发展。山东阳信县相关负责人在大会上做了题为《发展特色牛产业,探索扶贫牛路子》发言,引起热烈反响,其经验推向全国。

阳信县是全国畜牧百强县,也是全国农区肉牛存栏第一县和全国肉牛屠宰能力第一县。近年来,在阳信县委县政府的领导下,阳信县畜牧兽医局以发展肉牛特色产业、打造“中国第一牛县”为总体目标。为产业发展提供产前、产中、产后服务,通过积极争取国家、省、市畜牧兽医相关支持政策,大力开展“粮改饲”试点、基础母牛扩繁增量、牛肉电

商交易平台等项目建设,成功开创了农区养牛的“阳信经验”,促进了全县肉牛产业快速发展,有效带动全县4900余个贫困人口实现增收脱贫。年过五旬的刘红英,因干不了体力重活,还得看孩子,生活压力较大。从2015年开始,她在阳信一清真肉类有限公司负责喂牛。从此,她每天的工作就是给牛喂草、喂水、清扫牛栏、运草等,每天的早上5点和下午4点半分别干一次,一次干2个小时,其余时间自由支配。新的工作不仅减轻了劳动量,还为她带来更多的经济收入。

阳信县翟王镇的苏德常是村里的低保户,受养牛企业“照顾”,从2015年开始他将地里的玉米秸秆全部卖给了某清真肉类有限公司,增加了一定的收入,而以往的玉米秸秆他有的还田,有的则用作柴火。据苏德常介绍,玉米秸秆的售价是一斤6分钱,每亩地能产4000斤,这样每亩地比以前就多收入200多块钱。“去年我种了15亩玉米,光秸秆就比往年多收入了3000多块钱。”和刘红英苏德常一样,山东省阳信县有7万余人因为从事畜牧业获利。

4900余人是如何成功脱贫的?阳信主要

有以下六种模式——

土地流转实现脱贫。贫困户按照每亩900—1000元的价格将土地流转给肉牛养殖企业,由企业集中联片种植青贮专用玉米发展“粮改饲”养牛,贫困户通过土地出让金增收,同时到企业打工种植青贮专用玉米或养殖肉牛,由农民变为产业工人,获得工资报酬,实现脱贫。

订单种植实现脱贫。有劳动能力的贫困户与肉牛养殖场签订青贮专用玉米订单种植回收协议,由贫困户按照企业要求种植青贮专用玉米品种,企业按260元—300元/吨的协议价格全株回收,贫困户种植青贮专用玉米亩均受益1350元,较种植普通玉米亩均增收450元,实现增收脱贫。

企业务工实现脱贫。积极协调肉牛养殖、屠宰企业吸纳有劳动能力的贫困户入场务工,领取工资报酬,实现脱贫。

合同养殖实现脱贫。对有劳动能力和养殖经验、缺乏购牛资金的贫困户,通过赊牛养殖实现脱贫。由广富、亿利源、鑫源、华胜、华阳等龙头企业将犊牛、肉牛赊销给贫困户,签订回收协议,采取“赊小收大、赊瘦收肥”的模式,贫困户年头牛增收3000元;由

龙头企业将母牛赊养给贫困户,贫困户养母牛繁育犊牛,企业订单回收犊牛,年繁育一头犊牛收入4000—4500元,养殖母牛10头以上的优先纳入母牛扩繁增量项目支持,实现养殖脱贫。

买牛托管实现脱贫。无劳动能力的贫困户,通过政府支持贷款、贷款贴息等方式获得资金买牛,托管给肉牛养殖企业或合作社,企业负责养牛,养牛利润由企业和贫困户按比例分成,贫困户实现增收脱贫。

合作养牛实现脱贫。贫困村成立肉牛养殖合作社,由合作社与肉牛龙头企业签订养殖回收协议,合作社建设养牛场,吸纳村民进场养牛,由合作社统一种植青贮玉米、统一购牛、统一防疫、统一销售给龙头企业,实现贫困村整体增收脱贫。

据了解,阳信县积极鼓励肉牛养殖屠宰企业建设现代化肉牛产业园,构建“龙头企业+合作社+基地+农户”产业化体系,已发展肉牛养殖专业化乡镇3个、专业合作社42个、专业村28个,培育国家、省、市级标准化肉牛养殖示范场56个,建立优质肉牛养殖、繁育基地42个,直接带动养殖、屠宰加工、运销、餐饮行业等7万人就业。



北方股份荣获“2017 年两化融合管理体系贯标示范企业”荣誉称号

近日,在北京召开的2017年中国两化融合大会上,北方股份作为内蒙古自治区唯一入围企业,荣获了工信部“2017年两化融合管理体系贯标示范企业”荣誉称号。

据了解,2015年,北方股份在自治区率先通过工信部两化融合贯标评定,并获全国“两化融合最佳实践奖”。2017年入围“工信部104家制造业单项冠军企业”。北方股份是我国专业从事非公路矿用车相关工程机械及其零部件研发生产和销售的企业,作为具有军工、央企背景及合资上市特点的大型民族矿车领军企业,企业持续保持了较高的盈利水平,并于2013—2015年连续三年成功入围“全球工程机械制造商50强”榜单,彰显了在全国工程机械产业格局中的重要地位。图为北方股份NTE330电动轮矿用

(郭新燕)



河南仰韶酒业再推战略大单品 仰韶窖香陶藏隆重上市

■ 本报记者 李代广

秋高气爽,桂枝飘香。9月19日,仰韶窖香陶藏新品上市发布会在河南郑州隆重举行,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉,河南仰韶酒业董事长侯建光、仰韶中心总监郝惠锋,河南卓越营销机构董事长李风光等出席,来自省内外的300多家经销商和20余家主流媒体记者参加了发布会。

“在豫酒复兴之路上,仰韶凭借其厚重的文化背书、前沿的创新团队,一次又一次获得了成功。”河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉在讲话中,称赞了仰韶酒业为豫酒振兴所作出的努力并从陶藏的文化属性、品牌属性、品质属性三点分析了仰韶窖香陶藏的成功之处。

仰韶酒业董事长侯建光更是十分看重本次推出的继彩陶坊之后的又一核心大单品——仰韶陶藏,他说,省委、省政府领导高瞻远瞩,做出振兴豫酒的战略部署,为河南酒业发展提供了一个重要契机。身为豫酒的领军企业,仰韶更是迈在前列、干在实处,把战略重点放在了品质升级和满足消费方面,弘扬产品个性、深度对接仰韶文化、彩陶文化。

“仰韶酒业是我非常敬重的一家企业,仰韶彩陶坊产品的成功正是得益于仰韶人充分把握行业发展脉络、对于产品品质精益求精、稳抓市场营销和渠道运营管理所带来的成果。”河南卓越营销机构董事长李风光数次表达了对仰韶的肯定。

发言过后,郝惠锋上台代表仰韶与卓越签约,标志着仰韶窖香陶藏的正式上市。

扶贫“绿色含量”高 群众脱贫信心满

安徽庐江油茶产业为林农增收

■ 赵德斌

金秋时节,在安徽省庐江县万山镇甘埠村,随处可见梯田式的连绵山坡上,片片绿油油的油茶林漫山遍野,犹如山间地头都被上了一件挂毯,煞是好看,美不胜收。

站在村头眺望,昔日荒山变成了成片的油茶林,甘埠村支书张后胜满是欣喜:“这里现在变绿了、值钱了,成了扶贫‘加油站’,大家脱贫致富信心更足了。”

“扶贫‘绿色含量’高,群众脱贫信心满。”陪同采访的庐江县林园局副局长章鹏信说,近年来,该县将油茶产业与扶贫攻坚相结合,加快发展油茶产业,统筹推进产业扶贫,在贫困山区栽下一株株“脱贫树”,收获了一颗颗“致富果”,促进贫困群众稳定脱贫、持续增收。

如今,油茶产业已成为庐江县山区贫困群众背靠大山就能脱贫致富的“绿色银行”。

念活“山字经” 荒山种油茶

在甘埠村庙岗山万山镇环宇生态林业扶贫产业园,笔者望见青翠油绿、半人多高的油茶树上,有的开满了白花,有的结满了如栗子般大小的果实。

甘埠村塘稍村民组贫困户时其银等20多位村民和往常一样,一大早就来到茶园锄草、施肥。时其银乐呵呵地告诉笔者,他们长年在茶园修剪和除草,每年增收近1万元,“产业园让我们鼓起了钱袋子,过上了好日子。”

甘埠村大洼村民组林农张孝正站在油茶树中间,脸上露出笑容。油茶树已经长到了他的胸部,个别的甚至超过了他的头顶。“我家有16亩油茶,一般每年可收入2万元左右,真的太划算了。”他笑称,油茶园就是他们的“脱贫车间。”

甘埠村主任时菊芳接过话茬:“茶油被

誉为‘东方橄榄油’,高产油茶亩产茶油近50公斤,如果一户贫困户经营10亩,进入盛产期后,年纯收入将超过1万元。叫它‘脱贫树’一点都不为过!”

据产业园负责人王春清介绍,油茶籽从开花到果实成熟,要历经秋、冬、春、夏、秋五季13个月。秋冬季节,油茶满树盛开花黄蕊,同时也开始结果,果实同树,在民间素有“抱子怀胎”之称。

看着花繁叶茂的油茶树,王春清乐在心头:“油茶不是茶,浑身都是宝,树能绿化荒山,成熟的油茶果可以制作茶籽油,生产保健品、化妆品;茶枯可提残油,萃取茶皂素,制作农药、饲料、肥料;茶壳可提炼木糖醇、制作栲胶;油茶花还是丰富的蜜源……”

精准扶贫怎么“扶”?关键落在产业上。张后胜告诉笔者,这几年,甘埠村把发展油茶产业作为全村产业扶贫的重点项目,通过“扶贫户+基地+公司”的模式运营,目前,已经吸收了129户贫困户参与种植,油茶面积达2000余亩。按当前每斤茶油50元价格计算,每亩可至少增收1000元,将极大提高茶农的积极性和热情,让更多的农户通过种油茶借“油”走上增收致富的道路。

扶贫“扶到根” 造林地生金

万山镇甘埠村只是庐江县依靠油茶产业,打响精准扶贫攻坚战、带动林农致富的一个缩影。

“由于木本油料产业有自己的特性和规律,周期长、投资大、产业链长,技术含量要求更高,其区域性地理特征显著,是山区优势产业和村民收入的主要来源,但一家一户又很难形成具有竞争力的产业。”章鹏信对笔者进行了分析。

为加快油茶产业发展步伐,将油茶林变成扶贫农民的“致富林”,近年来,庐江县突出绿色、生态、环保的扶贫理念,使精准扶贫

与生态建设并举共赢,提高精准扶贫“绿色”含量,真抓实干帮扶贫困户在林业产业链条上稳步增收。

庐江县积极引导群众调整产业结构,采取“公司+基地+合作社+农户”模式,大力发展油茶产业,坚持“政府引导、市场主导、社会参与”的原则,成立油茶产业协会和合作社,鼓励公司、种植大户采取土地流转、股份合作等形式,建设油茶规模化种植基地。

同时,庐江县通过宣传引导,让周边群众由最初的不看好、看热闹,转变为看后续、看成效,加大当地低收入贫困户发展油茶产业的信心,吸引带动周边群众进行油茶种植、入企入社打工或部分无劳力的贫困户将土地出租而增加收入,取得经济社会效益双赢。

庐江县林业、农业等部门还通过送科技下乡、实施科技入户工程、举办技术讲座等多种形式,指导油茶基地培植优良油茶新品种,推广应用生产专用新机具、新肥料和新农药,全方位为林农搞好科技推广和技术服务,提高生产经营效益,有效促进农民增收。

“油茶树耐瘠薄,经济价值高,且不与粮食等农作物争夺耕地,因此,有利于农业产业化经营,有利于农村经济发展和农民增收。”章鹏信说,“产业脱贫是长久之计,油茶一次栽种收益期可达70年,等于给农户安装上了‘取款机’,是促进山区农村经济发展的一条新路。”

种好“摇钱树” 致富有门路

“政府搞这个油茶产业扶贫很好,我们园区好多林农也从中脱贫,群众都很满意。”在接受笔者采访时,王春清说,“减贫、脱贫的内在动力是贫困者做出改变的意愿和行动,我们作为外力,会努力做到帮一把、扶一程。”

庐江县不少贫困群众都表示:“我是贫

困户,家里穷,但通过油茶能看到明天。”

据统计,油茶产业扶贫模式实施后,贫困山区的农民收入主要有四项收入,包括林地租金(即自己的林地出租给公司或合作社收取租金)、自己承包的田地流转租金或股份(即自己的水田旱土承包给种植大户,收取相应租金)、基地劳务用工收入(即在当地基地公司做工,有相应劳动报酬)、林下经济。

庐江县林业局局长夏泽银介绍说,通过不断健全林地流转服务体系,规范林地流转秩序,推进林业产业化、规模化、集约化经营,探索出了转包、出租、互换、转让、股份合作等林地流转形式,使贫困户林地向种植大户、种植能手集中流转,产生林地租金。

自己承包的田地流转租金或股份。通过规模化发展油茶产业,盘活农村闲散山地资源,增加农民的租金收入。贫困群众还以林地等入股的形式参股,公司、合作社在保证贫困户的租金、利息不受影响的前提之下,根据经营效益情况分红。

基地劳务用工收入。针对油茶生产基地用工需求与农村剩余劳动力信息不对称的现状,采取“六个统一”模式组织劳务服务队,有效地将园区内有劳动能力的贫困户集中起来,为贫困群众家门口挣钱提供了岗位,解决贫困户就业问题。

除此之外,林农还可以在自己管护的油茶林种植药材、养土鸡、种植经济作物(如花生、豆子、紫薯等),这些林下经济的养殖和销售又使农民增加了一笔可观的收入。

绿化了山林,造福了百姓,带来了利润,搞活了经济……油茶产业发展为贫困山区产业精准扶贫开辟了新途径,庐江县农户种植油茶积极性空前高涨,油茶种植蔚然成风。截止目前,全县油茶种植面积已达2.5万亩,年产值4600万元,种植户人均收入1200元,带动了1900户贫困户人均增收3000元以上,其中一大批贫困农民因此“摘帽”。

清华大学汽车工程系主任杨殿阁一行访问中国重汽

■ 王学仕

日前,清华大学汽车工程系主任、教授、博士生导师杨殿阁一行五人到中国重汽访问。中国重汽集团党委书记、董事长马纯济会见杨殿阁一行,对杨殿阁一行到访表示欢迎,对多年来清华大学特别是汽车工程系给予中国重汽的大力支持表示感谢,双方围绕进一步加强合作进行了交流沟通,并就相关工作对接做出了安排。

作为国内最知名的重型汽车研发生产企

业和最知名的大学,中国重汽与清华大学一直保持长久而优良的合作,在产学研和校企合作等方面积累了很多可复制、可推广的经验,清华大学为中国重汽输送和培训了大量的高级工程师人才、管理人才及基层急需的各类人才。同时,双方开展了多项商用车技术的合作研发,共同为我国重型汽车工业的发展做出了积极贡献。

访问期间,集团公司常务副总经理王浩涛,中国重汽(香港)执行董事王善坡、总裁助理于天明陪同来访客人参观了技术中心

整车、零部件、强度、电气及塑料部件、发动机等实验室,向杨殿阁一行详细介绍了中国重汽技术中心的投资规模、检测及实验的软硬件实力等情况,杨殿阁一行边听边看边详细询问,从专家的角度进行评价并提出了建议。

王浩涛就中国重汽氢能技术研发的战略高度、核心技术问题、如何与氢能源轿车开发形成差异化以及在研发上走什么路线等问题,向清华大学汽车工程系副主、教授、博士生导师李建秋进行了咨询。李建秋介绍说,

清华大学从事氢能能源技术研发几年来,已取得了国际领先水平,拥有世界上最先进的技术研发能力,在国内培育了一批从事这方面研发与制造的机构、带动了一批年轻人才的成长。同时还表示,愿意为中国重汽氢能能源技术研发提供尽可能的帮助。

王善坡向杨殿阁和清华大学汽车工程系副研究员、博士生导师罗禹贡简要介绍了“中国重汽再造发展宏伟工程”的战略构想,特别是实现现有产业升级再造发展和实现新动能汽车产业再造发展工程的规划、工作措施,以

绩。

记者行业十年,硕果累累。发表了消息、通讯、特写、报告文学、论文、诗歌等三千余篇,有十余篇获省级以上好新闻奖。

营销策划十年,大型会展项目影响全国。2000年荣获首批“中国十大策划专家”、“中国十大策划风云人物”称号。

标准制定十年,填补了“品牌、服务”国家标准空白。发起、组织、起草了我国首部《商业企业品牌评价与企业文化建设指南》、《商品售后服务评价体系》、《无形资产评价体系》等二十多部国家标准、国家行业标准和团体标准。创建了首家品牌、售后服务认证机构,开创“服务认证”、“品牌认证”先河。

中国商业联合会会长姜明,中国企业联合会常务副会长兼理事长朱宏任亲自为《媒体组合密码》写序向全国工商企业推荐。(吴明) 众筹链接 :https://z.jd.com/project/details/88329.html 或直接致电 :010—66094340

教你不再浪费那一半的广告费

《媒体组合密码》出版发行

让传播更有思想,让广告更有价值

合密码)由电子工业出版,预热发行在京东众筹20天。

《媒体组合密码》是开创企业广告投放不可或缺的工具书。这部本书是谭新政先生数十年心血汇聚成的一部兼理论、实践为一体的匠心作品,是作者潜心研究媒体投放的精华,是作者多年服务过包括世界500强在内的众多企业经验和教训的总结。

作品从大量真实广告案例中阐释广告组合投放的实际作用,树立品牌和产品运营之道,是企业精准营销,增强客户粘度的指导用书,是广告人深入了解媒体运用的实用读本,是教育理论研究工作者重要的参考书。

在科技高度发达的今天也是信息高度泛滥的今天,我们每天都在接受来自各方面的信息。作为企业,如果让自己的产品在海量的信息中走进人们的视野,你就能迅速占领市场。作者从不同人的角度讲述,企业如何通过媒体传播自己的品牌?如何有效降低广告成本?如何迅速解决企业品牌危机?本书将改变企业对媒体的认知,让广告更直接、更广泛的走进消费者的心里。

作品共分九章和附录,九章分别是“企业大败局是营销还是媒体的错”、“媒体是双刃剑还是三刃剑”、“媒体如何‘绑架’企业”、“用好媒体等于给企业插上金翅膀”、“解析媒体

最佳组合密码、“多元媒体组合策略”、“企业这样玩转新媒体”、“企业危机公关中媒体扮演什么角色”、“学会与媒体打交道”。附录为“媒体一览表”、“相关法规”。

本书作者谭新政为中国人民大学研究员,国家标准委技术专家委员(品牌评价,批发与零售),中国商业联合会副会长,中国保护消费者基金会副会长,北京五洲天宇认证中心主任,五洲创意营销策划有限公司董事长。

三十多年来,谭新政交叉在记者行业、营销策划、标准制定、品牌与服务认证、国家行业协会工作方面摸爬滚打,取得了骄人的成



九月中旬,由著名品牌与营销专家谭新政深度解读媒体组合秘密的实用书《媒体组