

打造中国最好的梨子梨园梨村

——2014 中国西博会追访四川欧阳农业集团有限公司

■ 撰稿采写 于丹

刚刚结束的中国西部国际博览会(2014)暨四川农业博览会上,四川欧阳农业集团有限公司的“欧阳晓玲”广安蜜梨一举荣获金奖,成为本届展会最受欢迎的展品之一;公司董事长欧阳晓玲与成都麦哥农业开发有限公司老总在农产品采购贸易签约仪式及表扬大会上签订了《梨产品采购贸易协议》。据悉四川欧阳农业开发有限公司的产品已走出国门,出口到俄罗斯、匈牙利等国,在此次西博会上同样引来了国内外客商青睐,包括一些操着英语的外国客户前来订货及交流。

小平故里的广安华蓥山以雄奇险秀的旅游风光和极其有利于林木果蔬生长的自然环境闻名于世,华蓥市特地组织了以市委书记和市长领衔的庞大参展阵容,广安市委书记和市长等也亲临展会助阵,早已名声在外的四川欧阳农业开发有限公司及其驰名全国的“广安蜜梨”等产品,近年来已经引起社会民众与商家的极大关注,自然成为展会上最受追捧的明星产品之一。欧阳晓玲董事长兴奋地告诉记者,公司参加这次西博会原来预期20万元,实际签约50万以上,大大超出预期,收到了满意的效果。公司以打造中国最好的梨子、最好的梨园、最美丽幸福的梨村为目标的创新开拓与升级发展,也已引起业界的反响与社会的共鸣。

记者获悉,“欧阳晓玲”不仅是一个中国驰名商标所标志的优质品牌,也是一位成功进行自主创业的传奇女性。她1981年林校毕业后供职于永川林业局,不到20岁即成为一位前途无量的中层领导干部,却于1993年市场经济初起狂澜时主动辞职下海,创办四川省第一家民营农林园艺科研机构,事业有成后又返回家乡华蓥农村承包荒山种梨,带领乡亲们共同致富,由此做成了一家前景光明的现代农业企业,也做成了一片利国富民的特色产业。

如今,当这家企业以著名水果品牌、中国驰名商标、四川省农产品知名品牌、省农业产业化重点龙头企业、省优质绿色产品示范单位的形象展现在人们面前时;当欧阳公司被四川省委、省政府评为两个带动(带动农民发展现代农业、带动农民持续稳定增收)先进单位,当广安蜜梨基地获得全国休闲农业与乡村旅游示范点等荣誉时;当先后荣获“中国十大杰出青年农民”“全国三八红旗手”“全国星火科技带头人”“全国十大绿色卫士”“中华爱国之星”“四川省十大女杰”及新中国成立60周年四川省最具影响力劳模等称号的欧阳晓玲就在我们眼前时,不由不引起记者们的极大兴趣与深入探讨。

记者了解到,四川欧阳农业集团有限公司经过十多年发展,现已成为集生产、科研、示范、休闲、旅游为一体的,主要生产和经营南方优质早熟梨的企业。集团公司下辖四川华蓥山黄花梨有限公司、岳池绿源生态产业有限公司、广安现代农业科技开发有限公司、南充凤



城山农业有限公司、四川欧阳晓玲农业有限公司及两个研究所(植物研究所、果品研究所)和两万平方米休闲度假村,以及西昌、茂县、绵阳等地的梨业基地,总面积达2万亩。其中位于华蓥山黄花梨基地1万亩,栽植梨树200多万株,覆盖四个镇30个村250个社。2005年3月,中国小平故里华蓥山梨花节成功举办,来自各地的观光游客达10万人次。

企业是因产品而生存而发展的。近年来,“欧阳晓玲”牌广安蜜梨多次参加省内外果品展销会,获得各方的赞赏、好评与嘉奖;2009年在成都荣获“中国西部国际农产品最畅销产品”,2010年11月在北京荣获“中国农经产业最受欢迎的十大农经品牌”,2010年12月在广州国际农产品博览会荣获“中华果”奖,2011年11月荣获第九届中国国际农产品交易会金奖……2012年12月,“欧阳晓玲”荣获中国驰名商标,成为广安蜜梨获得官方与民间共同认可的重要标志。

欧阳晓玲介绍欧阳农业公司以“科技是先导、品牌是战略、机制是活力、管理是保障”的企业理念,特别是“把农民变工人、把农民变股东、把农民变业主”和“育一流品种,创特色农业,带领百万农民增收”的经营方针与发展目标,深深地吸引着我们。她说为把广安蜜梨基地进行提档升级,公司从韩国引进品种,运用台湾的技术,结合本地实际,经过自我改良培育而形成自己的良种。公司并建了网站,打造

电商平台,进行精品连锁配送,形成营销的亮点,加强市场的拓展。由此向着生产基地科技一流、品种一流和标准化栽培的方向前进,包括建设第一个世界梨品种资源库、中国第一个梨界交易信息平台、中国第一个标准化栽培有机生态梨园等,目的就是把梨业基地和广安梨产业做大做强,把二产配送和物流做大,把三产乡村旅游做靓。

具体对于观光农业乡村旅游来说,欧阳公司主要致力于以产业链的形成打造成一个平台,并由此规划了七个景点:一是标准化梨园;二是产冷链物流,储藏保鲜配送加工中心,完善产业链;三是产地批发中心;四是蜜梨温泉酒店;五是蜜梨农业科技中心;六是蜜梨梨花街新村;七是月亮湖,即将月亮村部分低产田改造成一个湖泊,作为一个旅游新景观进行开发。

2004年8月,胡锦涛总书记亲临四川欧阳农业开发公司基地视察,与欧阳晓玲亲切交流达40分钟,总书记对欧阳晓玲实施的发展模式给予了充分肯定。中央电视台《东方之子》栏目也对欧阳晓玲作了专题报道。她还多次应邀在部省市有关会议及活动上作经验交流,并自2001年以来连续三届当选四川省人大代表。有关人士论称,欧阳农业开发公司及主产品广安蜜梨,事实上已承担起探索山区农业之路、城乡统筹发展之路的两大使命,形成了科技农业的典范、标准农业的示范、循环农业的展示、品牌农业的基地、休闲农业的园区、乡村旅游的景点等六个亮点,可望成为中国山区现代农业发展和统筹城乡发展的一面旗帜。

当代中国,社会经济进入“新常态”的挑战和机遇同时降临。相信在中国经济转型升级及社会发展迈上新台阶的新一轮进军中,四川欧阳农业开发集团公司、广安蜜梨产品及其涉及的系列企业,定将在服务国计民生及企业自身发展过程中,不断创造新的更加光明的未来。



●刘远坤等在习酒阳雀岩

施品牌带动战略,加大习酒品牌宣传推介,强化地理标识保护,加强营销网络建设,积极拓展习酒市场,提高品牌影响力和市场占有率;四要强化“内动力”,在企业内部管理、人才队伍建设、开源节流等方面下功夫,把习酒做大做强。

刘远坤强调:实施工业“百千万”工程,是省委、省政府实施工业强省战略的一项重大决策部署,也是落实“全党抓经济,重点抓工业”的具体

体现,旨在通过做大工业、做优产业、做强企业来加快我省新型工业化推进步伐,为推动后发赶超和同步小康提供强有力支撑。习酒作为省级重点企业之一,受到省委、省政府的高度重视,市、县各级各部门也要高度重视、关心和支持习酒发展,要从加大水、电、路等基础设施建设等方面充分做好扶持工作,用优质的服务推动习酒持续做强,从而推动贵州经济的发展。(侯春燕 李欧)



●兴文县整顿关闭工作汇报会

在随后召开的整顿关闭工作汇报会上,督察组对兴文县严格按照上级相关要求并结合辖区安全生产工作的实际,扎实有效推进金属非金属矿山整顿关闭工作给予了高度肯定,同

贵州副省长刘远坤到习酒调研

本报讯 11月5日,贵州省副省长刘远坤一行莅临习酒调研。贵州省政协副主席、茅台集团党委书记陈敏,遵义市副市长田刚、仁怀市副市长王照达、习水县委书记周舟、县长陈钊、副县长苟明利陪同。

习酒公司董事长张德芹、总经理钟方达、党委副书记、纪委书记冯镛在阳雀岩向刘远坤一行汇报了习酒规划建设、生产能力、市场销售等情况。刘远坤一行还深入封坛酒库、包装车间进行调研,了解公司基酒储存、企业管理、包装生产等有关情况。

随后,在习水县政府会议室召开座谈会,刘远坤听取了习水县相关企业、职能部门工作情况的汇报。张德芹介绍了习酒2014年至10月份的主要经济指标完成情况,习酒近期发展目标及恳请上级政府帮助解决的关于知识产权保护、道路交通、科研支持、环境治理等难题。

刘远坤分析了当前宏观经济形势,并对习酒发展作出指示:一要坚守产品品质,发挥习酒质量优势,建立消费者信赖的产品质量体系;二要做好市场转型,顺应市场发展趋势,重视新产品的开发,用大众青睐的产品在激烈的竞争中占领主导市场;要强化营销、拓展市场,实

四川省金属非金属矿山整顿工作组督查安全工作

对兴文县扎实有效推进整顿工作给予高度肯定

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 黄劲松

11月12日,四川省金属非金属矿山整顿工作组第六督察组由省国土资源厅矿管处副处长何继强带队,在宜宾市安全监管局、宜宾市国土资源局相关负责人陪同下,对兴文县金属非金属矿山整顿关闭工作进行了督察。

督察组一行抽查了兴文县已经关闭的莲花镇长岭村三组石厂、古宋镇河村建材厂、古宋镇大园地采石厂等矿山企业,并对关闭企业直接用于生产的设施设备拆除以及关闭后的安全隐患、地质灾害和环境治理等情况进行现场检查。



●红豆奋战“双十一”誓师大会

红豆电商发力 助推千亿红豆

奋战“双十一” 打造“红豆购物节”

马年的“双11”激战打响前,在无锡红豆集团,记者切身感受到备战双十一的浓厚氛围。“双十一是一场全民购物节,这一天对我们的电子商务非常重要,我们要将双十一打造成‘红豆购物节’。”11月8日上午,在红豆集团召开的双十一誓师大会上,红豆集团总裁周海江充满激情地说。

“网络时代改变了人们的生活方式和消费习惯,也催生了商业变革,抓住电子商务就是抓住了传统行业转型的关键。发展电子商务是红豆战略转型的一个重要环节,大力发展电子商务将有力助推红豆实现千亿目标。”周海江说,早在电商刚刚起步的2008年,红豆就以淘宝、京东商城、1号店等第三方平台为切入点,成为品牌服装企业中“触网”的先行者。2011年以来,红豆先后打造了国内领先的服装类垂直电商平台——红豆商城、红豆万花城、中国面料馆、中国纺织材料交易中心。集团电商年销售额从2008年的1500万元跃升到2013年的3.3亿元。

周海江还对今年“双十一”提出五点要求:一要在目标上有保证,2013年11月11日,红豆集团双十一网销达到了1.0368亿元,同比增长3.06倍,创下了历史新高,也占了淘宝双十一销售总额的1/350。今年双十一,红豆将向更高目标全力冲刺。二要在战斗力上有保证。电子商务队伍要继续扩大,人员素质要提升。集中精力,保持体力,充满激情,打一场双十一决胜仗。三要在物流上有保证。要建更多仓库,完善配

套设施,提升物流配送能力,确保发货及时准确。四要在货品质量上有保证。既要保证数量,更要确保质量。这是对消费者负责,也是对红豆品牌负责。绝不能以牺牲质量来换数量,只有保质保量,才能赢得消费者的信赖。五要在后勤服务上有保证。集团上下要齐心协力,为奋战在双十一前线的人员做好后勤保障工作,让他们全身心投入工作。

红豆集团电子商务条线、以及相关部门人员参加誓师大会,红豆居家、红豆男装、红豆家纺、IDF电商、红豆商城负责人在会上作了交流发言。“为了这一天,我们已经备战了几个月,确保双十一各项工作万无一失。”红豆居家电子商务部经理任越告诉记者,红豆居家电子商务去年双十一创造了6500多万元的佳绩,今年的准备工作充分,而且推出了更加优惠措施让利消费者。红豆绒柔暖型内衣是今年红豆居家电子商务主推的产品,红豆绒内衣是红豆居家公司今年研发的新品,在双十一这一天将会给消费者带去意想不到的优惠惊喜,机不可失。

稳扎稳打,志在必得。以“红豆”品牌响誉海内外的红豆集团,始终走在服装时尚的前沿,连续多年服装(套、件数)销量稳居行业第一。今天,面对汹涌澎湃的互联网经济浪潮,红豆集团正以变革者的姿态,不断前行。对于红豆未来的互联网产业发展,周海江运筹在胸,线上线下,协同发力,红豆将向更高销售目标冲刺,再创红豆电子商务辉煌。(红轩)

马正跃调研双汇5000万只肉鸡产业化项目

本报讯(记者 李代广)11月13日上午,河南省漯河市委书记马正跃深入双汇第二工业园,对双汇5000万只肉鸡产业化项目推进情况进行调研,他强调,双汇肉鸡产业化项目是双汇集团有史以来单体投资最大的项目,对于拉长食品产业链条、带动双汇集团和全市经济发展具有重要意义。

据了解,双汇肉鸡产业化项目计划总投资18.3亿元,参照国际化标准建设,包括种鸡繁育、种蛋孵化、商品鸡养殖、饲料生产、肉鸡屠宰、肉制品深加工、物流配送

等36个项目,全部建成投产后,可实现年销售收入55亿元、利税4.5亿元。截至目前,已有34个项目陆续完工。

调研过程中,马正跃对双汇肉鸡产业化项目整体推进情况表示满意,他指出,双汇集团作为漯河市着力培育的本土企业,多年来为全市经济社会发展做出了重大贡献。成功并购美国史密斯菲尔德公司之后,双汇成为全球最大的肉制品加工企业,他要求各县区、各有关部门和双汇集团要合力推进、加快建设,确保项目如期建成投产达效,为全市经济发展做出积极贡献。

老酒作坊出新酒 古城美酒再飘香

■ 周芷伊

“生千年而不死,死千年而不倒,倒千年而不腐。”这就是胡杨,被世人称之为“死亡之海”的沙漠中的生命之魂。在这种神奇灵物生长的西部边陲,有一口上天赐予的琼浆杏林泉,有600年生生不息、一滴醇香醉天下、百年传承铸酒魂的新疆第一窖古城酒业。

烧酒这种神奇的液体兼容了水的外形和火的性格,水是酒的血液,古城酒的血液取自杏林泉神井。清乾隆二十四年(公元1719年),山西人张氏在北斗宫挂牌开张“杏林泉”,取其意源出于山西杏花村,酒瓮如林,酒似泉涌。据说,张氏选择北斗宫酿酒,故请匠人掘一口深井,竟然水源旺盛,水质纯净,用此水酿酒,悠清见长,入口香醇,因此堪称酒中上品。这样,弯弯曲曲的北斗宫就形成以山西人为主体的,以酿酒为龙头的工商业集中地。古城美酒根生杏花村,花开北斗宫,进入北斗宫巷,就能闻到扑鼻的酒香。从此,杏林泉便成为新疆酒的故乡,古城便成为新疆酒城。

美名扬九州

冰心说,成功的花儿,人们只惊慕他出现时的明艳,然而当初它的芽儿,却浸透了奋斗的泪泉。其实,在古城酒身上,又何尝不是如此。岁月,是一篇没有标点、没有段落的大赋。在古城酒发展的历史上,有这样几个数字值得特别关注:

1403年,著名的持节大臣陈诚著书“古城奇台一带,同食米面,稀有菜蔬,小酿酒醴”记史;1719年杏林泉开张;1938年,奇台县北斗宫巷15家酿酒作坊合并五大作坊;1952年,建立“奇台县国营白酒厂”;1964年,注册“古城”牌商标。直至2001年,诞生新的名字“新疆第一窖古城酒业有

限公司”;2011年,获“中华老字号”“中国驰名商标”……

回顾古城酒发展的一段段历史,光荣在这里崛起,诚信在这里绽放,创新在这里诠释,魄力在这里彰显。正如古城酒业董事长周文贵提出的企业核心理念一样:“酿造美酒,奉献社会,造福员工,贡献地方,百年古城,流芳百年。”这个核心理念是古城人在多年工作中所传承和奉行的信条,是企业哲学层面上凝重思考后的精神结晶,是凝聚和激励全体古城人众志成城实现企业宏伟使命的一项行为准则。

好酒赢天下

古城酒业可生产清、浓、酱、兼四大香型,200多个品种。多年来,古城酒业坚持高品质的产品都是设计出来的,以“名酒名在质量,贵在风格”的理念,充分依托区级企业技术中心平台,积极与国家各相关科研机构、院校进行白酒研究。一直坚持和传承着古法陈酿的传统技艺,通过粮好、水好、技艺好、品质好、品牌好、运营好、名师铸就七大产品优势,经过多年的稳健发展,目前企业的生产能力、生产规模、技术水平都已位居新疆白酒行业的前列。即便如此,古城酒依旧坚持以自主创新为发展手段,以传承和变革为突破口,不断彰显着文化名酒不可阻挡的神奇魔力,可以说,独特的自然环境、科学的工艺流程、精湛的酿造工艺、和谐的企业文化,使得古城品牌更加丰满动人。

今天,历史已将古城酒推到了新的起点之上,古城酒业比过去更坚强,更强大,更清楚未来的路怎么走,这个新的,更加宏伟的目标,注定古城酒走的是一条充满希望的发展道路,注定他们必用卓越的智慧、勤勉、忠诚和自信,创造出白酒王国里一个有着独特魅力的白酒新贵。