

编者按:农企“抱团”发展成立协会,这在全国副省级城市中还是第一家。成都市农业产业化龙头企业协会将着重突出服务型功能,着力打造五大平台,在科技、融资、保险、网络和维权等方面为协会内企业提供帮助和扶持。

“抱团”做大做强 实现“两个带动”

——访成都市农业产业化龙头企业协会会长、四川得益绿色食品集团有限公司董事长杜诚斌

□ 本报记者 何沙洲

根据成都市农委数据统计显示,目前成都市农业产业化龙头企业已发展到420家。11月16日正式成立的成都市农业产业化龙头企业协会,就吸引了120多家第一批参加,会员的经营范围涉及种养殖、粮油加工、乳制品、肉制品、茶叶、果酒等诸多领域。农企“抱团”发展成立协会,这在全国副省级城市中还是第一家,成为成都现代农业发展的又一座里程碑。

“协会成立后,将着重突出服务型功能,着力打造五大平台,在科技、融资、保险、网络和维权等方面为协会内企业提供帮助和扶持,让企业‘抱团’发展,解决我市龙头企业组织化程度偏低的问题。”在成都市农业产业化龙头企业协会第一届会员代表大会选举中当选为会长的四川得益绿色食品集团有限公司董事长杜诚斌先生面对中央、省、市媒体的竞相采访,他表示,在成都市农业产业化龙头企业协会的引导与服务下,会员企业将秉承“抱团”发展的理念并拥有无私的奉献精神,牵手和谐发展,就能更好地实现“做大做强,延长产业链,加快标准化示范基地和示范园区的建设”的目标,进而更好地带动农民发展现代农业、带动农民实现持续稳定增收。

●抱团发展,探索创新,继续向“全国领先”迈进

谈到为何成都在全国副省级城市中第一家成立农业产业化龙头企业协会,杜诚斌介绍,农业产业化经营是党和政府解决“三农问题”,推动我国经济社会持续健康发展的长期战略。而成都市农业产业化龙头企业作为业内领军企业,已成为带动全市现代农业发展的主体;全市龙头企业数量、各项经济指标、对农户及经合组织的带动面都在全国省会城市名列前茅。目前,成都市城乡统筹、“四位一体”科学发展总体战略正在深入推进;今年7月,四川省委办公厅、省政府办公厅又联合发出《关于在农业产业化经营中大力推进“两个带动”的意见》,明确指出“带动农民发展现代农业、带动农民持续稳定增收,成为新阶段农业产业化



相关领导为成都市农业产业化龙头企业协会授牌

经营带动主体的重要职责和历史使命。”

“本会正是在这样的重要历史时刻成立的。”杜诚斌表示,“新的形势,我们面临新的机遇与挑战,需要我们担当起新的社会责任,那就是抱团发展,探索创新,大力提升我市现代农业的核心竞争力,继续向‘全国领先’迈进。”杜诚斌说,“这是本会的重要使命。”

●让协会来协调政策、资金等问题,为整个会员服务

在成都市农业产业化龙头企业协会成立大会上,该协会就与3家金融单位签订了《融资服务框架协议》,3家银行分别向协会首期授信10亿元人民币,对协会所推荐企业开通专门的绿色通道,优先提供流动资金贷款、网上银行等全方位的金融服务,并对符合条件会员企业提供授信支持。

“组建这个协会的一个重要原因,就是解决我市龙头企业组织化程度偏低的问题。”杜诚斌说,大家加入这个协会,除了承担有关责任和义务之外,更大的愿望是在这个团体中能够得到实实在在的帮助和扶持。为此,协会将



成都市农业产业化龙头企业协会会长、四川得益绿色食品集团有限公司董事长杜诚斌发表施政演说。

着力打造融资、担保、网络、法律、科技五大服务平台,利用协会将目前的一百多家会员企业打捆,让协会来协调政策、资金等问题,为整个会员服务,为会员企业的不同需求而“量身”给予扶持和帮助。

比如,协会还将引入省市农担公司和保险公司,为农企提供多种保险服务;将与电子商务公司和律师事务所机构进行深度合作,逐步打造本会

的网络平台和法律维权平台;还要协调有关部门,帮助会员做好科技创新,联合高校和科研单位建立各专业专家组,为会员提供科技服务,帮助农企申报技改项目、新产品鉴定;协会还将举办各类专题研讨会、高峰论坛、经验交流会、经贸洽谈会、展销会、博览会等,帮助会员在国内外开拓业务。

杜诚斌表示,新成立的协会是一个服务型协会,企业之间,相互支撑、相互担保、相互融资,企业与政府之间起到“桥梁”作用。协会作为成都市龙头企业的代表,将及时向政府反映会员的愿望和正当要求,提出意见和建议,当好政府科学决策的“参谋”;协助主管部门做好国家、省、市扶持龙头企业政策的落实工作,及时反映和协调解决政策落实中的有关问题。同时,今后,按照转变政府职能的有关要求,将协助成都市农业产业化经营工作领导小组办公室,接受政府有关部门委托,开展与农业产业化经营有关的第三方认证、基地建设初审、“龙头企业”资格审核、产业化项目申报、农产品品牌认定等工作。

●将联合行业农企,提供直接对接服务



李海兰

时常开着宝马行驶在快车道上得李海兰,自称为商路上的步行者,让记者在上一刹那间感悟出他独到的商业理念。年龄不大,商道老成。

他介绍说,做家具,是老实人的事业,唯有不投机、不取巧、不想入非非,一步一个脚印,才能做大做强。虽然是低附加值,但任何一个行业,只要一直做下去就会有潜力,就能发展壮大。所以,景上在用大智慧追求大目标的愿景下,对每一个细节都是躬身以求;一块料,一个技术环节,绝不允许有半点瑕疵。

李海兰说,有一次,因一个技术问题他弄不明白,就在车间里吃住了20多天,直到完全明白为止。

惟有真正的步行者方能如此。而从胆气、从辉煌的成就来看,景上人谱出的是一曲步行者践行大商道的豪迈之歌。

财富之路愿景无限

不尚高谈阔论的李海兰,却极富

“成都市农业产业化龙头企业协会是由国家级、省级农业产业化龙头企业和金融机构发起建立的社会团体,基本涵盖了农产品开发的各个领域,吸引了以四川得益绿色食品集团有限公司为代表的一批实力雄厚的企业,凝聚了一批事业有成的优秀企业家。协会的成立,标志着著名的‘天府之国’、‘美食之都’在整合资源优势、抱团发展,推进农业产业化、促进农民增收上又向前迈进了一大步,必将大大提高现代农业的组织化、规模化和市场化程度。协会的组织方式、运行机制和先进的发展理念,非常值得远在松嫩平原的讷河市认真学习借鉴。”上月应邀参加了成都市农业产业化龙头企业协会成立盛会的黑龙江省讷河市市长王平如是评价。他希望该协会发挥巨大的影响力和载体作用,带动企业不断开拓市场,加强区域间的交流与合作,建成立足巴蜀、带动周边、辐射东北的特色产业开发格局。

对这新成立的龙头协会寄予厚望的还不止于此。杜诚斌表示,今后协会还将联合行业农企,跟成都市各大超市、农贸市场对接,提供直接对接服务,直接对消费者实现优惠,让农产品贴近百姓生活,让市民吃上更为便宜的农产品。

目前,现有的420家成都市农业产业化龙头企业中已有120多家参加协会,会员企业的产品质量好,品牌知名度高,“两个带动”能力强,已经受到各级党委政府和社会各界的广泛关注。这令第一届会长杜诚斌对于协会的发展前景充满了信心。杜诚斌告诉记者,得益绿色作为会长单位,一定率先垂范,遵守协会《章程》,承担有关责任和义务,协调好协会内部各部门,组织实施好《协会工作计划》。他有决心“在市委市政府的关心支持下,在市农委、市民政局的监管指导下,求得本会有序、可控发展,逐步具备更新颖的运行模式,更强大的服务功能,把协会建设成为‘两个带动’的龙头,共同推动成都市现代农业实现新跨越。”他相信“只要每一个会员爱会如家,团结一心,互相理解,互相支持,就能够在较短的时间内把我们的协会办出特色,办出实效,办出品牌,办出影响。”



孙顺海

这位留着寸头、有着一对精明小眼睛的小个子男人用“赌”来形容自己所在的“温商”群体,并认为有其必然性。

孙顺海 “豪赌”实业

□ 张琪

“温州人赌的心态比较大,这一点我认为确实是这样。”江苏海清生物科技有限公司董事长孙顺海这样说,他的另一个身份是浙江温州中国海太阳集团的创始人兼董事长。

据经济观察报报道,在海太阳集团的官方网站上,你可以清晰地看到这家民营企业从产生到壮大的全部脉络:从水产品贸易起家,之后涉足汽车销售和汽车机电进口贸易,2006年起从事化工贸易新成规模,2008年投资实业项目——海清生物科技,并进一步将贸易触角伸到有色金属行业。

“哪儿有钱就去哪儿,什么赚钱就做什么”,这似乎已经成为对温州商人最精当的评价,而从上述轨迹来看,这种特质在孙顺海身上同样鲜明。这位留着寸头、有着一对精明小眼睛的小个子男人用“赌”来形容自己所在的“温商”群体,并认为有其必然性。

“温州人没有资源,只能靠走出去、靠捕捉信息、利用政策来博取命运,这在某种意义上其实是好事。”坐在镇江万达喜来登酒店顶层的总统套房中,孙语气轻松。

但很明显,孙更急于向外界推销他在两年前开始的新探险:海清生物科技。他似乎很得意于这项投资,在他看来,投资实业意味着自己已经从“商人”向“企业家”转变。

也许,在孙的观念里,这次转型能够让自己和其他以贸易或资本运作为生的温商有所不同,至少不是近来充斥于媒体之上的那种“温商”。更何况他投资的是具有很高知识含量的生物科技产业。然而,巨额的资本投入、全新的行业和产品、比贸易长得多的项目周期、研发团队的管理、复杂的品牌塑造,以及最重要的、作为企业家所必需的远见、决断和坚持等,这一切都让海清在外界看来,更像是孙顺海的一场“豪赌”。

短短三年内,海清从无到有,投产后一跃超过成熟国际品牌成为MES厂商中的全球隐形冠军,在某种意义上,这似乎和中国制造业所发生的没有区别:利用低成本优势迅速打破原有市场格局,进而改变全球产业链生态。

不管怎样,孙顺海的实业探险已经大张旗鼓地展开,在他的计划里,海清将在连续三年盈利后IPO上市,也许在那之后,我们才能真正看清他想在实业路上走多远。

惟有真正的步行者方能如此。而从胆气、从辉煌的成就来看,景上人谱出的是一曲步行者践行大商道的豪迈之歌。

李海兰 商路上豪迈的步行者

□ 本报记者 伏芝勇

2011年12月8日上午10时许,成都市新都区成都家具产业园暖阳高照,轻风和气。成都市景上家具有限公司极具现代风格的办公楼和生产车间显得格外气派、醒目。经四川省重庆商会的介绍,记者驱车来到这里,走入办公楼二楼总经理李海兰的办公室。仅数十分钟漫谈式的采访,这位在成都家具界颇有名气的少壮派企业家的商旅人生,便已生动而清晰;在他简明淡定的语态中,记者同时捕捉到一些别样的东西,耐人寻味。

自主人生最芳华

李海兰来自重庆市奉节县,算是从大三峡逆流而上开启人生之旅的人。生于1974年,1997年毕业于西南财经大学会计专业。在家乡奉节,李海兰是名副其实的“官二代”,按父母的设置,他大学毕业后要回去做一名在编的中学教师,省心省力地捧铁饭碗。

决意留在成都安身立命,当时却没有绘制什么“路线图”,而是懵懂少年般的随性闯荡。先是到一家报社做实习记者,随后进入安都集团,从行政部再到财务部再到总经理办公室,2001

年调万州分公司任负责人。

自主人生路,青春吐芳华。初出茅庐的李海兰,在安都集团不足四年的时光,专业的价值、品格的光亮得以显露,并由此洞开了他远大的人生愿景。2003年,他又成了成都天子集团的一名普通的打工仔。始创于1984年的成都天子集团,是中国西部最早开创家具产业的企业之一,时有成都家具行业的“黄埔军校”之誉。李海兰放弃在安都的前程而投身天子集团,就是刻意来做“天子门生”的。

“我要感谢天子集团,更要感谢集团的杨董事长。我在天子及杨董事长的个人身上,学到了很多東西。天子对品质、品牌的追求,将影响我的一生。”李海兰对记者说。

2009年,李海兰离开了天子。十年磨一剑,他要践行自己的品牌理想、走自己的创业之路了。

“步行者”践行大商道

成都市景上家具极具现代风格的办公楼和厂区,显示出这个年轻企业的实力和风格。李海兰的总经理办公室宽敞明亮,但朴素简约,惟有墙上的一个手书横幅显得格外厚重、醒目:“用爱心做事,用感恩的心做人”。

说到创建于2009年10月而今年的产值已近两亿的成都市景上家具,李海兰首先提到了董事长邓登建,“他真诚、谦和、大气,业务素质极强,又知人善任,是我在大学毕业后遇到的重

要的良师益友之一,和他搭档,可以无往而不胜。”

其实,2009年李海兰离开天子走自己的创业之路、品牌之路的第一步,是创立了自己的成都海兰之家家具厂。而与邓登建的偶遇,很有些天缘之合的味道。一个是技术高手,一个是管理行家,性情投合,互相信赖,由此成就了今天的景上家具。

今天的景上家具,仅在新都就拥有1万多平方米现代风格的办公楼和2.8万平方米的现代化生产基地。另外还租借了两个生产基地,生产基地的总面积达4万多平方米。同时还在什邡市的师古镇工业园区置地近300亩,正在建设景上家具产业园。目前,景上已在北京、沈阳、西安、郑州、长沙、合肥等大城市设立了办事处,建立了川、渝、黔和大西北4个公司直管部,全国拥有600多家专卖店。景上的板式家具,正在申报四川名牌。

年复一年,犹如锦上添花的景上家具,奥妙何在呢?

“首先,我们得益于产品的定位精准。档次上,我们定位在中等偏上一些,风格上,我们定位为休闲时尚。这正好与我国购买力极强的25至45岁年龄段人群的消费喜好相契合,所以我们的买方市场强劲。其次,我们坚持走精细化之路。产品精细化,管理精细化,是我们时时刻刻的努力和追求。其三,得益于我们是持之以恒的步行者。”李海兰说。