

# 红石榴精华液隆重上市

## 新金融助力,大凉山石榴树变摇钱树

■ 本报记者 王剑兰

对于喜欢石榴的人来说,再也不用烦心如何剥石榴了。如今,随着全球首款红石榴精华液挂牌上市,以后想吃石榴就可以用石榴精华液兑着水喝了。8月16日,由《中国一县一品年鉴》编委会外联部、走进崇高研究院惠州推广中心主办的《点“石”成“精”——全球首款红石榴精华液挂牌上市发布会》在成都隆重举行。主办方通过创新的供应链金融模式,探寻精准扶贫新路径,让大凉山的石榴树变摇钱树,实现产业扶贫、深度扶贫、精准扶贫。而这种创新和探索只是开始,下一步将推出更多的产品。

据红石榴精华液制造商成都红石榴农业开发股份有限公司负责人介绍,该公司在凉山州会理县拥有30多万亩石榴基地资源,有机石榴基地2000多亩,石榴品种繁殖基地500亩。每亩石榴基地经过技术改造,可年产1.5—3吨石榴鲜果。因此,可以极大地带动当地果农脱贫致富,又实现了当地生态环境的保护,践行了“青山绿水就是金山银山”的新发展理念。

据悉,成都红石榴农业开发股份有限公司成立于2006年,总部位于成都,注册资本5000万元。公司全资子公司凉山州红石榴农业开发有限公司位于西昌市,是西南最大的果蔬深加工现代化工厂。该公司是一家集石榴种植、研发、生产、销售于一体规模发展型企业,目前成熟产品有五粮液集团红石榴酒系列产品、谷田牌红石榴浓缩汁和果蔬汁。如今,公司足迹遍布四川、江苏、上海、浙江、安徽、天津、北京、山西、河北等全国众多省市;果蔬产品远销至美国、澳大利亚、加拿大、韩国、西班牙、英国、南非等国家及地区,年销售额达到3亿元。

《中国一县一品年鉴》编委会外联部、走进崇高研究院惠州推广中心针对大凉山因地制宜,通过层层筛选选定此项目。主办方以大凉山精准扶贫的红石榴精华液为起点,以开发式扶贫为重点,探索一条“社会



●红石榴精华液上市仪式

组织+企业+产品+新营销”的公益扶贫新路子。

发布会上,来自农业龙头企业、协会和农科专家一致认为,探索农业产业造血扶贫新模式是助推贫困地区发展的重中之重,而运用供应链金融手段无疑为这一领域注入了新鲜血液。切实帮助大凉山贫困县农业发展、农副产品销售,让大凉山地区的绿色生态产品走向全国市场,活动意义重大。其中四川省农产品流通协会副会长及四川省地理标志产品促进会常务副

会长万春梅女士对产品溯源的重要性和流通领域的监管做了发言。她表示,“溯源是企业的应用工具,是品牌塑造的推广工具,是生产流通的管理工具,是商品销售的营销工具,是消费购买的决策工具。”

作为《中国一县一品年鉴》编委会成都工作站、走进崇高研究院践行基地的成都睿点舟渡文化传播有限公司秉承“精准扶贫、深度扶贫”的理念,倾力打造产品供应链,运用新金融手段,聚合来自黑龙江、吉林、辽宁、山东、广州、上海等区域终端客户

群,整合国内数百家电商平台、上千家实体店,形成立体销售网络,实现深度贫困县的畜牧产品、林下产品、农业产品,走出大山,走出四川。

“为实体经济服务是金融的天职。”四川大宗商品电子交易平台总经理吕鹏表示,将依托互联网电子平台新型销售模式,落实精准扶贫计划。通过供应链创新金融模式,充分发挥平台功能,将甘阿凉少数民族地区,深山偏远地区的特色产品推向全国市场。



●上市仪式



●成都红石榴农业开发股份有限公司董事长杨吉春致辞



●红石榴精华液上市发布会现场



●发布会现场

同时,来自全国各地的与会嘉宾也纷纷表示,这种创新的金融模式能够有效的解决农业企业库存大、销售难的问题,今后很长一段时间,都将聚焦大凉山,通过销售构建产品品牌,以实际行动把贫困县老百姓的产品推向全国,为大凉山产业扶贫贡献一份力量。

活动主办方表示,将通过创新的供应链金融商业模式,瞄准四川省45个深度贫困县,帮助企业去库存,帮助农户销产品,实现产业精准扶贫,带动乡村振兴繁荣。

# 向北望星提剑立 一生长为国分忧

## ——北重集团参加“2018 国际军事比赛”保障侧记

射击命中边缘外,其余全部命中靶心。”杨政远说起北重集团的火炮赞不绝口。

参加过服务保障的人员都知道,这是一场有关荣誉、使命、责任的政治任务,而他们凭借过硬的技术、热情细致的服务,创造了北重集团历史上最好的成绩。

### 未雨绸缪,不破楼兰终不还

自接到保障通知后,北重集团一次次召开工作会议周密部署、高效落实,领导亲自过问,成立专项组,亲自推动,随时了解情况,层层落实,齐抓共管,凝聚起保障人员强大的合力。

保障无小事,事事连政治。这一次的维护保障工作从5月8日开始,一直持续到7月20日。技术保障7人小分队,“召之即来,来之能保”,全程跟踪十二台战车训练,时刻待命,及时排除故障,进行维护保养。面对装备状态和技术状况复杂、保障难度大等不利条件,保障队员们按照“打造精品工程,服务保障一流”的原则,始终坚持“零隐患、零故障、零抛锚,一切问题归零”的目标,保障各项任务顺

利进行。

经过近一个月的训练,其中四台战车已调试到最佳状态,并飞往俄罗斯“备战”8月开始的2018国际坦克两项竞赛。

### 不畏艰辛,只为威武之师驰骋赛场

6月中旬,晚上十点,2000多公里外的库尔勒训练场,北重集团防务产品维护保养人员完成了一天保障工作的保障任务。从训练场经过一路颠簸回到75公里外的驻地,路况较差,还有一段山路,回去已是午夜十二点。由于地处偏僻,周围没有吃饭的地方,就在宿舍吃一些泡面,有电有水就泡一下,没水就干嚼几口,冲个澡,就赶紧休息了。其他保障人员休息之后,杨政远还需汇总当天处理的问题给领导汇报,半夜一两点领导收到信息是常有的事。”保障队员赵翔跟记者描述道。

每天的保障工作从早到晚,中午是不能回驻地的,按点吃饭那可是相当奢侈的事情。一遍遍调试过后,等待保障人员的库尔勒的“标配”伙食——“沙”拌饭、“沙”锅面,沙子这

一特色“作料”,保障人员可是记忆犹新,他们根本不敢嚼,喝点水,就赶紧咽下去。

大戈壁滩没有阴凉地,专家组50个人,帐篷只有十二张床,“抢”不上床位的就在坦克下铺点纸片子休息一会。有时候沙尘暴大的,今天支的帐篷,明天就都刮跑了。

地温接近40℃,战车内的温度更高,他们需要钻进狭小的战车,查看仪器,转动扳手,一点点、一项项进行调试,等他们完成工作从车里出来,鞋里面都是汗水。保障人员与朝阳同行,与夕阳为伴,在风沙里起舞,只为更好地完成保障任务。

“只要威武之师能够驰骋赛场,我们在后勤保障上吃的这些苦就不值一提。”杨政远斩钉截铁地说。

### 跋山涉水,产品过硬才是硬道理

“保障是一方面,但过硬的公司产品才是硬道理。今年公司的产品从半决赛到决赛一点问题都没有,这才是公司真正的实力。”一位保障队员说到这里,大家纷纷表示赞同。

大剧院项目担任账。在项目部里,物资专业虽然是辅助岗位,但在人员配备、过程管控、工作精细、合规要求上都是高标准。因此,所需要学的内容是非常多的,限额领料、仓库管理、信息化、物资报价等,每一项都得学。除了业务学习外,刘昌文还特别注重自己在忍耐力和沟通方面的锻炼。每天他都不厌其烦地与业主、供应商、技术员沟通,协调解决各种分歧。无论业主如何苛求,无论技术员们多么着急,他都会笑呵呵地重新制作报审资料或样品板,协助技术员们协调物资供货情况。

正是靠这样不懈的努力,他迅速崭露头角,在后续的项目施工中承担起了重任。2013年3月起,仅9个月工作经历的刘昌文正式开启了兼职物资主管的流程,先后兼任上海杨浦311项目两个标段及后续改造项目2个多亿合同的物资主管,随后他又兼任上海旭辉洋泾、光大平凉路、瑞虹改造等项目的物资管理工作,为项目顺利履约贡献了巨大力量。

给我一点时间我能解决

面对困难与挑战,刘昌文总是笑呵呵地说:“给我一点时间,我能解决。”

2016年8月,上海分公司正式进场上海旭辉洋泾项目。2017年春节刚过,在短暂的前期准备后项目即进入到干干状态,向6个多月完成1个亿产值的目标进发。即使时间紧,可业主要求并没有丝毫放松。相反,因为项目是对外出售及出租的,要随着市场的变化随时调整设计,还给项目运营带来了更多的不确定性。工期节点紧凑,外加工主随时调整设计,意味着物资这块不仅要确保物资到货及时性,还要对业主调整所带来的物资供应变化进行及时调整。为此,刘昌文没有一丝松懈,全程管控着物资供应,及时联动安装公司、上海分公司和供应商,确保到货及时性和准确性。

2017年9月份,上海分公司中标光大平凉路项目进场,一个月完成样板,经业主验收后立即进入干干状态。监管的两个项目都在干干状态,刘昌文没有慌张,而是展现了非凡的协调能力。白天他与各供应商反复沟通,晚上要逐一安排收货。有些货物不能白天进市

区,需要凌晨深夜才能到项目,他也一定要等货到后才回去睡觉,往往一等就是深夜两三点。第二天,他仍旧正常时间赶过来再次查验货物质量和数量。

为了让项目有更多的收益,他总是仔细核对,价格偏高的结算单都逃不过刘昌文的审核。上海分公司上海平凉路项目有个配电箱供应商想在元器件价格上做文章以获得更多的利润。刘昌文带着小学徒加班两晚仔细核对配电箱的每个元器件,拿出实际证据,将成本降低了数十万元。他的努力对项目创造了巨大的收益,仅上海平凉路项目就在物资方面创收达700余万元。

### 深入骨髓的奉献精神

旭辉洋泾项目在浦东,光大平凉路项目在上海杨浦,瑞虹等改造项目在上海虹口区,为了保障工作效率,刘昌文完全可以打车通勤,但是他总是通过规划时间依靠公共交通往来。有时候他白天在旭辉处理完物资工作,晚上还要过江赶到平凉路开会然后返回,日复一日始终公共交通,通过严格要求自己

公司保障队员担心的是火炮的击发性,其中三种击发中最担心电击发。由于坦克在极限环境状态下非正常情况使用,还需经常涉水,坦克冲进去以后水就从炮管流到炮塔里,这是大家最担心的。杨政远和赵翔就想了一个非常规的小妙招:把击发电路部位的缝隙拿黄油糊上,保证不导电,炮下面的导电柱,水从炮管流进来,就在检查室里,坦克跑起来一颠簸,水流出去,还可以击发,保证了击发的可靠性。

训练之余,他们还要给驾驶战车的战士们现场授课,讲授炮管射后维护保养及检测内容。对于炮管容易进沙子问题,他们想到:在白纱布里面包着海绵,坦克在涉水之前,打开栓体,把棉纱塞到炮塔里面,拿着白布套在胳膊上,把炮管里的沙子掏出来。别看这方法简单,包海绵可是技术活,包太紧不吸水,包太松堵不住也不行,放置的位置不能太前也不能太后,这都是多年保障的经验。

听杨政远讲述保障工作,笔者真切感受到他们身上体现出来的厚重的兵工精神,没有华丽的辞藻,只有洗尽铅华的淡然。“去库尔勒就是吃苦去了,不是什么可宣传的事迹,大家都是这样,都是分内的事情。”这是保障队员跟笔者说得最多的一句话。

没有更多的欢呼和庆功,对于追求“零误差”的北重人来说,“命中”是正常的。

# 刘昌文:一个基层项目普通党员的责任与担当

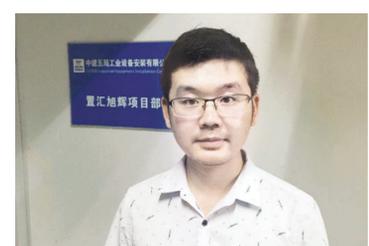
■ 鄢博

在工程施工所属各专业中,物资专业是非常重要的环节。在现场履约中,物资下单准确度与到货及时性直接决定了整个项目运营和节点把控,在二次经营中,产品品牌变更更是项目创效的大头,直接作用于项目整体效益。而且,过程中也会有不少风险,诸如失窃,下单错误,到货不及时等随时可能发生,处理不当就会让项目蒙受损失。因此,这是一个非常重要的岗位,一个要求很高的岗位,在其位者压力巨大,容不得半点马虎。

2012年7月,刘昌文从安徽大学毕业后加入中建五局安装上海分公司。从大学里入党7年来,他时刻以一名优秀共产党员的标准要求自己,勤勉好学,忠诚可靠,敬业奉献,拥有良好的团队协作能力,是同事们对他最多的评价,他为项目守好了物资关,是项目经理们非常倚重的物资主管。

### 学习是一项持之以恒的修行

六年前,工作伊始,刘昌文被安排到慈溪



为项目节省开支。

刘昌文对新员工的成长非常热心,他总是不厌其烦耐心指导。旭辉项目新员工孙一豪清晰地记得,自己第一次材料计划下单时格式出现错误,当晚十一点接到了刘昌文的电话。电话里,刘昌文没有丝毫责怪,而是耐心指出问题,并告知未来如何避免这类问题,令孙一豪感动不已。有时在跟厂商沟通时,刘昌文还有意识地要新员工先去谈,他再教导该如何更好地沟通,帮助新员工提升技能。

一分耕耘,一分收获。这就是刘昌文,一个热爱学习的人,一个认真负责的人,更是一个勇于奉献的人。他的付出获得同事们的一致认可,六年多来,他用实际行动诠释了一个基层项目普通党员的责任与担当,小中而见大,平凡而超值。