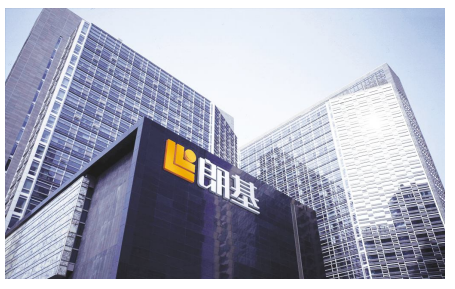
探索乡村振兴落地模式

朗基集团构筑高质量发展“主赛道”

■ 文强

截至7月末,朗基地产在重庆、西安、绵阳等地共有7个项目顺利交付,让近万业主有了“新家”。事实上,不止如此,作为四川本土企业,朗基集团还不断探索乡村振兴的落地模式,总结出一套可复制的产业发展模式,为该集团高质量发展开辟了另一条“主赛道”,在深耕川渝地区的同时,迈出在国内其他区域规划布局现代产业园的步伐。



城乡融合 乡村产业发展新模式“呼之欲出”

全面实施乡村振兴战略,加快农业农村现代化,是“十四五”规划的重要内容之一。如何盘活农村资源,推动资金、人才、产业等要素“下乡”,激发乡村振兴新动能,朗基集团一直在探索。为吸引更多社会资本投入到乡村产业,朗基集团通过整合各种资源,发挥产业为本、人才引领、产品孵化、优惠扶持、资产盘活、资本带动等作用,推动美丽乡村从点上“盆景”加快变成面上“风景”。

在重庆文体创意产业园,以体育、艺术教育产业为核心驱动,跨界融合文化创意、科技创新、音乐艺术、商业休闲等,实现新链接、衍生新内容、创新新场景、赋能产业新价值,打造集创意艺术体验、时尚运动休闲、潮流音乐畅享、研学艺体教育、体艺文创购物等为一体的沉浸式艺体创意产业园,持续孵化新模式、新场景、新消费,最终打造“体育+艺术教育”双产业链低碳创意艺体产业园。

伴随城乡融合的快速推进,朗基集团探索的产业园发展模式,正以“政府支持、企业认同、村民欢迎、合作方受益”的形式“复制”推广,一种全新的乡村产业发展模式“呼之欲出”。

责任为先 “高投低收”带动村集体和村民增收

成都市大邑县沙渠街道祥龙社区,阳光明媚。在西江河畔,农民集中居住点格外引人注目。目前,近百户农民已经搬进新居,实现生活品质的跃升。

与集中居住相对应的是,随着城镇化的推进,农村出现了大量的闲置资源。如何盘活这些闲置资源,实现“资源变资产、资金变股金、农民变股东”,构建完善农户持续增收机制,这需要企业在其中发挥纽带作用。

“未来,朗基产业在参与乡村振兴项目建设的同时,将加大乡创品牌的孵化力度,因地制宜把现代企业品牌模式和当地资源进行有效嫁接,打造、包装符合当地特色的乡创品牌。”朗基集团联合创始人、总裁,朗基产业集团董事长李斌认为,在乡村振兴战略的实施过程中,品牌赋能乡村产业“弯道超车”,一些独具个性的“乡创品牌”不仅受到市场的追捧,而且也成为乡村产业“造血”的动力源。

“‘妈妈厨房’就是在稻乡渔歌项目上孵化打造的一个‘乡创品牌’。”大邑县相关部门负责人说,“妈妈厨房”特色饭菜一经推出就受到消费者的热捧,业主王娟的收入也比过去进城务工高出许多。

除了让农户进入“乐农学院”培训,以“高投低收”带动村集体和村民增收外,朗基还引入携程集团旗下知名教育品牌“世纪明德”,以田园教育为载体,孵化以科普见学体系为核心的少儿营教基地;与日本知名大学共同研发涉农课题,并与上海交大共同设立“英才奖学金”,通过高校扶持及公益助学方式,为企业的发展谋长远之计,为行业振兴聚人才之力。

“农业项目的投资周期长,资金回收慢。”李斌说,他们一直坚持下来,就是要通过这种“帮扶”积极回馈社会,承担企业的社会责任。

深耕乡村 “以农为本”打造高质发展“主赛道”

在深耕乡村的过程中,朗基集团如何“以农为本”打造高质量发展“主赛道”?李斌从两个方面给出了答案。一方面,在党建引领下,强化顶层设计,创新工作机制,丰富党建载体,整合辖区资源,助推村集体经济发展。另一方面,深耕“三农”领域,保持发展定位。

据不完全统计,稻乡渔歌项目2020年休闲农业实现年接待游客32万人次,实现旅游综合收入约6000万元左右。

“集团目前已经渐显雏形的涉农产业项目,只是一个开始。”李斌说,乡村振兴是一项长期的系统工程,作为一家有社会责任感的民营企业,朗基集团未来会以实际行动布局更多的农业项目,带动更多的社会资本“下乡”,共同为乡村振兴贡献力量。下一步,该公司除继续在四川、重庆深耕外,还将在陕西、海南、湖北、湖南等地启动农业产业园项目的布局。

打造管理提升样板和尖兵

贵州茅台集团荣获“全国国有重点企业管理提升标杆企业”称号

■ 管云

8月6日,记者从贵州省国资委获悉,中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司被确定为全国国有重点企业管理提升标杆企业,是省国资委监管企业中唯一一家获此殊荣的国有企业。

据悉,国有重点企业管理标杆创建行动是国务院国资委按照对标世界一流管理提升行动总体安排,分层分类总结提炼管理提升成功经验,打造管理提升样板和尖兵的重要举措。

自2020年以来,茅台集团以对标世界一流为切入点,以加强管理体系和管理能力建设为主线,充分结合茅台发展实际,对11个领域36项工作进行分解和细化,科学制定《茅台集团对标世界一流管理提升行动实施方案》及《任务清单》,形成65项具体目标任务,绘制形成茅台集团对标提升行动“规划图”和“作战表”,全面开展对标世界一流管理提升行动。

在深化改革方面,茅台集团采取系列措施进一步健全完善治理体系、提高风险防控能力、升级产品结构、提升运营监管能力,企业治理效能加快释放;在科技创新方面,企业全面启动“智慧茅台”建设,全面开展各类信息化项目建设,信息技术与生产经营管理深度融合,科研合作进一步深入,人才引进与技术职务晋升渠道不断优化;在质量、安全、生态管理方面,持续运行绿色生命周期质量管控体系、启动安全生产专项整治三年行动防风险、除隐患、遏事故,采取冷却水循环利用、与政府共建大型生活污水处理厂、新增厂区绿化、厂区“单双号”限行等方式,筑牢发展“生命线”。企业实现千亿之上再跨越,品牌价值不断提升,稳居白酒行业榜首,总体呈现出经济运行良好、管理基础不断夯实、创新成果不断涌现、信息化水平不断提升的良好局面。

下一步,茅台集团将切实发挥管理标杆的示范带头作用,进一步健全完善符合茅台实际、具有茅台特色的对标提升任务指标体系,促进企业不断强化管理体系和管理能力建设。

盈庭公司召开疫情防控工作部署会

■ 林希 彭宇茜

8月9日上午,中铁二局地产盈庭公司召开全体员工大会,对中国中铁陈云书记在疫情防控工作上的讲话精神和二局集团、地产公司关于疫情防控工作的部署要求作了重点宣贯,全面落实落细各项防疫措施。

盈庭公司向全体员工传达了“中铁二局学习贯彻股份公司疫情防控工作精神视频会议”的重要内容和精神,分析当前疫情工作形势,进一步夯实工作责任,持续巩固项目公司疫情防控工作成果。

项目公司在会上提出五点要求:一是要严格遵照中央和上级单位疫情防控部署要求,做到科学、依法、精准防疫;二是非常时期做到“五不”和“三及时”,即不出差、不聚集、不聚餐、不出市、不出省和及时报告周边出现的疫情新状况、及时报告出省出市情况、有新情况及时隔离及时治疗;三是营销中心和泰迪熊博物馆作为对外接待部门,要严格落实“测温亮码”制度,定时做好通风消杀工作;四是施工现场要进行全面摸排,定期进行施工人员的健康检测,加强外来人员的出入管控;五是全面配合物业公司做好温江项目已交付小区的疫情防控工作。

初学平律师:凡法事者 操持不可以不正

■ 本报记者 许强

“正义可能会迟到,但永远不会缺席。吴亦凡要被关多久?粉丝说了不算,要法院来判。”近日,拥有上千万粉丝的吴亦凡涉嫌刑事犯罪后,社会反响极大,吴亦凡案将何去何从?初学平律师也同样给予了关注。

初学平律师认为,吴亦凡刑事案不可能立刻宣判,要严格按照《刑事诉讼法》规定程序进行,即侦查、审查起诉、审判三个阶段。吴亦凡案件目前处于侦查阶段,《刑事诉讼法》规定:自逮捕之日起两个月侦查终结,检察院审查起诉一般需要一个月的时间,法院审判两个月,正常流程在5个月左右,如果吴亦凡一审不服提起上诉,时间还会延长。

那么,吴亦凡会被判多久?初学平律师认为,如果涉嫌罪名成立,根据《中华人民共和国刑法》第二百三十六条的规定,就现在曝光的事实处三年以上十年以下有期徒刑。如果最终被定罪,还要依事实为根据。不管吴亦凡加拿大国籍身份,都会在中国执行,刑满释放后会被直接驱逐出境。

“不管吴亦凡粉丝有多少,不管影响有多大,一旦判刑必须接受改造。”初学平律师肯定地说。

在采访之前,法律人之家、法和家推荐了北京市振邦律师事务所主任初学平律师,媒体这样写道——“从人民教师到执业律师,从山东滨州到首都北京,从专职律师到合伙人、律所主任,初学平律师始终坚守‘良知第一、善良至上’的人生理念。从事律师工作后,只要接受委托,他必全力以赴、竭尽所能维护委托人的合法权益。”

1968年8月,初学平律师出生于山东滨州,曾在北京师范大学学习哲学,在政法大学学习法律。上世纪90年代末期,已经从教10年的初学平律师在滨州市图书馆某刊物上看到一篇报道,说的是中国律师帮助中国受骗企业在美国打赢官司,且为中国企业赢得数千万美元赔偿的案件。这引起了初学平律师的思考。

2000年,初学平律师顺利通过当年的律师资格考试。此后,初学平律师还通过了全国专利代理人资格考试、全国企业法律顾问执业资格考试,获得了北海仲裁委员会国际仲裁员资格等。2002年,初学平律师经过深思熟虑后,选择了辞职,并满怀激情地“北上”,走进了当时刚改制不久的北京市东元律师事务所,开始了他无悔的律师生涯。初学平律师推崇英国法学家麦克莱的一句名言:“善良的心是最好的法律。”

执业第一年,初学平律师就提出要让法律服务走进社区的概念,并亲自践行和带领律师团队为社区进行普法讲座,为人民群众答疑解惑、解决纠纷。2005年1月,北京市律师协会经过申报、初审、业内征询意见、实地评查、公示等步骤,授予100名律师“北京市优秀律师”荣誉称号,初学平律师被评为“北京市百名优秀律师”。

记者面前的初学平律师,高大儒雅,思路清晰。他告诉记者:“凡法事者,操持不可以不正,操持不正,则听治不公,听治不公,则治不尽理,事不尽应。(《管子·版法解》)法律面前人人平等,吴亦凡被刑拘,其粉丝圈炸开了锅,粉丝创建‘救援团’甚至扬言要‘抢牢’,这都是缺少法律意识的表现,以事实为根据、以法律为准绳原则是诉讼法的基本原则之一,不会以人的意志为转移的。”

执业近20年来,初学平律师办理的著名案件很多,曾参加国家部委及其地方特重大贪污、受贿、渎职、诈骗案件主要成员辩护,曾处理黄璋宝集资诈骗167亿元特大诈骗案、丰台分理处1.3亿元的贷款诈骗等多起金融犯罪案件辩护。曾服务于中国对外建筑总公司,中国新兴建设总公司、开滦煤矿集团等相关国企重要建设工程项目,曾代理涉及德国宝马公司,王守义十三香、北大医院、清华志清中学中的民事纠纷代理服务。现仍然担任北海国际仲裁院北海仲裁委员会仲裁员、世界华人协会法律维权委员会主任、中国企业报社集团法律服务中心董事等职务。

初学平律师还积极参加国家立法、普法工作:2003年参加了《中华人民共和国知识产权海关保护条例》的修订工作,2004年参加了《中华人民共和国新公司法》的修订工作,期间还曾接受中央电视台、北京电视台的邀请进行普法讲座,近年来还曾在山东滨州学院讲授《国际贸易》、《国际经济法》、《中华人民共和国合同法》,以及受中国农业大学聘请到山东烟台讲授《法律实务》、《公司法》《知识产权》等。

业精于勤,荒于嬉,初学平律师的努力,很快成为北京律师中的实力派律师,他的判断便是一个方向。他认为:“吴亦凡案一定会有一个公平公正的判决。”

企业家自述(长篇连载之一百零九)

王建明:动力大王的传奇故事

3、108问题。一定要实现制控的稳定,要把噪音降下去,这方面的问题解决不了,第一要倒霉的是邓强,第二要倒霉的是梁伟健。

108咨询扩缸到115。108在6个月内不增压要达到190马力,增压要达到240马力,增压中冷要达到300马力。缺乏资金的问题,由集司筹措,股司分期付款。覃月芳、吴民勤要作一个详细可信的市场调查,市场情况要分析透,做出规范性的可行性报告。这个月内完成,并把中英文稿交给我。明年170马力的生产准备,要在108、110至320中作出选择决定,明年一定要推出170马力,锡柴今年已有半数机达到170马力。

4、加强管理。实际管理的主管缺乏大分厂领导的工作经验,黄洁洪出任管理部经理,就是出于这方面考虑。龚海任厂长后,黄洁洪要帮助他把工作做好。近期内要在成本等方面产生一个看得见的成效。现在公司内优秀部门的经验,能在公司推广的就赶紧推广,不能议而不决。

目前股司财务与管理的结合点显得苍白无力,股司财务管理基本上是记账管理,不解决不强化不行。

在1997年末供应会议上的讲话

(1998. 1. 6)

1997年坎坷多,难题也多。我们面临的是一个被扼制的市场需求,这种状态持续不变。坎坷的另一方面是价格混战,资金相互拖欠,价格混乱首先是从整车开始,整车竞相压价。然后又面临一个越来越呈上升态势的以车抵款,汽车市场的混战越来越剧烈,从整车从零部件,到零部件的小零件,资金的拖欠已经成为经久不衰习以为常的中国的怪现象,到现在为止没有听说过哪个企业因资金不畅,因资金拖欠而宣告破产。我们觉得一天不出现破产,还有资金拖欠的情况,就不会有一个法律也面强迫实行的合同。

在1997年这样的坎坷中,我们走过来是不容易的。YC结合体1997年的成就是什么?我想可以概括为两个成效换取的两项成功。

一是品种的成效。品种成效,有三件事值得一提,第一件是108如期投产,1997年初设定到3月1号正式投产,这个目标如期实现。

第二件是6112柴油机12月19号在美国西南设计院正式完满验收。这不是很容易的事情,这机是美国的原型,是美国的特点,低排放,高油耗,低速扭矩不讲究,没有特别要求。这种情况要改变过来,玉柴一定要把这机器改造成有四低一高的特点,就是低油耗要保持,低速要有大扭矩,低温能够起动,还有要保持它的低排放烟度,一个高就是高可靠性。研究柴油机的同志都知道,这些指标是相互矛盾的,通常最多能够实现三个提高,而我们力图做到四个都要提高。经过两年多的努力,在美国西南研究院和德国波许公司的配合下,到1997年12月,完满地同时实现了四个提高。

第三件是6110样机的性能完全达到设计要求,并且超过了我们的设计要求。6110不是6108的简单扩缸,也不是简单的增大行径,而是在德国FEV公司长期围绕我们的105改造108,108又增大行径到132之后,形成的一个新机型,现在它的指标全部出来了。这些指标是玉柴从事柴油机研究和生产以来所得到过的最好的指标,它的功率到了173马力,最大扭距是58公斤米,非增压机型额定点的油耗,达到168克/马力小时,最大扭矩点是152克,油耗曲线非常正常。这种情况,我们从事产品研究的同志都不大敢相信,反反复复做试验,证实这个指标是确实的。

品种成效是1997年两大成效之一,第二个大成效,是制控成效。主要是指108柴油机,从1997年3月1号正式投产以来,质量一直处于稳定受控状态。这两个大成效,换来了中机的信誉上升。用户的主要反映是标记实在,我们标牌上打的马力,是实实在在的,打多少就是多少,不存在下偏差,还有一个反映是使用可靠,这些反映,首先是从西北开始,然后到华东,再到华南,再到华中,一片一片地传过来,到1997年年底,我们有两个整车厂的订货,再现了1994、1995年的情况,全年的整车订货分别为不足一万和一万一千台,其中指定要玉柴108的分别是九千台和一万台,换来的一个上升是中机的信誉上升,换来的第二个上升是需求普遍。1997年上半年,玉柴机的销售数是一万五千台;1997年下半年,玉柴中机销售数量到了两万六千台,增加了一万一千台。玉柴和YC结合体创造了一个下半年对上半年市场需求的突然变化。这个突变是我们YC结合体共同创造的。

1997年上半年,听到一些说法,现在把这些说法澄清一下。如果把1996年新产品不能及时推出这个失误,比喻成千年的雪山松动,或是千里大堤开始出现洞穴,那么1997年上半年的险恶经营形势,就是雪崩已经开始,千里大堤的洞穴在扩大,1997年上半年就是这种局面。那时候我听到北方的一个朋友断言,玉柴已经垮了,不可能再成气候。但下半年,随着108的投放和质量的稳定受控,回天之力有了!奇迹出现了!不可能阻塞的洞穴,堵住了;已经开始的雪崩,停住了!千里之堤没有毁于一穴的出现,千年积雪也没有崩于一时的松动。

我希望用这个比喻来说清楚我们的一些感受,为什么奇迹会出现?因为玉柴有好队伍、好班子、好机制、好基础,还有好的文化。我们玉柴内部有这五好。外部,我们有对玉柴的抱负和文化有着深切理解和认同的YC结合体。

好队伍。面对1997年玉柴发生的息岗和下岗,面对职工的待遇下降,玉柴队伍不怨天,不尤人,更加严格地按标准行事,按规范动作,众志成城,全力以赴,做好各项质量制控。

好班子。玉柴的干部会记住,在最困难的时候,我们得到来自职工的最好评价。在上升的时候得到好评价容易,在困境之中得到一个暖人心的评价,是难忘的。玉柴在1997年的7月,经历了地方政府组织部门的考核,几百名职工代表和中层干部参加评议,评议的结果,用我们职业的行话来比喻,评我们的班子为一等品率的比率是30%,一等品率加合格品的比率是96%;评公司主要领导为一等品的比率是77%,评主要领导为一等品加合格品的比率是99%。

好机制。玉柴有纽约上市公司的全套机制。

好基础。玉柴有二十三个亿的净资产,30%的较低的总资产负债率和通过ISO9001贯标的管理基础。

好文化。玉柴有一整套经得住理性推敲和成效检验的意识和观念。

我们外部,YC结合体面对货款拖欠的严重困难,面对以车抵债的混乱局面和严重损失,在数量和质量上,对玉柴作了最大限度的支持。

1997年在各项困难都加剧的情况下,我们的配件故障率比1996年下降1.02%,外协件下降8.48%,配件到位合格率,1997年比1996年提高5.9%以上,协作件提高到9%,我们结合体在特别困难的情况下,做到了制控稳定推进,做到了提高而不是下降,玉柴主机厂矢志不忘。

1997年是坎坷年,但又创造了市场突变的成就。我觉得这个成就所包含的意义,绝不亚于财务报表非常出色、非常辉煌的1994、1995年。一帆风顺是好事情,但是永远风顺,在哲学上是不存在的。风顺之后绝对会有逆境,只是或早就迟的问题,问题是看逆境能不能冲过去,

1998年怎么办?YC结合体既然是共同利益体,我看还是要有目标,要有方针,今天给大家提个建议,大家可以讨论,我看可不可以这样提,一是扩展制控成效,二是跃增主机营销。

制控的成效是生死的成效,决定一切,1997年制控稳定,但我们不要只看到它的稳定,而要盯住它的相对,任何稳定都是相对的,也就是说,它永远可以提高,永远需要提高,提高就是扩展,中机的成效要扩展,重机112的制控更需要扩展,两年多的时间过去了,我们的112才刚刚取得一个比较理想的样机,取得了四个一。 **(此文系本报整理,待续)**