

一家龙头企业的“探索之路”

盐边县积极发挥企业联农带农作用扩大特色农业精品优势

■ 张玉娜 黄昊 梁波 文 / 图

加快推动乡村全面振兴,紧扣攀枝花市现代农业“7+3”产业体系,发挥农业产业化龙头企业的联农带农作用,扩大特色农业产业的精品优势,是四川攀枝花市盐边县近年来“农业活县”的重要路径之一。

4月23日,在拥有万吨果疏气调库的锐华农业公司,记者了解到特色农业产业链延伸下的带动致富、科技创新故事。

芒果销售空档期的“闲时落子”

有效加快重要农产品的市场供给,引领农业产业转型升级,对县域农业的支柱产业和主导产品,实现产供销一体化经营,是盐边县多家农业龙头企业的重要路径之一,锐华公司也不例外。

每年1至4月,是芒果销售的空档期,锐华公司今年依托库容量已达到5000吨的果疏气调库冷链物流中心,对应季上市的盐边县北部渔门、永兴、国胜、惠民等乡镇的枇杷,以及红格片区的番茄进行收购。在此过程中,盐边县新兴的农村经纪人也发挥了组织采购、激活市场的作用,配合公司向种植户下订单,在田间地头实行现场交易,降低了种植户的销售成本、缩短了农户资金到位的时间,受到群众的点赞。

锐华公司负责采购的员工钟强告诉记者,这些年,该公司通过芒果产业的收购网络,发展起了县城农特产品的采购网络,12个乡镇的多个村级专合组织、集体经济组织、种植大



●果疏气调库里的芒果产品。

户、销售能手纷纷成为公司的“采购人”,一个专合社、一户种植大户,就可联系几个乡镇的数十个村、上千家农户。

截至今年4月中旬,锐华公司共计收购北部枇杷20万斤、红格番茄50万斤。

这一看似“闲时落子”的小订单,是锐华公司不断尝试行业领军龙头企业集聚效力的路径探索。

记者了解到,近年来,该公司对内,通过“龙头企业+联合社+家庭农场+农户+基地+品牌+市场”的模式,与芒果种植户建立稳定的“种、供、销”利益联结机制,以技术托管、股份合作、保底分红等多种形式开展联合经营;对外,与深圳、沈阳、西安、嘉兴等城市的大中型水果经销企业建立了长期稳定的合作关系,在华东、华南、东北、西南等8大区域建立和完善了产品营销和流通网络,并将产品出口到中国

香港、新加坡、泰国、俄罗斯等国家和地区,形成传统批发与新零售兼顾,高、中档和大众消费相结合,线上线下互补,国内、国外同步的营销模式。

去年,锐华公司联合全县25个合作社、2.9万余农户成立盐边县芒果专业合作社联合社,芒果种植面积达21万余亩,疫情期间,收购盐边芒果1000余万斤,且均价比同期市场收购价每斤高出0.3元至0.5元。

桐子林镇金河村村民梁俐是盐边县着力推动“龙头企业组建联合社,组织种植村民创建芒果基地,培育品牌对接市场”的众多受益人之一,“去年锐华公司在我家收购了8万多斤凯特,收益达到了30万元。”梁俐告诉记者,他家的芒果如今已经有了100亩的规模。

探索芒果树上的“高端科技”



●芒果种植户进行田间管护。

在盐边县已经形成的现代农业产业体系里,芒果产业排在五大支柱产业之首,集中连片的晚熟芒果达23.8万亩,建成首个国家级出口芒果质量安全示范区,其中,锐华公司的标准化芒果基地为6000亩。

为了加快探索盐边芒果树上的高科技,打响“攀枝花芒果”品牌,多年来,锐华公司与中国热科院南亚所合作,在其基地建设100亩芒果品种资源圃,储备了芒果品种250个、杂交株系2200份。

2019年底,经过多年的新品种培育,锐华公司与中国热科院南亚所等科研院所共同研发的24个芒果新品种通过国家农业农村部新品种公示,授权认证将于今年正式通过,可有效解决全市芒果在早、中、晚熟、超晚熟时间段上新品种储备不足的瓶颈和技术难题。

4月23日上午,记者在芒果资源圃了解

到,包括蜂蜜芒、锐华2号、锐华5号等在内的2万余株新品种芒果均运用智能信息化监控系统管理,实时监测土壤、温度、湿度、水肥、病虫害等情况,目前长势良好。

锐华公司运营负责人李玮告诉记者,相较于糖度值为15左右的凯特芒果,蜂蜜芒的糖度更高,可达到20左右,在喜爱甜度的北方市场有非常大的潜力;锐华2号、5号果色漂亮,果型匀称,稳定在1-1.5斤左右,外观色泽为偏红型,卖相好,最利于销售。

据悉,在今年8月前后的晚熟芒果销售期,锐华2号、5号两个新品种将在国内市场首次亮相,预计每公斤价格是凯特芒果的2至3倍,主要针对中高端客户群体进行市场品鉴,新品种芒果的推广种植,在2至3年内完成。目前该公司又向农业农村部提交了5个新品种芒果的品种权认定申请。

34家乳品企业签字申报

乳品企业现代化评价工作正式启动

4月23日,乳品企业现代化评价工作启动会暨现代奶牛场定级与评价推进会在河北省唐山市召开。现场,34家乳品企业代表现场签字申报,同时,中国奶业协会宣布聘任乳品企业现代化评价专家委员会首批10名专家委员的决定。与会专家表示,此举将对乳制品市场产生直接且重要的影响,对于推进我国乳业现代化进程具有重要意义。

对于开展乳业现代化评价工作,中国奶业协会会长李德发认为,创新现代乳业评价模式,将助力产业上下游协同发展,这是贯彻落实国办奶业振兴意见的具体举措,也是新时期我国乳业现代化发展的迫切需要。

原农业部副部长、中国奶业协会名誉会长高鸿宾提到一组数据:2020年,全国社会消费品零售总额较上年下降了3.9%,但是乳制品人均消费量却增加了8%,达到了38.4公斤,是2006年以来十几年间增长最快的一年。全年牛奶总产量3440万吨,增长7.5%;预计全国奶牛平均单产8.3吨,规模养殖场平均单产9.8吨。乳企效益也是全线飘红,飞鹤、光明、现代牧业等乳企,都较上年有较大增长;伊利、蒙牛跃居全球乳业第五位、第八位,成绩斐然。中

国奶业20强企业市场份额达到70%,为提升产业竞争力打下了基础。

但高鸿宾认为,目前,虽然中国奶业发展态势良好,但距离政府的要求和社会的需求还有很大差距。要实现2025年“产业竞争力整体水平进入世界先进行列,基本实现现代化”的目标,中国奶业还有很大的发展空间。他强调,实现乳业现代化,要有一套系统、科学、客观的评价体系。

激发企业现代化建设动力活力、树立现代化乳品企业良好形象、打响现代化乳品企业品牌口碑,这是乳品企业现代化评价工作开展的目的。

中国奶业协会副会长兼秘书长刘亚清作《乳品企业现代化评价工作主题报告》中提到,为顺利启动实施乳品企业现代化评价工作,确保平稳有序推进,中国奶业协会重点开展以下几项工作:一确立评价工作原则。具体包括科学性原则、创新性原则、系统性原则、代表性原则、可操作性原则;二建立评价标准体系。制定了《现代乳业评价乳品企业现代化等级评价》试行稿,并将进一步完善;三健全评价组织机构。健全了现代乳业评价工作领导小组组织机



●中国工程院院士、中国农业大学教授、现代乳业评价工作领导小组顾问沈建忠为现代奶牛场代表授牌

构,充实了有关领域负责人;四制定评价管理办法。组织制定了《乳品企业现代化评价工作管理办法》试行稿;五聘任权威评价专家。拟聘任多个领域的业内专家,为科学、专业开展乳品企业现代化评价保驾护航。

与此同时,中国奶业协会还将面向全社会、业内外强势发布“中国现代化乳品企业榜单”,参考国际有关惯例,结合我国国情,乳品企业现代化水平依次划分为3A级、2A级和A级3个等级。

2020年,中国奶业协会正式启动实施现代乳业评价体系建设工作。目前,现代奶牛场定级评价工作已率先开展,达到预期目标并取得了丰硕成果。

据了解,现代乳业评价养殖板块自2020年启动,先后完成了标准及管理办法的制定及发布,评价师的培训及考核,评价中心的设立,现场定标等工作,各项工作稳步推进,卓有成效。截至2021年4月21日,首批36个奶牛场完成评价定级工作,经现代乳业评价工作领导小组审核通过,授予“现代乳业评价定级奶牛场”证书与标牌。

业内人士认为,乳品企业现代化评价工作正式启动,标志着现代乳业评价体系建设工作的“两驾马车”构架完成,双引擎驱动将实质性推动我国乳业现代化建设,助力实现乳业全面振兴。

会议期间,河北省奶业协会也同期举办第三届河北国际乳业博览会,与会嘉宾均表示,目前,地方乳业的核心竞争力正在不断提升,李德发表示,中国奶业协会将积极创新交流模式,提升服务水平,联合地方打造更具影响力、更具竞争力的交流平台,合力推进中国乳业实现高质量、可持续发展。(沈美)

企业家自述(长篇连载之二十八)

王建明:动力大王的传奇故事

第三是对股东负责,为股东打工。股东出了资本金,他出了我们企业生存和发展必需的股本金,那么,当然要对股东负责。但是一个很重要的前提是,这个股东包括你,你也投资了,你不是也有三千、四千、五千的股本金吗?你是股东了,你要硬把股东讲成是资本家,那么你也是资本家。不要一讲股东,一讲股权,一讲资本,就想到资本家,就惶惶然或者盼顾左右而言它。我想我们玉柴人不要当资产阶级,但也不应当老是当那个没有财产的阶级吧!要有产,而且要争取中产;玉柴人应当通过自己的奉献和创造换取一个“富甲一方”。我们不是早讲过,要争取使我们的生活过得比别人都要好吧?为股东打工,其中包括你。当然你把股票转让了,转让了第一次又糊里糊涂转让了第二次,那就是另外一回事了,那你确实是无产阶级——玉柴当中的无产阶级。但是还有机会,当然,决不可能再是发风险金时的条件了,一块钱一股是再也不可能了。以后经过董事会和股东大会的同意,可以允许以一定的奖励金按当年的股票发行价格优先对老股东配股,那时如果你愿意,可以设法为你配股。

对公众、对信用、对股东负责的提法,跟对民族、对国家、对个人负责是相一致的。但是前面的提法更加明确,更直截了当,更具体,也更符合国际化和现代化的要求。对谁负责、为谁打工,清楚之后马上要解决的问题就是如何负责。在这个问题上也需要提高认识,比如可靠性“三级跳”,它的实质究竟是什么?我想,它是在我们最困难的时候,在装备条件将上未上、又要竭尽全力占领市场扩大市场时,动员全体职工起来捍卫玉柴、保卫玉柴的一个非常手段;是玉柴在特定条件下对公众、对信用、对股



东负责任的一种非常措施;它是玉柴事业大发展、大拓展的保护网。现在,“三级跳”中第一级跳目标考核期快要到了,7月份要开始正式考核3万公里无故障,从预考核的情况看,这张保护网编织状况并不理想,还有重大缺陷。好的地方是零公里故障率在明显下降,但是3万公里故障率对比去年同期我们还有所上升。可靠性保不住,人际保证工作上不来,最艰难最困苦的时候渡不过去,我们将面临一个什么样的危险局面呢?我在厦门全国服务会议上讲了一句话:玉柴现在的现状是光明与阴暗并存,希望与危险并存,表面上的轰轰烈烈与实质上的如履薄冰共存。我们是走在一块薄冰上,这个薄冰靠什么来维系,使它不破裂?就是我们的“三级跳”,但是至今我们确实还有少数职工漠不关心,听不懂要求。现在我们已经根据合资后的新优势,设定了更高的目标,策划了更好的前途。对应这些前途和目标应当如何负

责?一是要提高认识,二是要大大提高责任刚度。可靠性“三级跳”的工作要跟我们这一次四级工资的调整紧紧挂钩,长期挂钩。四级工资调整工作浮动考核的时间还要进一步延长,这不是对谁不信任,而是用一种每一个职工都能听懂的语言去设定和加大责任刚度,把这个责任的致命性讲清楚。

今年职工收入会上多少?我不能讲得很准确。但是“三级跳”形态如果能够通过考核的话,可能今年人均收入会达万元,可靠性“三级跳”第一阶段的实际形态如果能够达标,职工人均年收入上万元就可喜可贺。如果“三级跳”跳成功,玉柴事业蒸蒸日上,与竞争对手的优势差距越拉越大,前景将无限美好,否则就是“三级跳”跳不成,一个跟头栽下去。

1993年下半年的全国经济形势值得密切注意,资金越来越紧张,各家银行都在紧缩银根,困难程度可能会超过1988年。房地产



的热潮过高,占用资金过大,回收很困难。原来是对农民打“白条”,现在还出现了凭汇款单领不到钱的情况。资金少了,基建项目就要收,基建项目一收,汽车销售就会减,汽车销售一减,我们发动机的日子就不好过。发动机困难日子到来的时候,你要想我们还能过得好,就必须靠“三级跳”跳成功,跳不成就会栽下去!邓强谈这个问题,一讲就骂人,大家一定要理解。

“对位”主要是讲在新形势、新要求下如何明确自己的责任。新的前途、新的未来设定之后,你自己在气质、文化素质、操作水平和管理技能方面要不要有一个追求?要不要设立一个目标?要不要负起相应的、个人的责任?你为公司做什么?在质量责任方面,在纪律责任方面,在“三级跳”系统工程实施过程中,你为公司负什么责?公司在这里就是公众、信用、股东的代名词,要开展责任对位教育。

我今天主要还是向大家通报情况,通报之

后希望同志们做到信念不能变,观念要跟进,认识要调整,全副身心投入玉柴事业的大拓展、大飞跃之中。

抓每一个 做多一点 拼抢市场 保我发展

——在加强玉柴产品市场抗争能力动员大会上的讲话
(1994年8月11日)

由于国家的宏观调控,自5月以来各类汽车的销售已呈逐月下降之势,到7月底,柳汽、杭汽、南特、云汽、随州等几个玉柴产品主要用户整车压库数量已经超过8000台,流通领域还有另外不同程度的积压。两大汽车厂汽油车实际压库数约在上述厂家压库量的4倍以上。??柴油车的售价也在普遍下降,跌幅在3000元/辆—6000元/辆之间。基于市场的变化,各整车厂都相应调整了生产计划。如一汽,3月份产量为1.73万辆,8月调为1万辆;柳汽4月产量为3800辆,8月调为1900辆;杭汽5月产量为1500辆,8月调为600辆;南特(注:指南京特种汽车厂。下同)5月产量1600辆,8月调为600辆。

进入8月份以来,数家柴油发动机厂也削减了产量。如柳发(注:指柳州发动机厂。下同),4月份产量为2300台,8月份削减为1000台;湖动(注:指湖南动力机厂。下同)自5月份的2100台削减为1100台;朝柴则由4月份2800台削减为1500台。它们的另一个动向是降价,对汽车厂的供货价平均下降了3000—4000/台,零售价格每台下降约1万元。

(此文系本报整理,待续)