

做中国企业的思想者

企业家日报

中国品牌周刊

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第226期 总第10860期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:赵敏 责编:周君 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2023年9月3日 星期日 癸卯年 七月十九

一周观察 | Observation

让“绿色云品”成为国民品牌

■ 龚静

日前,第7届中国—南亚博览会暨第27届中国昆明进出口商品交易会在昆明成功举办。以“寻味绿色云品,悦享云南生活”为主题的高原特色现代农业馆“盛装”亮相,参展企业达433家,参展产品1500余种。普洱茶咖余韵悠长,七彩云花绚丽绽放,时令果蔬琳琅满目……“绿色云品”成为展出现场的“流量王”,与绿美云南相映成辉。

近年来,云南聚焦“3815”战略发展目标,把生态优势转化为发展优势,通过打好世界一流“绿色食品牌”重塑产业格局,打造出一批具有高原特色的“绿色云品”。放眼未来,面对激烈的市场竞争和新的消费理念,“绿色云品”要走好特色化、差异化发展之路,还需紧紧围绕生产加工、内培外引、品牌塑造等方面持续发力,不断擦亮“绿色云品”金字招牌,让更多“云字号”产品走出云南、走向世界。

优化产业布局,下好绿色高端“先手棋”。客观来说,云南高原特色农业的优势主要集中于原料端,而生产端多为“原字号”“初字号”产品,存在加工率低、产业链条短、产品附加值不高等问题。要让“绿色云品”迈上新台阶,必须坚持质量第一、效益优先,重塑产业链、价值链,走绿色化、高端化发展思路。一方面,抓好农业生产的开始端,从根源构建绿色有机的农业体系,全力打造农业产业链上游的“第一车间”,推进绿色、有机、标准化基地建设,构建绿色科技体系,精耕细作保证“绿色云品”高质量;另一方面,聚焦农产品终端精深加工,坚持集群发展、创新驱动,打造一批知名加工企业,设立农产品加工科技创新示范点,并融合乡村休闲旅游、文化传承等功能,实现产、加、销一体化,使农业产业链向微笑曲线两端延伸,促进“绿色云品”全价值链有效提升。

强化龙头带动,打好招商引资“组合拳”。“小散弱”是制约高原特色农业发展的一大短板,截至目前全省国家级农业龙头企业的数量占比较小。独木难成林,“绿色云品”的“出圈”需要更多龙头企业的引领和整合。一要坚持持续做好“绿色云品”龙头企业的认定和运营监测,引入良性竞争机制,建立重点扶持和培育龙头企业目录,落实招商引资重点项目奖补政策,吸引国内外知名企业落户云南;二要创新投融资方式,以“政企合作”模式撬动商业“大资本”,吸引更多金融资本、社会资本投入“绿色云品”行业,支持龙头企业、民营小巨人等技术改造和设备升级;三要加快建设一流营商环境,以建平台、解难题为抓手,建立“绿色云品”与“一部手机办事通”“云南农业大数据中心”等平台的无缝对接渠道和接口,实现资源整合、互联互通,高效解决企业“地难找”“融资难”“税收管理难”等问题。

抢占市场高地,用好品牌营销“杀手锏”。藏在深山人未识,“酒香也怕巷子深”。“绿色云品”要成为优质生态产品供给的“国民样板”,还必须在品牌塑造和多元营销上做好文章。其一,要建立“10大名品”“10强企业”等评选、宣介常态化机制,树立行业标杆,打造“区域品牌+企业品牌+产品品牌”的“绿色云品”矩阵,加快形成品牌集群效应。其二,要健全品牌标识和质量安全追溯机制,以绿色有机认证、地理标志登记等为载体,通过数字赋能实现“一品一码”,并将“绿色云品”认证有效性纳入“双随机、一公开”监管,提高品牌认证和产品社会公信力。其三,融合线上线下多渠道营销,充分发挥社交网络和电商平台的作用,将电商年货节、特色丰收节、国际博览会等活动与直播互动、达人带货等方式结合起来,采用AR、VR等数字化技术增强线上购物体验,为“绿色云品”强势出滇插上科技“翅膀”。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。
举报电话:028-87344621
企业家日报社

新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



品牌建设引领产业振兴——哈尔滨县域经济发展一线观察



■ 刘伟 管建涛 杨思琪

依托“全国产粮第一大市”,蒙牛、雀巢、飞鹤等一批乳制品企业相继投产,传统农业转型升级;越来越多本土品牌发展壮大,走向全国市场;营商环境不断优化,招商引资成果再创新高……

记者近日在哈尔滨五常、尚志、双城、延寿、方正等市县调研了解到,这些地区聚焦品牌建设,立足本地资源优势,科学谋划产业发展,加快培育重点项目,持续优化服务举措,推动县域经济实现高质量发展。

立足资源优势 做强现代农业

五常市地处哈尔滨南部,是知名的优质稻米之乡。立秋刚过,位于五常市杜家镇半截河子村的一片稻田郁郁葱葱,水稻茎秆挺拔,田间设有智能给水控制系统。五常市乔府大院农业股份有限公司董事长乔文志说,通过大田数字技术,公司打造了集科技育种、基地种植、生产加工、仓储物流、休闲旅游、市场营销于一体的稻米全产业链条,去年生产加工大米超过13万吨。

全国每九碗米饭中有一碗来自黑龙江,

黑龙江每五碗米饭中就有一碗来自哈尔滨——这里是“全国产粮第一大市”。依托独特的农业资源优势,哈尔滨市加快推进传统农业向绿色、优质、高效的现代化农业转型发展,全力打造“现代农业之都”。

从整合土地“一站式”托管代耕,到提供高效农机作业服务;从开展农机作业技术咨询,到发展绿色农业循环经济……在哈尔滨市双城区幸福街道久援满族村,黑龙江省铧铤农机专业合作社联合社成为现代农业发展新标杆。自2017年成立以来,联合社下属6家农机专业合作社、2家玉米种植合作社,配有一家奶牛养殖场、一家玉米压片加工厂和两座玉米烘干仓储库。

“我们不断推进农业生产机械化、智能化,给农业插上科技的翅膀。”联合社理事长杜滨说,今年联合社通过土地流转、代耕、托管并举,种植面积17.8万亩,不仅实现规模经营、统一管理,还结合市场需求,调整种植结构,减少农药、化肥用量,帮助小农户走向大市场。

“围绕一株玉米,农业产业链正在越拉越长。”双城区区长赫彦明介绍,围绕市场需求导向,双城区积极开展玉米种质创新、绿色高效生产技术集成、储藏加工技术攻关以及规模化示

范推广工作,建立起玉米产业链、价值链和供应链,降低了生产成本,提高了市场竞争力。

哈尔滨畜牧资源丰富,近年来肉牛、奶牛养殖规模持续扩大。去年底,位于尚志市的蒙牛乳业(尚志)有限责任公司三期项目达产达效,企业共建成16条高端液态奶生产线,每天可加工鲜奶1300吨,年产值22.8亿元。公司负责人蒋方伟说,今年企业计划新上2条“学生奶”生产线,为东北地区在校师生提供优质乳品。

不仅蒙牛、雀巢、飞鹤等知名乳制品企业纷纷在哈尔滨市加大投资。1987年,雀巢在双城区设立了中国大陆第一家工厂。雀巢大中华大区集团事务及可持续发展部政府事务经理李冬梅说,针对牧场技术和管理人员能力提升和人才短缺等情况,公司在双城区成立了奶牛养殖培训中心,整合行业优质资源,设计涵盖牧场养殖各个环节的实训课程,为做强做大“农字号”增添新动能。

培育本土品牌 提升发展质量

夏秋季凉爽,昼夜温差大,雨量充分,日照适中,红树莓种植已有百年的历史……尚志市有着“中国红树莓之乡”的美誉。在黑龙

江省尚志绿野浆果有限责任公司,蓝莓、沙棘、桑葚、黑加仑、蔓越莓、红树莓等当地特色浆果,被加工成速冻果、浓缩果汁和各类花青素提取物。

“小浆果里有大文章,我们坚持把果肉、果汁、果皮吃干净。”公司总经理景卓说,公司去年产值3000余万元,产品不仅在国内销售,还销往德国、瑞士、英国、加拿大、新加坡等国家和地区。

“绿野浆果”是哈尔滨市不断培育本土品牌的一个缩影。依托丰富的资源禀赋,哈尔滨市多个区县因地制宜发展特色产业,突出绿色农产品加工、畜牧产品深加工等品牌,为县域经济增添亮色。

走进位于哈尔滨市延寿县的黑龙江香其食品股份有限公司,装满调味品、拌菜汁、麻辣豆腐料、麻辣香锅料等各类调料的瓶瓶罐罐整齐陈列。黑龙江香其食品股份有限公司延寿公司经理高博说,公司年加工大豆5万吨,通过线上线下销售,“香其酱”成为远近闻名的品牌。

“抓住产业项目‘牛鼻子’,就抓住了县域经济发展的关键。”延寿县委书记张洪岐说,依托香其酱业、鼎盛沙棘、延大牧业等一批本土品牌,全县重点引进稻米、生猪、大豆、玉米等农副产品全产业链企业,逐步打造产业化发展新格局。

“好资源”转化为“好品质”“好品牌”,才能拥有持久的生命力。当前,不少地区注重以品牌为引领,撬动产业发展。

护肝片,小儿肺热咳嗽口服液、胃康灵胶囊,是家喻户晓的常见药,也是葵花药业集团的主导产品,成为哈尔滨医药领域的名片。作为葵花药业集团核心子公司之一,位于五常市的黑龙江葵花药业股份有限公司,生产车间里整齐堆放着一盒盒崭新的药品,即将销往全国。

公司总经理办公室主任陈丽英说,公司现有10个剂型128个准字号中药品种,在产品品种8个剂型36个品规,接下来将进一步扩建厂房、升级装备、提高产能,继续为地方经济发展做出新贡献。
[下转 P4]

安溪:品牌强农推动“乡货”变“香货”

■ 章艺涵

近日,2023年度泉州市知名农业品牌评选结果出炉。其中,安溪县“福前芦柑”“湖头米粉”被授予“2023年度泉州市知名农产品区域公用品牌”称号,素来茶叶研究所、康士力茶业有限公司的铁观音、源好生态农业有限公司的高山蔬菜等3个产品获得“2023年度泉州市知名农产品品牌”称号。

强技术 助力品质提升支撑品牌

品牌化是农业现代化的标志,也是带动乡村振兴的重要途径。近年来,安溪县立足农业特色和发展优势,积极开展农业品牌培育,深入开展“品牌强农”行动,加大农业品牌宣传推介和扶持力度,着力打造一批市场影响力大、竞争力强的农产品品牌和区域公用品牌,农业品牌的溢价效应逐渐显现,农产品附加值显著提升,有力带动农民增收致富。

走进湖头镇,随处可见米粉踪影,米粉作坊星罗棋布,而且大多以家庭作坊为主。赶上好天气,家家户户的屋顶或房前屋后就成了露天晒场,竹架上晾晒着米白色的半透明米粉,在阳光的照耀下晶莹剔透,场面甚是壮观。

“我们的米粉很受欢迎,每年产值超3亿元,品质好的米粉供不应求,品牌带动效果也是



极好的。”湖头米粉产业研究会会长董明暖表示,通过线上线下相结合的营销方式及大型展销会、订购会以及交易会等带动“湖头米粉”产业化发展。“湖头米粉”系列产品畅销闽南,远销中国台湾、中国香港、马来西亚、新加坡等国家和地区。在国内,“湖头米粉”品牌旗下的连锁店近3万家,产品销售覆盖全国各大城市。

好产品广受欢迎,离不开技术支撑。该研究会把掌握的米粉先进加工技术,无偿对其他米粉加工企业和农户提供技术援助,定期到加工企业和农户中开展现场培训,解决企业和农户在加工过程中所遇到的疑难杂症。据了解,该研究会共带动农户数3000多户,带动农户增收6600多万元。目前,湖头全镇米粉加工产量1.58万多吨,产值3亿多元,成为农业增效、农民增收的一条好门路。

在福田,芦柑产业同样发展迅猛,种植面积

约10000亩,年产量达17500吨,年产值超过1亿元,已经成为该乡一大富民产业。近年来,福田乡通过大力推广芦柑无公害标准化生产技术、引进新品种新技术、建设芦柑示范基地等方式,助推福田乡芦柑产业提质增效、果农增收。同时,为了更好地保护和推广“福前芦柑品牌,该乡制定一系列的品牌管理制度,包括品牌注册、产品质量监控、市场监管、品牌推广和品牌保护等方面,以提高其市场竞争力和品牌价值。

除茶叶外,湖头米粉、福田芦柑、山格淮山、龙门茭白、后埭柿饼……一个个“土特产”活力旺盛,交织成一篇乡村振兴的奋进乐章。截至目前,安溪县有省级十大农产品区域公用品牌1个、省级名牌农产品4个、市级知名农产品区域公用品牌3个、市级知名农产品16个。

提质效 打造强村富农“新引擎”

日前,位于大坪乡前洋村的源好生态农业有限公司正开始新一轮的蔬菜种植工作,菜农们忙着在收割完的土地上锄草、犁地,抢抓农时播种下一茬蔬菜。

记者了解到,由于当地气温较低,昼夜温差较大,所种的高山蔬菜绿色环保、品质优良,受到不少消费者的青睐。同时,该公司采取“公司+合作社+基地+农户+订单农业”的经营模式,推动先进的农场管理理念和因地制宜的种植技术

进村入户,带动不少农民实现增收致富。

该公司是安溪县开展农业品牌精品培育提升行动的一个缩影。近年来,安溪县聚焦品牌建设,积极引导企业申报泉州市知名农业品牌和福建省著名农业品牌,积极组织企业入驻福建省高速公路服务区“福农优品”展示展销,全力提升优化现有农业品牌,打造出一批特色鲜明、品质优良、市场青睐的有机农产品。

农产品品牌要“出圈”,从创建到营销环环相扣。安溪县注重宣传展销,多形式推广农产品品牌。引导有实力的企业、合作社开展品牌建设工作,强化区域品牌宣传推介,完善品牌包装设计、宣传标语等。同时,积极组织优质品牌企业参加展销活动,参加中国国际食品及配料博览会等农业部门常年举行的大型农产品展销活动,并结合农民丰收节举办县级农特产品展销促消费活动,扩大品牌知名度,提高产品市场竞争力。

与此同时,安溪县还积极建设线上“安溪地方馆”,线下“1+5”乡村振兴农产品体验馆,即1个县级“互联网+”农产品出村进城公共服务中心、5个镇级分中心,通过线上线下同步展示销售,推动畅通安溪农产品微循环。与安溪农商银行合作,组织农产品经营主体入驻“福农e购”泉州乡村好货馆线上平台,拓宽特色农产品上行通道,助力农民增收致富。



東裕茗茶
—DONGYU TEA—
陕|西|心|意



東裕茗茶
—DONGYU TEA—
陕|西|心|意

『东裕汉中仙毫』获第31届巴拿马国际博览会金奖

陕西东裕生物科技股份有限公司
招商热线:029-87809659



双汇熟食
SHUANGHUI DELI



三重卤,更入味

广告

广告