

全荣云:专业化烘烤助烟农提质增收

■ 欣玫

“种出好烟叶,烤出好烟叶。到了烤季我们都要搞好烘烤设备的安装、调试工作。我负责专业化烘烤,有密集型烤房64座,带了12个人烤烟。我们还参加了县烟草公司组织的烘烤技术培训。”

云南马龙县旧县烟叶站烟农全荣云谈到专业化烘烤很有体会,“每到烘烤的两个月我都要长住在烘烤工场搞好管理。”

全荣云一家人种烟近16亩。不到烤季,他都是与家人一起种烟。

“烘烤季节县公司组织我们烘烤培训。烘烤员必须不断努力学习专业化烘烤知识,不断提高烘烤技术和水平。”

老师给大家讲烟叶成熟采收、科学烘烤工艺、烤坏烟叶防控措施、多雨寡日照烟叶烘烤等;今年烟叶成熟期降水较多,不好烤,应注意烟叶变黄干燥协调,杜绝升温排湿,适当早排,稳干球温度延长长时间排湿。老师还现场指导学员实际操作,在炉子旁边,边说边操作,直观易懂,做到一学即会,都能烤出好烟。

技术员通过召开小组会、现场会等形式,对烟农进行烘烤培训,使烟农正确掌握设备操作技术和科学烘烤工艺,提升烟叶烘烤质量,提高烟农收入。

“凡有培训我几乎都认真去学,提高自己的烘烤技能。”

全荣云的烘烤工场现有烘烤管理员5名,烘烤辅导员2名,担负着1280亩烘烤指导任务,他们宣传成熟采收,指导烟农科学烘烤烟叶,同时还是分级扎把的培训师。



“我是近两年才开始搞专业化烘烤,用的烤房是密集型烤房。用的燃料是质量好无烟的洗煤,烤房都是全自动的。”

专业化烘烤降本。我们一个人可以烤5-8座炉子,一炉烟达到400-480杆。我们根据烟叶质量分别装炉,适当调整工艺,集中烤烟省工省时,省燃料、节约成本。24小时有人值班,遇到设备出问题,及时解决,保证质量,增加效益。”

有的烟农150-350杆烤一炉烟,也需要一个人,工时燃料等成本高,还不能保证24

小时随时有人观察或及时处理问题,也就不能保证烤烟的质量。

“烟草公司对我们帮助很大,每年都要举办烘烤技术培训,我们这里去年办了两次培训,培训了很多学员。资料、吃住等都是烟草公司出费用。”烘烤老师深入到烘烤中实地了解了烟叶种植、成熟采收、分类编烟、排队装炉、烘烤中存在的问题及烘烤员服务等情况,结合实际,解决问题。

“烘烤设备出了问题我们半夜打电话给培训老师,他都会在电话里教我们怎么解决

东胡集评选“涟水好人”活动有声有色

江苏涟水县东胡集镇在“涟水好人,德馨安东”评选活动中,坚持原则,把握重点,真正把身边的好人评选出来。一是成立领导小组,负责活动的安排、推荐、评选工作。二是加大宣传力度。在镇政府门前以及胡集、新庄、旗杆三个集镇悬挂横幅10条,每村张贴标语50张,召开大小会议10余次,使这项活动深入人心,家喻户晓。三是制定实施方案。以镇党委名义发文,把实施方案印发到各村(居)委会、镇直各单位,做到循序渐进,大力推进,努力促进。四是开展评选活动。参评对象为全镇广大干群和外地客商等。好人类型为助人为乐、见义勇为、诚实守信、敬业奉献、孝老爱亲、遵纪守法。评选原则坚持属地管理、群众参与、民主公开,自下而上,逐级推荐。评选办法由各村(居)委会、镇直各单位设立好人榜,经群众代表推荐后张榜公示,然后逐级上报,由镇评选领导小组筛选后报县委宣传部。

该镇通过“涟水好人,德馨安东”评选活动,旨在弘扬好人文化和“诚简和廉”的价值文化,营造崇德向善、见贤思齐的浓厚氛围,弘扬向善向上积极精神、苦干实干创业精神、创新创业进取精神、开明开放包容精神,为科学赶超、跨越进取,建设小康社会构筑思想基础。

(陈裕 牟岩)

让优质杂粮走进千家万户——访赤峰蒙天粮油购销有限责任公司总经理霍春飞

■ 高艳庆

杂粮,营养丰富而被人们认可,杂粮产业如火如荼发展起来,大大小小的企业也就多了起来,但是整个行业良莠不齐,有待规范。内蒙古是杂粮的主产区,阿鲁科尔沁旗又是内蒙的主产区,赤峰蒙天粮油购销有限责任公司作为地区国有企业、内蒙古自治区农牧业产业化重点龙头企业,承担着引领行业发展的责任。近日,我们采访到了总经理霍春飞。

记者:霍总,请您谈谈企业的发展情况?

霍春飞:蒙天粮油购销有限责任公司位于赤峰市阿鲁科尔沁旗旗山镇,是2004年由原天山杂粮中心批发市场改制而建立的一家以杂粮精品加工、购销、仓储、运输、代购代销为一体的国有控股企业。于2006年8月被自治区人民政府认定为产业

化重点龙头企业。公司组建后,对原有基础设施进行了全面的技术更新与改造,新建了绿豆精选小包装、全自动小米、荞麦米、玉米碴等四条杂粮精选包装加工生产线和一座烘干塔。

记者:公司参与市场竞争,最大的优势是什么?

霍春飞:公司以发展高科技含量、高附加值、绿色有机食品为主攻方向,以定单杂粮为主要原料,建立AA级绿色食品种植基地10万亩,建立有机杂粮基地23000亩,带动农户2500户,实行“公司+农户+基地”的经营方式,与农户签订有机杂粮订单。对有机食品从建设基地、周边环境、人员培训、选种施肥、田间管理、收割等实行跟踪服务和监管,确保基地生产的农产品纯天然、无污染、质量安全可靠。公司生产的“蒙天”牌绿豆,

问题的方法,甚至有时他会与我们整晚坐在烤房,交流烟怎么烤,怎么排湿,怎么应急处理等。

烘烤前,马龙县分公司生产科赛建文科长代表县公司领导经常来检查指导我们中耕除草、病虫害管理,今年又带着我们推广烟蚜茧蜂,减少农药使用量。引导我们做好烟叶适时成熟采收,应烤的都烤,不浪费一片烟叶,并告诉我们种不出好烟就烤不出好烟。按照优化烟叶结构要求,该销毁的直接销毁不入烤房。

“每到烤季的两个月不分白天黑夜,我都住在烘烤基地,随时看管几十座炉子。烟装进炉子需126-140小时烘烤,温度是否正常?烤房设备、线路出问题怎么处理?我都要负责,我们4-5个人轮流值班。”

“我们烤8炉烟将近有2000多元的收入。我烤的烟几乎没有出过问题,受到烟农、分公司烘烤师和赛哥的好评。”

“去年仅供烤两个多月扣除成本我有2万多元的纯收入;家庭种烟近16亩,平均单价20多元,烟草公司有补助,有6万多元纯收入。今年烘烤这部分预计会有2-3万元的纯收入吧。”

全荣云15岁以后就先后跟姐姐、哥哥一起学种烟,到现在搞专业化烘烤,已盖了500多平方米的房子,车也买了。这些都是种烟和烤烟带来的实惠。

组织专业化烘烤既帮助烟农提质增收,自己也得到实惠。

“我的心愿是,继续带领大家,努力为烟农烤出好质量的烟,让他们不断增收致富。”这是烘烤专业户全荣云最纯朴的语言。

搬走创业的“绊脚石”

■ 琼言

选择创业的人很多,但能够坚持下来的很少。有的创业者在遇到困难、屡屡碰壁之后,不得不放弃创业而重新备战考研、出国留学。原本是满怀希望的“创业梦”,成了不堪回首的“伤心梦”。

“创业真没有想象中那么简单。”这是表哥毕业4年来最大的感受。

因为当年考研失败,又错过了各大企业招人的最佳时机,大学毕业后,表哥无奈地从北京回到家乡。在经过一段时间的“慢思考”之后,“不安分”的表哥跟几个好友一起加入创业大军,“趁着年轻,该闯一下!或许我们也可以做出下一个肯德基、麦当劳!”这是表哥在创业前的豪言壮语,但是现实并不顺利。

当时,表哥选择在一所学校附近开一家快餐店,但前前后后跑了两个月,餐馆还未正式开业。这两个月,不光要反复跑国税局、地税局、公安局、卫生许可证、消防证等各种证就办了一堆。表面上,虽然国家规定很多证都不收费,但要想顺利办下来,“打点费”却不能少。创业之路实在难!

近几年,社会上掀起了一轮“创业热”,越来越多有理想又有闯劲的年轻人离开校园后,愿意用一种新的方式证明自己、实现人生价值。然而,创业者的人很多,真正能够坚持下去并且取得一定成绩的似乎不多。有的创业者在遇到困难、屡屡碰壁之后,不得不放弃创业而重新备战考研、出国留学。原本是满怀希望的“创业梦”,成了不堪回首的“伤心梦”。

眼下,政府正大力推动大众创业、万众创新。事实上,要想真正推动大众创业,能否创造良好的创业环境是关键,这个环境既包括资金环境、政策环境,也包括技术支持等各个方面。

创业资金往往是能否成功起步的重要因素。随着互联网金融的快速发展,P2P、股权众筹等新型融资方式使创业融资的路越来越宽,但提供的资金毕竟有限。自主创业,仍然离不开银行的支持。然而,银行往往对小微企业“视而不见”,贷款难是创业者的长期困扰。创业是一次长跑,怎样得到长期、稳定、可靠的资金支持,对于年轻的创业者来说非常重要。在互联网金融降低创业融资门槛的同时,传统金融也要加快改革,为创业融资助力。

除了资金支持,管理部门更应进一步简化审批手续,给企业发展留有充分空间。近年来国家在工商、税务等领域已经不断简政放权、多次释放改革红利,但政策福利是否落实到位,定向“红包”是否定得精准,重复管理、多头监管、乱收费、乱优惠等问题是否仍然存在,都有待进一步检验。好政策出台只是第一步,还需要切实落地生根。

创业离不开社会支持。很多年轻的创业者缺乏市场意识及商业管理经验,相关部门应当努力创造培训机会,让他们更多地了解市场动态,培养市场意识,为以后的发展奠定基础。各种孵化基地、创业大街,也要及时助力,充分发挥梦想孵化器、助推器的作用。

“创业梦”十分宝贵,从学校毕业后,迈出创业这一步不仅需要勇气,更需要全社会的支持。打掉创业路上的拦路虎,搬走实现梦想的绊脚石,让创业环境好起来,创业者才能更有底气,“慢就业”也就不会变成一个棘手的问题。



刘强东首谈京东12年战略:没有三大方向后面都是零



京东CEO刘强东在耶鲁北京中心发表主题演讲,系统阐述了京东12年来的重大业务战略

京东CEO刘强东在耶鲁北京中心发表主题演讲,系统阐述了京东12年来每个业务战略的制定过程,包含京东商城业务、金融业务和农村电商业务等。

刘强东认为,看一家公司能不能成功,就看能贡献多少价值。京东所有的一切都是基于每项业务到底能够带来什么价值,而且一定要是独有的价值。刘强东还称,京东商城的价值在于成本巨低,所以能够持续不断地为消费者提供低价。

以下为刘强东演讲内容(作了较大删节)。

大家都说京东的核心竞争力是物流和用户体验,有人说我们产品保真,有人说我们比线下的连锁店价格低了很多。我今天把整个

京东12年以来每个业务战略的制定过程给大家详细讲解一下,其中就两个字——价值。我们所有的一切都是基于我们每项业务到底能够带来什么价值,而且一定要是独有的价值。如果你今天制定战略,不能超越市场上的已有价值,或者没有带来额外的独有价值,那么我认为这些战略一定是行不通的。

通过技术手段降低供应链成本,提升供应链效率

我们拿京东最早的B2C电子商城业务——京东商城来说,我们之所以强调要自营,而且要坚持自建物流,核心目的是通过技术手段来降低供应链成本,提升供应链效率。中国经济在改革30多年后,取得了巨大的成功,但是整个中国的社会化物流成本却奇高无比,美国大概7%-8%,日本5%-6%,而中国在去年还是17%多,也就是说中国大量的企业利润被物流吞噬掉了。据我们统计,中国每一件商品从走出工厂大门,到达消费者手中,中间要搬运5到7次,耗费了很多成本和时间。所以整个京东商城的战略制定就两点,前端是用户体验,后端是供应链成本和供应链效率。十几年前我们就说过,如果有一天我们能够把整个中国的供应链成本大幅度降低,效率大幅度提升的话,我们坚信京东商城一定可以成功。

外行的看热闹,懂行的看本质。看一家公司,你能不能成功,就看你的价值贡献多少。我们的价值在于成本巨低,所以我们能够持续不断地为消费者提供低价。如果世界上任何一家公司,特别是零售商,它的账期低于库存周转天数的话,这家公司必死无疑,哪怕它有巨额利润,也一定会死。对于这个行业来说,现金流有的时候比净利润还要重要,一旦现金流为负,那是很可怕的。

为供货商、卖家、消费者提供便捷金融服务

回归到行业来说,中国的实体经济需要什么样的金融服务?这是我们最初设置金融产品,不断问自己的一句话;其次,中国的消费者需要什么样的金融产品?也就是说我们要做出什么样的产品才能真正为供货商、消费者创造价值?

基于此,我们推出供应链金融产品——“京保贝”和“京小贷”。首先,365天24小时,在任何时候,大家都可以进行贷款,只需要三分钟就可以收到我们的现金。其次,在还款方面,我们可以按日结算利息。你可以不断地去贷,不断地还,你甚至可以设置自动还款功能。整个贷款过程没有信贷员,没有任何分支机构,只要客户同意,我们不需要签任何纸质合同,我们通过数据分析,可以知道你的产品

是在上升还是下降,我们甚至能算出来你的利润是超出还是低于行业平均利润。

农村电商F战略为农村、农业、农民创造价值

我是农民出身,在农村生活到18岁,所以我对农村的理解相对来说是比较深刻的。中国有一个很大的产品区域倒挂,就是越富有的地方,产品和服务的价格反而越低;越贫穷的地方,产品和服务的价格反而越贵。于是,我们在农村推出3F战略。

首先是工业品下乡,我们希望能够抹平城乡产品和服务的价格差,让每个农民花费最少的成本买到质量最优的原材料。经过中国农业部认证的国家级种子基地只有3个,一粒种的种子从种子基地到农民手里,中间隔了省种子站、县种子站、乡镇种子站等,每家加价10%到20%,农民拿到手的价格就翻了很多倍。所以我们希望能够把种子、化肥、农药等,利用京东完善的物流体系,从工厂送到田间,确保种子是真的,还为农民节约大量成本。

其次就是农民的金融,迄今为止,中国农村的利率,两分利、三分利是非常普遍的,而农民对金融的强需求与低收入是相冲突的。几乎每个农民在一生当中都会有多次借债现象,所以我们希望像京东白条一样,通过大数

据分析,直接给农民进行授信,你一分钱都不用给,先把种子化肥农药拿回家播种去,你赚了钱之后再连本带利还回来,而且我们的利率低于他们平均借贷利率的一半。今天我们已经为数十万农民带来了金融的服务,我们相信这有价值,有价值都能够成功。

第三就是Farm to Table(田间到餐桌),就是我们要做的生鲜。永辉超市利用十几年的时间在中国建立了一套最好的生鲜供应链系统,直接从田间到餐桌,跟我们的战略如出一辙,于是我们投资了永辉。以后我们可能会跟永辉共享一个供应链,一个线上销售,一个线下销售。过去生鲜在中国的首个核心问题是中间环节太多,所以农民种东西很苦,赚不到钱,消费者也很苦,要花四五倍的价格买到生鲜食品,链条太长。

我们为什么推出了很多产品和服务,大家仔细想想,京东到今天为止,我们推的每一个产品和服务,最核心的就是这个产品和服务到底能不能带来独有的价值,能不能解决一个痛点,小到消费者痛点,大到一社会问题。我们坚持认为,只要你的产品和服务真正能够解决社会的某一个痛点,那么你的这个项目就一定可以成功,当然后续要靠你的运营管理能力,也有人得到了风投,但后续的管理能力没有跟得上,也有可能失败,但是战略始终是一个创业者或者一家公司成功的关键,没有这一步,后面的所有都是零。

(京闻)