

B4 | QIYELIANMENG | 企业联盟

应对“洋油”挑战 14家鄂企组建战略联盟

□ 钟平 张志峰

“世界油菜看中国,中国油菜看湖北”。5月28日,奥星粮油公司等14家油料龙头企业正式组建“湖北省油菜产业化战略联盟”,以增强鄂企在优质菜籽油市场的话语权和定价权。

现实与理想的差距

目前,我国食用植物油年消费量约在2400万吨,国产油脂不到1000万吨,自给率不到40%。由于主要依赖进口,食用油安全和国内传统油料产业堪忧。中国工程院院士傅廷栋指出,菜油占我国自产食用植物油的40%至50%,利用冬闲田发展油菜的潜力很大,是我国发展油料作物、保证食用安全的重点。

湖北省是“全国油菜第一大省”,油菜产量连续15年居全国之首,约占全国的1/6,有着全国一流的油菜科研和技术推广的高级专家。然而,一个令人尴尬的现状是:油菜种植大省居民,不吃菜子油,甚至不知道本省有优质菜子油。

“抱团只是为了更强劲地发展,联盟不会导致菜油价格上涨。”奥星粮油公司董事长梁红星说,“成立联盟的目的是集结湖北优势企业,共同做大、做强菜籽油品牌,争取市场话语权。他说,14家联盟企业的总产量占湖北省菜油市场的40%左右。成立后的第一步是提高优质原料收购价,扩大菜油消费市场,惠及千万农民。

华中农业大学油菜专家介绍:我国目前食用植物油年消费量约2400万吨,自给率不到40%,食用油

安全堪忧,国内传统油料产业堪忧。近年来,湖北加大菜籽油品牌开发力度,重点扶持一批菜籽油加工企业。这次成立的油菜产业化战略联盟,意在练好内功,与洋品牌参与市场竞争。

14家企业抱团争抢市场

经过省内41家申报企业的综合评审和论证,湖北奥星粮油工业有限公司、湖北洪森天利油脂生物科技有限公司、中粮祥瑞粮油工业(荆门)有限公司等14家企业,被认定为该次油菜产业化战略联盟企业。另外,同意认定“三月花”牌、“接福”牌和“玉树”牌菜籽油为2009年湖北优质菜籽油品牌。

据介绍,联盟企业生产的菜籽油,按政府统一指导价格进入市场,



使湖北省菜籽油在市场上形成整体的品牌价格优势;优先推荐联盟企业的优质菜籽油进入省内各大中型超市、对申报省级和国家级相关项目予以优先支持。今年起,湖北省还将建立联盟专项资金,用于补贴联盟单位配备相关设备、原料基地建设、品牌创建宣传和开拓市场等。

与此同时,专家认为称需加强产业支持。华中农业大学傅廷栋院士说,长江中游的湘鄂两省是最大的油菜生产省,湖南今年就投入

3000万元支持油菜科研和示范、推广,力度很大,很可能在2-3年后会超过我省。河南省每年油料专项资金也达2亿多元。而我省近2000万亩的油菜产业,却没有专项资金支持。

据专家测算,如果湖北省将10%的油菜子进行精深加工,每年加工增值可达1050亿元。目前,湖北省菜子加工增值仅90亿元,精深加工可提高湖北省菜子加工产值10倍以上,可以形成千亿元的大产业。

背景新闻 | BeiJingXinWen

梁红星和他的“奥星粮油”

梁红星倾力打造奥星菜籽油品牌,一举摘得首个“湖北优质菜籽油”桂冠;他广泛争取舆论支持,使湖北人重新认识、消费身边的健康营养油;他创新经营模式,被国家证监会作为“奥星模式”大力推广;他还牵头成立了油菜加工、产业技术创新战略联盟。他就是——湖北奥星粮油工业有限公司董事长梁红星,也是此次战略联盟的积极倡导者。

2006年,梁红星多番考察后发现,老河口市油菜种植面积广、产量高,加之当地政府对农业的扶持力度大,于是决定在此投资兴业。此时他已在粮油产业摸索了十几年,有了深厚的行业知识积淀和成熟的经营管理战略意识。

2007年6月,公司正式投产,主导产品为“奥星”牌菜籽油和饼粕,当年完成产值47亿元,实现销售收入4亿元,2007年菜籽收购和加工量均位居全省第三、全国第八,创造了令业内人士惊叹的“奥星速度”。2008年奥星公司油菜籽收购和加工量上升至全省第二位、全国第七位,实现销售收入11亿多元。“奥星模式”火热地在全国推广。

梁红星十分重视产品研发和技术创新。早期,由于加工工艺、生产技术上的瓶颈没有突破,传统菜籽油芥子味重、油烟多,一度超市难寻、主妇不爱。在梁红星的领导下,奥星公司专注打造菜籽油“星”品质,从源头抓起,创建双低油菜板快基地,保证优质菜籽原料供应;引进现代化生产设备,并与一流科研院所、顶尖油料专家结盟共建产品研发基地,保证加工工艺领先和产品质量更优。2008年7月,奥星公司又首创了火锅专用菜籽油,早餐面专用油等系列产品。为菜籽油产品多样化、消费便利化、市场大众化创造了极大的消费市场。

细节决定成败,在追求卓越的梁红星看来,创新无处不在。今年,梁红星又将创新的目光聚焦在了产品包装上。

如今,奥星菜籽油已经进入中百仓储、中百便民、武商量贩、家乐福、沃尔玛、新一佳等各大连锁超市。

宁德4行业 建立标准联盟尝“甜头”

□ 郑巧星

据统计,1至4月,闽东电机标准联盟中的安波电机企业产值达到1亿元,同比翻了一番,订单已经排到今年8月份。而以外销为主的三沙汽摩配件标准联盟第一季度产值增长了27%,并计划通过联盟标准,着手扩展国内外市场。

激烈的市场竞争中,参差不齐的产品质量将影响整个行业的发展。对此,宁德市闽东电机、奋族银器、三沙汽摩配件、柘荣剪刀4个特色产业通过建立标准联盟,变“单枪匹马”为“协同作战”,不少企业产值和产品质量都有了明显提高。

据市质监局工作人员介绍,联盟标准在其成员单位中的广泛实施,不仅加强了区域内企业基础管理,规范了企业生产行为,也维护了公平竞争,有力地带动了这些特色产业的发展。自引导企业自组标准联盟以来,“标准联盟”的成员企业按联盟标准质量指标进行生产,有效地保障了产品质量。同时,联盟企业作为当地市场引领者,将引导非联盟成员规范发展,构建一条质量提升的良性循环通道。通过制定行业统一标准,规范了企业生产行为,同时促进产业优化升级,一些企业已经从中尝到了“甜头”。

记者了解到,闽东电机联盟标准实施后,安波电机所有下游配件生产企业依据共同的标准和规范进行生产,效率得到了提升,质量也得到了保障。福安奋族银器联盟标准也使奋族银器的生产效率得到显著提升。奋族银器联盟标准中的珍华堂第一季度产值比去年同期增长了1538%,达到1300万元,抽检合格率达60%上升到80%,并有效开拓了浙江和广东市场,销售额增长了200余万元。柘荣剪刀在建立标准联盟后,通过统一品牌,成功打开了东北市场,销售额同比上升了28%。而以外销为主的三沙汽摩配件标准联盟第一季度产值增长了27%,并计划通过联盟标准,着手扩展国内外市场。

为产业腾飞搭建高端平台 ——第二届(2010)中国山东矿山机电暨煤化工产品博览会侧记

□ 周燕 路涛

5月18日至20日,在兖矿集团物流中心工业园区,一场以“展示、交流、合作、共赢”为主题的第二届(2010)中国山东矿山机电暨煤化工高端产品博览会隆重举行。3天时间里,吸引了3万多参展商、客户、市民前来参观交流,洽谈业务。博览会期间,记者置身其中,充分感受到兖矿机电装备制造和煤化工产业的勃勃生机,捕捉到了产业大发展“春天的消息”。

全省煤机产业的一次检阅

5月18日上午9时许,全国政协常委、中国煤炭工业协会会长王显政等领导出席博览会开幕式。王显政说,山东已经发展成为全国重要的矿山机电产品生产制造基地,此次矿博会不仅对山东矿山机电产业发展是一次有力的促进,也为展示全国矿山机电技术创新、加强交流合作提供了一个广阔平台。

博览会开始前,与会领导到企业展位参观,山东省委常委、副省长王军民刚步入展区,就被宏大的场面吸引,赞叹道:“没想到展会规模这么大!”

在此次展会上,山东省知名煤机企业悉数亮相。省内煤机龙头企业山东矿机集团,在2008年的那次展会上,仅展出了液压支架、刮板机等单一煤机产品,还没有形成综机设备配套生产能力。短短两年时间,他们通过兼并、融资等方式,企业规模快速扩大。2009年,山东矿机集团实现销售收入134亿元。在这次展会上,他们展出了采煤机机组、掘进机系列产品、刮板输送机、液压支架等新产品,已经较好地具备为矿井工作面整体配套的装备能力。

兖矿集团煤机企业在这次展会上更是大放异彩。2009年,兖矿集团煤机产业完成工业产值27亿元,占到全省煤机产业总值近三成。在这次展会上,仅集团公司机电设备制造厂室外展区面积达5000多平米,展出了用于装备本集团公司600万吨自动化、信息化、高可靠性综采工作面所需的ZF10000型四柱放顶煤液压支架、MG940型大功率电牵引采煤机等主要设备,同时还展出了掘进机、皮带机、电气设备等国内主流高端煤机产品60多台套,吸引了众多客户的眼球。

高新产品扮靓博览会

在展会上,兖矿集团机电设备制造厂展出的两台巷道岩石充填机引起与会领导、专家客户的关注。

记者了解到,充填置换开采技术,就是在条采煤柱中开掘充填巷,通过一些必要的技术措施,利用巷道碎石充填机抛射并下碎石进行充填,保证煤柱的弹性核区在一定的范围之内,有效解决或降低地面沉降和塌陷问题,实现地表变形控制在国家规定的I级变形范围内。这样一方面可以处理井下碎石,减少对环境的污染,缓解辅助运输紧张的局面,另一方面,也可提高矿井的资源采出率,产生巨大的社会效益、经济效益和生态效益。兖矿集团济三煤矿应用该设备3个月,累计置换煤炭4万吨,创造效益2800万元。

煤机会上展品,有六七米高的“钢铁长城”,也有小巧可人的新产品,记者情不自禁地被上海蓝飞公司展区“告别煤黑沐浴阳光”的宣传画前的“爽霸”吸引。这款“爽霸工矿洁肤液”采用高科技专利技术增强去污能力,从而能够去除深层油污,彻底洗去碳黑、碳素、石灰粉、煤焦油等有害物质,达到快速祛黑、洁肤止痒的功效。如此好的产品,在展会上当然受到了欢迎。

推动产业转型、城市转型

作为国有特大型煤炭生产企业兖矿集团以及所在地邹城,长期以来形成了以煤电传统产业为支撑的产业结构。为此,破解资源瓶颈,推进资源型企业、资源型城市战略转型,是邹城及驻地企业增创优势、赢得主动的现实选择和必由之路。

2008年5月8日,中国2008(邹城·兖矿)矿山机电和煤炭化工产品博览会共邀请参展企业216家,设8个特装展位,282个标准展位,4个室内展厅,总面积12400平米,达成多项合作项目。

今年的博览会,较之上届博览会具有规格更高、规模更大、活动更丰富的特点。室内外展区面积超过3万平米,标准展位596个,特装展位65个,参展企业562家。ABB公司、国际煤机等23家外资(合资)企业和以张家口煤机公司、宁夏天地奔牛、三一重工为代表的国内大型煤机制造50强企业,在展会上纷纷亮相。其中邹城本土机电企业就有77家参会。展会规模在国内煤机装备展会上最大。博览会期间,还举办了全国煤机机械化和煤炭城市发展论坛、全省煤机制造与应用和井下充填开采技术交流会、邹城市招商推介会、兖矿集团煤机产品推介会等系列活动。展览会几天时间里,对接企业392家,供需双方现场达成一批意向性协议。

产业商机 | ChanYeShangJi

动漫产业联盟 成了一条发展捷径

□ 张霁海 杨念明 李大庆

虽然有江通动画、知音漫客、海豚传媒这样发展势头正好的企业,但与全国其他地区比较,武汉动漫产业仍是规模小、力量弱,市场竞争力不强。如何才能加速前进步伐?

采访中,多位企业家都提出一条可行的捷径:建立产业联盟,携手合作才能资源共享,优势互补。

一栋楼内的合作经

“楼上楼下的,都是合作伙伴与潜在伙伴。”武汉意美汇文化传播公司总经理李伟,庆幸自己进驻了洪山CBI动漫创意孵化基地。“这两天,我正在与10楼的世纪长青公司商讨《笨笨牛历险记》的前期推介细节!”意美汇公司在9楼,长期致力于原创图书的编辑、销售,在期刊和图书等领域颇有业绩。

世纪长青公司作为专业的动漫产业运营商,拥有数百个图书、音像和电视台发行网络,积累了多年运营经验。该公司与河北金鹰卡通公司合作的动画片《笨笨牛历险记》,共104集,前26集已确定8月在中央电视台播出。

李伟闻风而动,买断了《笨笨牛历险记》动画图书与音像版权,4月份以来,先后在成都书博会、上海世博会宣传相关的动画图书。

“从市场反馈来看,这套图书至少可以卖出3000万码洋!”李伟颇为兴奋。

一栋大楼有多少合作机会?李伟说,7楼的动漫制作公司,为意

美汇的图书制作漫画插图;10楼的天鹰动漫公司,正在制作湖北第一部动画电影《熊猫欢欢》,预计7月完成;11楼的蔚上蔚文化传媒公司,正在制作365集动画《春暖花开》,已完成23集。这两部动画讲述的故事,都有很好的看点,将带动可观的动画图书市场。

一栋楼内,汇集了数十家与动漫相关的中、小企业,近水楼台先得月,它们相互了解加深,他们合作的机会也更多了。

一个抱团发展的基地

建设CBI动漫创意孵化基地,是洪山区对自身优势认知后作出的决定。洪山经济开发区管委会书记郭涛说,区内云集了丰富的科教资源,沉淀了深厚的文化底蕴,有着发展创意产业得天独厚的比较优势。

2008年,《洪山区创意产业发展2009-2020年规划纲要》提出,专设1000万元创意产业发展基金,从租金补贴、税收减免、用地支持等各方面,全面扶持创意企业,推动创意产业集聚。

优惠的政策与服务,产生了强大的吸引力。洪山CBI动漫创意孵化基地一期,年初投入使用,现已全部租出,武汉天鹰动漫、武汉多赢软件、武汉世纪长青、东雅图数字科技等20多家动漫、游戏、软件企业进驻。

“通过引进产业链上的不同企业,推动基地动漫企业抱团发展。”郭涛介绍,基地二期、三期正在加紧建设,建成后将再引进100多家

企业。郭涛表示,基地建成后,年产值将超过50亿元,成为武汉市最具活力的动漫创意研发中心、动漫产量最高的园区。

一个联盟的产业梦

2009年,武汉动漫产业发展的一个具有特殊意义的年份。这一年1月,一直分散的动漫企业首次走到了一起,成立了由138家企事业单位组成的武汉动漫产业联盟。武汉的动漫企业,开始了业内合作的探索。

联盟秘书长、世纪长青公司总经理张林介绍,联盟作为武汉规模最大的动漫行业组织,贯穿动漫原创、制作、出版、媒体、培训、发行、零售、影视等全产业链条,目前联系市外动漫企业约600多家。联盟的成立,为创意、制作、发行、推广、商品开发、版权授权等分工明确的产业链对接提供了可能。《知音漫客》主编李靖表示,武汉动漫企业各有特色,但缺乏深入的合作。成立联盟,有助于企业清晰各自定位,与上、下游企业形成合作,资源互补,在激烈的竞争中求得生存。

联盟提出了一个宏大的理想:通过2-3年的努力建设好动漫品牌产业化平台、动漫服务外包平台、数字表现合作平台;通过3-5年的努力,推出1-2个全国知名的动漫品牌和龙头企业,形成1-2个上市企业;力争在5-10年间,联盟会员年产值过100亿元,间接产值过1000亿元。

现代服务业联盟在上海成立



图为现代服务业“联盟”主要成员合影。

日前,我国第一个以品牌附加值提升服务为核心的现代服务业“联盟”在上海名仕街成立。

联盟的服务宗旨是:根据企业现状,提供以品牌价值提升为核心的资源建设,匹配有效资源,帮助

企业进行品牌个性文化的创意、树立、管理及建设,并帮助企业实现与国内外投资银行的无缝对接,从而形成整体把控、分步实施的一站式服务,使目标与实施能够得到完美结合。

张耀智 张雪莹 摄影报道