

恒都牛肉“牛”在哪

近年来,随着我国人均收入和生活质量的提高,大众对牛肉的消费需求大幅提升。在众多牛肉品牌中,恒都牛肉多次入选全国十佳牛肉品牌,是当之无愧的佼佼者。今年1月份至5月份,恒都牛肉加工量达6.5万吨,较去年同期增长8%;销售产值达42亿元,同比增长12%,位居中国牛肉行业前列。

恒都牛究竟“牛”在哪里,能在激烈的市场竞争中脱颖而出,打造起行业内的“金字招牌”?近日,记者走进恒都牛肉的制造商——重庆恒都农业集团有限公司一探究竟。

从源头保障品质

恒都公司于2009年落地重庆丰都县,经过十余年的发展,目前公司在重庆、河南、内蒙古三大核心基地建成6个万头以上肉牛标准化育肥场,常年存栏肉牛10万头,拥有亚洲单体养殖规模最大的牛场。

然而恒都公司的“养牛路”并非一帆风顺。据公司副总经理朱刚泉回忆,起初由于缺乏肉牛养殖方面的相关技术和经验,肉牛病死率较高,公司发展陷入瓶颈。“正当我们头疼之际,丰都县政府了解到了情况,从县畜牧局派来20多名技术人员到公司指导养牛,帮助公司渡过难关。”朱刚泉说。“这批技术人员为恒都公司提供动物营养、疫病防控、遗传育种等方面的技术服务,为之后该公司养殖肉牛打下技术基础。”丰都县畜牧兽医发展事务中心副主任何川东说。

走进该公司肉牛养殖场,记者看到,整齐划一的现代化牛栏内养着上万头牛,牛在宽敞舒适的栏内悠闲吃草,非常惬意。朱刚泉说,恒都公司实行“统一品种、统一饲料、统一防疫、统一育肥”的标准化养殖模式,大力发展肉牛生态养殖,为肉牛营造良好的生长环境,从源头保障产品品质,走绿色可持续发展之路。

保障牛肉品质,首先要保障饲料的品质。“公司采用的是谷物饲养方式,牛饲料里不添加任何激素或抗生素等违禁物质。”养殖场负

责人告诉记者,相比起草饲,谷物饲料中含有丰富的营养成分,保障肉牛能摄取到均衡的营养,并且谷饲牛肉的肉质较草饲牛肉更加多汁嫩滑。

在恒都养殖场,牛不仅吃得好,住得也好。“恒都养殖基地有着丰富的草地和秸秆资源,土壤肥沃,水热条件优良,非常适宜种草养牛。”朱刚泉说,“在养殖场,我们的牛还能听音乐、做按摩。”

朱刚泉提到的这些项目是养殖基地推行的“音乐牛栏、沙床牛舍、保洁按摩、人饮水源、均衡营养”健康养殖技术。记者了解到,沙床能增加牛的舒适度,抑制病菌生长,是肉牛最理想的垫料;给牛听歌是为了安抚牛的情绪,从而激发食欲,提高生长速度;给牛做“按摩”则起到放松肌肉、提升肉质的作用。“我们还对牛实行24小时监测,每一个环节都在为牛的健康、牛肉品质做保障。”养殖场负责人说。

妥善处理肉牛养殖过程中产生的粪污废弃物同样是生态养殖中的重要一环。据了解,恒都公司进行圈舍改造,推进雨污分流、干湿分离,保障粪污处理环节从源头把好关。此外,该公司依托先进科技,将粪污废弃物转化为有机肥料,还利用牛的排泄物生产沼气,在有效解决肉牛养殖污染问题的同时,变废为宝,收获能源效益。

“如今,经过处理,养殖场粪污基本实现“零排放”,将循环利用、绿色发展落到实处。”朱刚泉说。

用技术提升价值

凭借优良品质,“恒都牛肉”敲开了国内市场的大门,而精深加工、开发牛副产品则是恒都公司不断扩大市场份额,赢得大众青睐的重要法宝。

在该公司肉牛加工车间,记者看到,一头头重达数百斤的牛倒挂在操作架上,身着无菌工作服的工人们有条不紊地处理牛的各个部

位,参观整条加工生产线,犹如见识一场现代版的庖丁解牛。

“活牛经过屠宰、排酸后,再进行分割、检疫、冷冻、打包,就可以销往各地了。”加工车间负责人说,公司从德国、美国等国引进全套自动化屠宰及加工设备,在重庆、河南、内蒙古建成了技术工艺领先的肉牛屠宰加工厂和牛肉精深加工产业园,并建立起“牛源基地优质化、检疫监控系统系统化、终端管理规范化的产品追溯全程化”的质量监控体系,运用自主创新的牛肉预处理等工艺进行精深加工。

在恒都牛肉精深加工厂,工人们将牛骨投入压力罐,制作成高纯度牛骨素。加工厂负责人说,过去牛骨都被当作废弃物处理,现在公司采用强制循环真空浓缩技术及新型骨素高效浓缩控制技术,利用靶向酶解工艺,深度开发呈味肽、活性蛋白多肽等骨多元产品,牛骨综合加工利用项目每年可为公司带来7000万元的利润。

“在没有开发之前,每公斤牛副产品大概只能卖2元到10元。”公司技术研发中心主任黄恒说,“公司依托恒都博士后工作站、河南农业大学、西南大学等科研院所,深度开发牛骨、牛血、牛皮、牛油等牛副产品,预计开发之后,最高能卖到5000元一公斤,将肉牛的产值最大化,进一步提高经济效益。”

“分割越细,附加值就越高。”朱刚泉告诉记者,目前恒都公司可精细化分割16个部位,开发出休闲食品、熟食产品、冷冻调理、西式牛肉四大类100余种产品,实现牛肉中高端产品全覆盖。靠着精深加工,不断开发副产品,恒都公司拉长肉牛产业链,走上产业融合发展之路,将“牛浑身都是宝”发挥到极致。

拓渠道赢得市场

酒香也怕巷子深。为进一步赢得市场,恒都公司统筹“线上线下”布局,建立起商超、流通、电商三大营销渠道,将经过精深加工的牛肉制品送上千家万户的餐桌。



●图据网络

走进重庆各大超市的生鲜区域,总能在最显眼的销售位置找到恒都牛肉。“恒都牛肉已经进入家乐福、沃尔玛、永辉等12家大型超市,还与肯德基、麦当劳等7家大型餐饮连锁企业进行深度合作。”朱刚泉介绍,目前,公司已在全国建成23家销售分公司、10个冷链物流配送中心,布局上千家直销店、上万个销售终端。

近年来,随着消费习惯的改变,越来越多消费者选择通过互联网购买生鲜食品。恒都公司瞄准机遇,积极与电商平台合作,开辟线上销售渠道,在全国成立13个冷冻冷链仓库,建立由工厂到分仓再到用户的“干线+支线”物流体系,做到了线上下单与线下配送无缝对接,让消费者足不出户便能品尝到新鲜美味的“恒都牛肉”。

2019年,恒都公司与天猫大食品签订独家战略合作协议,在生鲜牛肉品类及其供应链展开深度合作,为消费者持续提供品质优良、价格实惠、采买便利的牛肉产品,受到大众热

烈欢迎。

“恒都公司在京东、天猫等5家电商平台上生鲜类市场份额占有率达50%以上,成为京东、天猫等电商平台最大的生鲜类产品供应商和多个知名食品加工企业的核心原料供应商。”朱刚泉说。

为保障线上平台的产品供给,恒都公司利用大数据为零供合作平稳推进保驾护航。2020年恒都加入每日优鲜“百亿俱乐部”计划,依托大数据预测销量、规划产能、指导大规模产品直采,维护了产品价格和数量的稳定,为消费者提供良好消费体验。

“站在新的历史起点,恒都将践行新思想,实现新作为。”恒都公司董事长秦亚良表示,下一步公司将抢抓丰都打造畜禽养殖基地和食品加工基地的契机,推动牛副产品加工等项目有序落户丰都,不断延长产业链、提升价值链、构建利益链、形成生态链,助力丰都建设“中国肉牛之都”,把肉牛产业打造成为百亿级产业。(冉瑞成 谭奇新)



淳安猕猴桃铺就致富路

近年来,浙江省淳安县鸠坑乡积极鼓励乡村党员干部发展农业产业,推进党员干部带动村民增收致富,促进乡村振兴,相继发展起茶叶、柑橘、猕猴桃等产业。

该乡村党员干部采取以“村集体+农户”的方式,吸收83户村民以土地、资金等方式入股,发展猕猴桃产业园,实现村民“家门口”就业,带动村民增收致富。

图为近日在鸠坑乡星光村猕猴桃产业园,党员干部指导果农猕猴桃培育新品种。

本报记者 徐真理 摄影报道

水井坊终止酱香型白酒合资项目

8月1日,水井坊发布关于终止对外投资的公告,披露因在合资项目的若干重要商业安排问题上难以达成一致,公司决定于2021年7月31日根据《四川水井坊股份有限公司、梁明锋先生、贵州茅台镇国威酒业(集团)有限责任公司关于合资项目之框架协议》(简称“框架协议”)的相关规定向梁明锋和贵州茅台镇国威酒业(集团)有限责任公司(简称“国威公司”)发出友好通知,终止框架协议和合资项目且双方均不承担任何责任。

公开资料显示,今年4月8日,水井坊与梁明锋、国威公司在成都签署了框架协议,国威公司是一家主要从事酱香

型白酒的研发、生产和销售的公司。根据水井坊4月10日发布的公告,合资公司注册资本至少为人民币8亿元,具体金额将在最终协议中确定。水井坊以现金形式出资,占合资公司注册资本的70%,梁明锋以实物方式出资,占合资公司注册资本的30%,股东双方具体出资计划及出资前需满足的先决条件将在最终协议中另行约定。

水井坊表示,双方仍将继续探讨潜在的合作机会,未来公司、梁明锋和国威公司能否就合作方式达成共识存在一定不确定性。

(钟辛)

王建明:动力大王的传奇故事

研究咨询成果我们是取得了,但是要把它全面反映在生产上,就要坚定批产的制控关,也就是说真正的112的制控才刚刚起步,第一批送往一汽的样机,达到四低一高的样机已经发出,这个月就可以装车,这个成果是不容易的。在112零配件制造方面,各兄弟厂所作的投入,所遭到的损失我们要研究的,我们要一起找出一个共同承担的办法。112完全按照成熟批产的主机定货的方式是不可取的。

跃增主机营销,提高百分比的一位数为增,两位数为跃,1998年无论如何要达到两位数。两位数的概念,我想10%不算少,20%不算多,20%不值得大惊小怪,10%也不要垂头丧气。实现这两个目标的主要方法,能不能这样概括为四句话:

一、细化分验标准。要抓自动化的管理,要出自动化的管理成效。不断细化和完善标准,是必不可少。为了扩展制控成效,我们已有的分验标准都要再完善,都要再细化。细化分验标准,有两个含义,一是沿用1997年行之有效的办法,要依靠专业研究所。1997年完善分等和验收标准,上内所起了很好的作用,今年还要继续依靠上内所。第二,要依据供保工作的情况,依据质量成效,不间断地作滚动循环。分验标准的细化和完善,决不是一个循环可以完成的,只要我们这个结合体还想前进,还想创造新的奇迹,循环就要不间断地滚动下去。

二、强化质量责任。1997年对照1996年,责任有新的强化,这是1997年能使108稳定受控的重要原因,主辅关系、主辅资格的变化,供货价格的浮动,供货数量的调整,还有三包赔退的落实,都是1998年需要强化的内容。

三、竭诚务实供保。我们1997年开展的供

方权益保护工作,是十分必要的。传统的观念、落后的观念,势力很大,出钱方不是把供货方当作平等的合作者,而自以为是老板,可以颐指气使,可以不讲道理。这样的合作,绝对不是竭诚的合作,不是竭诚的合作就不可能产出优于别人的产品。竭诚务实供保,共三个大问题,我认为要增加两项内容,我们1997年把仲裁、申诉和争议理解为供保工作的全部内容,这是不全面的,应该把落实玉柴的禁令和三不自律制度,还有改善互保状态,处理申诉和争议这三项工作列为落实我们供保工作的内容。改善互保的问题,我们非常希望能够结束中卡价格混战,拖欠货款状况。这种没有任何约束和章法规定的以车抵款,用这种办法走下去,我认为谁发现这个办法,谁就是喝毒药来解渴,成语叫“饮鸩止渴”。最近听说二汽一个重要领导也说,现在是抽上鸦片,不抽也不行了,我们也不得不跟着这样做,但是到12月份,我们刹车停止。

现在可以告诉大家,我们有了一个新的设计,而且通过了我们光大的股东,通过了朱小华董事长(原来中国银行的副行长),我们跟有关部门做了非常好的接触,现在我们想要得到的条款,我们在北京已经全部得到,我们拿到这些条款后,希望能尽快解决汽车厂对玉柴的拖欠,预计效果一定会很大。这个方法肯定不是饮鸩止渴,肯定可以维持一个正常的价格,从而也就维持了我们的上方和下方的利益,下方就是我们的供货厂,上方就是我们供货给他的厂,2月底这项工作将告一段落。汽车厂对我们的拖欠问题一解决,我们就立刻满足大家的愿望。

方针之四是推进贯标保证。推进贯标保证,是来自玉柴1997年的一项重要启迪,108



是玉柴1997年的一项重要攻坚,大家知道,玉柴1995年攻108失败了,1996年攻108也失败了,现在衡阳厂还积压了两三千台的泵,得到一个教训,叫谁听玉柴的话谁倒霉。这个事,玉柴把它看作是自己的事情,一定要解决好,我们不能不管。1995、1996年失败,1997年成功,为什么?主要就是1997年做了ISO9001贯标。贯标之前,我们在质量方面的反防,是处于一种随机的状况,讲白了,叫头痛医头,脚痛医脚。贯标之后,初步建立了一个管理自动化的保证体系,所有工作在标准体系下动作。现在玉柴许多部门讲话,违反了ISO9001的规定没有,这就使得日常的工作处在标准体系的罩盖之下。

我们1997年的一个重要启迪是108受控首功在贯标的成功。这次会议,我们开始认真探讨A类件、B类件厂家贯标的问题,什么时候把通过贯标的验证,列为担当主供厂的条件?这个问题,要征求兄弟厂的意见,A类是肯定要定的,B类件是要全部,还是部分,都要有个时间的要求。你要担任A类、B类零件的主供厂,你必须具备通过贯标的认证,玉柴不参与,认证的评审、管理过程,我们还是推荐由专

业部门进行,如中国质量管理学会、中机质协会,它们同时还擅长做贯标认证的咨询工作。

说一下大家都比较关注的问题,就是玉柴跟二汽的合作。这问题国内在问,国外也在问。大树底下好乘凉,这个心情和愿望我们都理解。我们公司九五期间战略目标的描述是这样的:要缔造成功能够容纳玉柴发展结构的战略空间。这话的含义的就是要和整车厂建立资产联系,这是玉柴不会动摇的目标,因为我们知道这件事的重要性。1994年玉柴在纽约上市前,我们不是不想整车厂挂钩,而是不能和整车厂挂钩,因为我们必须要完成我们的上市,而上市一结束,从1995年的1月份开始,玉柴就致力于纺织纽带,争取成功。大家关注是好事情,但是关注的热情太高的时候,我想请同志们不妨启动一下逆向思维,反过来想几个问题,这对缜密思维是有帮助的。

比如,第一个问题,资产纽带是不是一个唯一的、可靠的和最可靠的纽带?第二个问题,资产纽带是形式还是实质?它是本质上属于外表的东西,还是本质上属于实质的东西?第三个问题,玉柴历史上两个发展高潮,一个是1989年,一个是1994年,都是在完全没有资产纽带的情况下形成和出现的,为什么?

我的回答,第一个问题,资产纽带不是唯一可靠和最可靠的纽带。最可靠的纽带是什么?是企业生存和发展过程中相互的需要,这是比资产纽带更可靠的东西。第二个问题,资产纽带是一个带有义务、责任、权利和利益规定的法律形式。它尽管带有很多帽子,有投资,有章程有协定,等等,说到底它在本质上是形式而不是实质。实质是什么?仍然是企业在生存和发展中的相互需要。第三个问题,玉柴两个发展高潮中都没有资产纽带,但为什么能

实现?1989年玉柴实现了销售翻一番,从6700万增长到1.3亿,利税从760万增长到3200万;1994年销售额从10亿增长到18亿,利润从2.4亿增长到4.8亿,但是没有资产纽带,为什么?答案也是玉柴和二汽成员厂之间存在着不断增长的利益需要。

我们把这个逆向思维结束,来作一个冷静的分析。玉柴争取自己生存发展空间的工作,可分为三部分。

第一部分,叫做借助理性和理智,这个理性和理智,面对谁?面对国家,首先是面对国家机关,面对机械部,面对国务院,面对有关的地方政府,我们要把理性的话、理智的话说出去。大家知道,今年我们争取到朱镕基、吴邦国两位副总理在玉柴的报告上签了字,争取到机械部所有领导在报告上签了字,支排玉柴跟整车厂挂钩。这就是借助于理性和理智。我国企存在这么多严重问题,很多弊端产生的原因就是重复投资,重复建设,无止境地追求大而全,小而全,老死不相往来,本质上反对分工,最好是什么都合成一家。这种小生产意识,不知给我们国家带来多少危害!这种现象还一再出现,尽管经济工作会议说了那么多,但它是一个顽疾,因为它本质上不需要责任,不管他是多大的官,他无法负责,也不需要他负责,我们借助理性与理智,对象第一是国家机关,对象之二是企业。这部分工作,我们从1995年初到现在,一直在做多样的设计,一直在做呼唤理性、求得理解的工作,成效是有的,行业里还没有过这种情况,一份报告争取到两个副总理和机械部两个部长的签字。7月份六个正部级领导云集玉柴,产生了一个很好的备忘录,至少有这成效。

(此文系本报整理,待续)