

川农投勇趟全链融合闭环扶贫“样本之路”

■ 侯云春

“十三五”全面决战决胜全面小康，四川战意正酣！

在四川省委、省政府的决策部署下，一场特殊的战役在四川打响——数十家在川央企、省属国企聚集资金、技术、人才、市场等各方面优势资源，倾力投身“国企入凉”行动，以产业发展助推凉山州脱贫奔康。

在潮涌的“国企入凉”大军中，一个四川最年轻的国企身影，以不满3个月的“年龄”，一次次探索创新在产业扶贫的漫漫征程上，在国企的使命和担当中，书写着非凡的精彩篇章。

11月3日上午，位于成都市高新区的四川国源农业投资有限责任公司（简称“川农投”）会客厅，一场不到10个人参加的签约仪式在这里举行。

“场面”虽小，却分外有含金量。在以色列驻成都总领事馆总领事蓝天铭先生等嘉宾的见证下，川农投董事长邓玉林与以色列阿森沃宙公司（Azrom）代表 Fany Balouka 女士签署战略合作备忘录，双方拟在科技、投资及农业领域展开广泛合作——这是自今年8月中旬川农投注册成立以来，收获的第24份项目合作签约协议书。

阿森沃宙、红旗连锁、川商食品……从上游到下游，从基地到用户，从特色到产业，一个个现代农业产业化领域上下游企业争相与成立不到3个月的川农投建立合作关系，其吸引力何在？

“一方面，我们公司作为省委省政府及省国资委重点打造的四川首个省级农业产业投资发展专业平台，具备强大资源整合能力和农业全链投融资服务能力，备受各方青睐；另一方面，我们创新实施的全链融合、闭环运作的产业扶贫模式，能够让合作者在投身脱贫攻坚做善事的同时，通过上下游联动，使产业链每一个环节都不再是短板，最大程度地保障参与进来的投资主体顺利挣钱。”邓玉林说。

以产业精准扶贫为切入点，以平台化建设推动农业全产业链运营闭环，建立多层次经营体系和投融资服务体系，市场化运作、多元化投融资、一体化经营，在“国企入凉”对口帮扶大潮中，川农投正高速行进在从“农投”到“龙头”的样本之路上。

精准帮扶带来“想都想不到”的惊喜

10月14日，一批省上的客人要到凉山州会理县富乐镇富乐村慰问走访，镇上的领导告知村主任万兴华召集村里石榴合作社社员、农户及贫困户代表等，与客人进行座谈。

万兴华原本以为是跟往常一样的普通交流，但随后发生的一系列看得见的变化，让他体验到了什么叫“想都想不到”的惊喜。

会理县是凉山州重要的石榴产业基地，素有“石榴王国”的美誉。在富乐镇周边村社，家家户户都有种植石榴的传统，这也是不少家庭经济收入的主要支柱。

“石榴保鲜时间不长，上市期又集中，卖不了好价钱”、“销售渠道比较单一，能不能帮忙搞一搞网上销售”、“能不能帮我们联系省上专家给我们进行培训”……座谈会上，朴实的富乐村村民如数实反映道。

听取村民意见后，到访的川农投董事长邓玉林一行当即表示，在富乐镇建设石榴分



级分拣站，搭建网上销售平台，联系专家开展培训，联系大型连锁超市入驻会理以实现特色农产品入超等。不久之后，富乐村的石榴就进入红旗连锁超市的“贫困地区特色农产品专柜”，并通过川农投的网上商城，“飞”到了全国各地无数消费者面前供其选择。村里的相关产业“扶智”培训也将于近期在会理县启动。

客人的承诺在一项项兑现着，村民们喜笑颜开。而在座谈会之外部署的一系列能让他们的勤劳更有“奔头”的项目，也在他们“想都想不到”的感叹中被一体推进着。

这次实地走访，川农投选址定下了面积约200亩，计划投资100万~200万元的会理县石榴产业升级开发及建档立卡贫困户合作社产业支持基地，目前这一精准帮扶项目正在接洽引入业主进行打造。

不仅如此，川农投还与川商食品达成战略合作，共同在成都市双流区打造一个集生产、加工、物流配送等为一体的冷链食品基地。项目建成后，类似会理石榴这样的地方特色时鲜农产品就能延长上市周期，实现错峰销售；与成都红石榴农业开发股份有限公司签署合作协议，红石榴公司将在由川农投主导推进的西昌市特色农产品工业园区投资建厂，进行石榴原汁、石榴浓缩汁与石榴皮、石榴籽等深加工终端产品的研发与生产；在川农投的积极对接下，红旗连锁不仅将在凉山实施超市入县行动，还启动了在成都市超市内贫困地区特色农产品专柜的设置；与凉山州供销社组建凉山州彝家优品电子商务有限公司，搭建凉山供销社三级电商体系……

贫困地区群众能想到的帮扶，川农投做了；群众想不到的帮扶，川农投也尽全力推进。得知这些消息的富乐村村民，希望上次到访的客人能再去村里走走看看，好让他们当面郑重说一声“谢谢”。

全链融合、闭环运行的“造血式扶贫”

富乐村乃至会理县石榴产业的“加速度”，是川农投投身“国企入凉”对口帮扶行动，以产业精准扶贫为切入点，以平台化建设推动农业全产业链融合发展、闭环运行的一

个缩影。

自成立以来，川农投充分顺应国家宏观经济政策和经济新常态，以“园区孵化器+基地+供应链金融”投融资为抓手，以“特色产业+智慧平台+创新金融”创新商业模式，制定“3平台+3基地+3体系+1品牌”的“3331”发展模型，通过市场化运作、多元化投融资、一体化经营，构建“投、建、融、管”一体化新功能和新形态的现代农业投融资服务平台。

截止到目前，川农投共储备凉山州重点扶贫县现代设施农业示范基地、凉山特色农业创新创业模式引领基地、会理石榴标准化扶贫示范基地、喜德县“六结合”产业精准扶贫示范基地等项目11个；已完成凉山州“一市五县”1000亩扶贫培训示范性设施蔬菜标准化生产基地建设规划和实施方案，正积极推动项目落地；喜德县“六结合”产业精准扶贫示范基地已同喜德县政府签约合作，同时已选定部分经营主体，正同喜德县政府继续推动招商运营。

不同规模的产业园区和基地中，川农投尤为重视推进建设以200亩为单位、投资额在100~200万元的特色产业基地，这样的规模，有能力参与的经营主体更多，适合的点位和受益贫困群众也更广，非常适合一个贫困村的产业发展定位，可以引入外来的业主进行打造，也可以由当地农户组成的合作社牵头实施，最大的特点是可复制可推广。

“分担共赢，精准选择投融资项目是我们始终坚持的理念。”邓玉林说，“我们反复给员工传递这样的一种理念：关门办企业是不行的，必须开门迎客，借智借力。我们自己不直接生产农产品，而是以投融资推进贫困地区产业发展，引导全产业链的经营主体广泛合作，那么，精准选好项目，能让进来的经营主体挣到钱的项目，才有吸引力和生命力。”

与此同时，川农投先后与川商食品、红旗连锁、凉山州供销社、凉山彝家优品电子商务有限公司、四川海华盛都生态农业科技有限公司、西昌学院、四川农业大学、交通银行四川分行等24家农业产业链关联伙伴企业签订合作协议，全力构建“从上游到下游，从基地到用户，从特色到产业”的农业全链融合的闭环投融资体系。

扶志扶智，与扶贫同样重要。为更好地实

现“国企入凉”引领产业发展，今年9月，川农投与西昌学院达成合作，以创新求是、培养新型应用实用人才为导向，创新设立中国第一家市场化运作的现代农业商学院，搭建智库服务和农业创新人才培养平台，针对建档立卡贫困户代表，展开脱贫意识与农业技能培训，首批贫困地区脱贫意识与农业技能培训将于11月下旬展开，计划年度培训典型建档立卡贫困户1000人次以上、乡村能人200人次以上、农业职业经理人100人次以上、农业高级管理人员100人次上、农业培训师200人次以上。

不仅如此，川农投还编撰印制了5万多册致富金点子手册，免费向全省88个贫困县贫困群众发放，“我们只要求领取手册的群众填写一份反馈表，收集他们对于致富门路的想法，这又是一组来自贫困第一线的大数据。”川农投综合管理部负责人告诉记者。

“爱在深山”串联爱心放心两端

做农业必须要有情怀，这是邓玉林的心声，“川农投会是一个有温度、有态度、有高度的企业。”

9月18日，随着首批爱心放心产品体验装的上市，川农投倾力打造的城乡结对帮扶精准扶贫项目——爱心放心助农工程正式落地启动，每卖出一份放心农产品，将会有一部分销售额作为慈善捐助用于贫困地区困难群众的扶贫脱贫。短短2个月时间，苍溪红心猕猴桃、苦荞麦香茶、雷波脐橙等来自贫困地区的特色农产品先后“登陆”川农投网上商城，由川农投的牵线搭桥，爱心与放心走到了一起。

“现在大众对食品安全问题非常重视，但苦于买不到知根知底的放心食品，而另一方面，贫困地区的特色农产品，或许是自然条件制约，或许是主动作为，大多都是天然无污染的绿色食品，又苦于没有好的渠道销售。而我们所做的，就是通过爱心放心助农工程，串联起爱心放心两端。”邓玉林说。

“打捞”四川各地特别是贫困地区的特色农产品，打包在“爱在深山”这一四川特色农产品公共品牌下，以“公共品牌+自有品牌”模式捆绑推出，纳入爱心放心助农工程体系，是川农投的思路。“四川目前还没有一个叫得响的公共品牌，我们希望通过集纳四川各地的特色农产品，通过‘爱在深山’，从整体上提升四川的特色农产品的知名度和美誉度。”

在推进产业扶贫行动中，川农投将放心端和爱心端的有效链接视为对农业全链融合闭环投融资体系的重要一环。在放心端，正在梳理中的四川300多个特色农产品，涉及全省上万个经营主体；在爱心端，先期通过与红旗连锁、川商食品等建立合作，放心产品可直接出现在爱心人士身边——红旗连锁将在500家以上社区超市设立“特色放心农产品扶贫专柜”。

除放心农产品网上商城外，川农投还将在成都打造特色农产品展示体验中心、农产品定制配送体系、冷链农产品仓储中心，并已启动城乡结对精准帮扶——爱心放心助农工程，这些所作所为无不指向同一个地方：把爱心帮扶传递到深山，把放心农产回馈给城市。

潮平岸阔催人进，风正扬帆正当时。时不我待，在全面决战决胜全面小康的大舞台上，川农投创新前行，奏响着从农投到龙头的动人音符。

“东汽”获“时代设计奖”

■ 刘茜 燕娇

2016天府·宝岛工业设计大赛新增“时代设计奖”，这一殊荣花落中国东方电气集团东方汽轮机有限公司。

四川省经济和信息化委员会副主任顾红松、大赛评审委员会执行主席、中兴通讯设计总监哈根·凡德勒（Hagen Fendle）先生，为东方汽轮机公司代表颁发“时代设计奖”奖杯和奖状。

11月21日，组委会相关负责人解读说，“时代设计奖”是2016天府·宝岛工业设计赛新增奖项，意义在于弘扬工匠精神，向全球普及中国的设计精华。

经过地方推荐、组委会考察，这一荣誉最终花落为代表中国装备制造的核心高新企业——中国东方电气集团东方汽轮机有限公司。

上世纪60年代初，在荒凉贫瘠的汉旺小镇，凭借着坚韧不拔的工匠精神，东汽人把一个处于荒僻之地的三线企业建成了现代化的发电设备生产基地。东汽人自筹资金，潜心钻研，1983年我国首台三十万千瓦汽轮机在山东黄台电厂成功投运，多年后正是这台汽轮机支撑着东汽持续发展，五十年来累计完成汽轮机产量近四亿千瓦，为世界提供着源源不断的能源保障。

皖川携手拥抱“文化+科技”

皖川出版集团联合成立西南智慧时代有限公司

■ 李跃波

近日，由安徽出版集团与四川出版集团共同设立的西南智慧时代（四川）有限公司在成都揭牌成立。

智慧城市是安徽出版集团“十三五”时期着力做大做强的六大业务板块之一。该集团以“文化+科技”融合发展为理念，以“发展商”为定位，以PPP模式推进智慧城市建设，目前已通过合作、收购、重组等方式，形成了以智慧时代、安泰科技、科大立安为主体的智慧城市板块，并进军合肥、宣城、六安、贵州、甘肃等地。今年8月底，安徽出版集团与四川出版集团签署战略合作协议，围绕智慧城市、文化投资、在线教育、文化旅游等领域达成合作意向。经充分协商，双方决定设立西南智慧时代公司。该公司将立足四川、面向西南，为地方政府提供顶层设计、投融资、项目建设、项目运维等相关解决方案，推动智慧能源、智慧建筑、智慧消防等配套专项落地，助力新型城镇化建设。

同时，皖川出版集团还将整合旗下的出版传媒、教育培训、医疗健康、文化旅游、产业基金等资源，服务合作地方的经济社会发展。

成都佳鑫集团与荣飞资产签署合作协议

■ 蒲阳

近日，成都佳鑫生物科技有限公司与深圳荣飞资产管理有限公司在成都签署了合作协议，正式达成了战略合作关系。在医疗健康活动推广方面，荣飞资产将给与成都佳鑫生物科技有限公司更多的技术保障以及资金保障。

据了解，成都佳鑫生物科技有限公司一直以“让人们更健康、更快乐，让生活更便捷、更精彩”为企业使命，不断的完善自我、不断追求零缺陷，以顾客为中心，以市场为导向，以科技促发展，全方位提高服务水平。力争提高人类的健康意识，倡导每个人都应该拥有一个健康的生活方式。

此外，成都佳鑫生物科技有限公司相关负责人表示，与荣飞资产的这次合作，就是看到荣飞资产在资金管理方面的号召力和影响力。

荣飞资产是国际领先的投资公司，专注于增长型投资。荣飞资产一直采取深入行业的投资方法，专注消费、工业和服务、能源、金融服务、医疗保健以及技术、媒体和电信等行业。荣飞资产的投资策略的特点在于：行业精英加本地市场经验、灵活投资于企业的各个发展阶段、长线投资、联手世界一流的管理团队，保持荣飞资产内部、荣飞资产与被投资公司、以及荣飞资产与其有限合伙人的利益协调一致。荣飞资产管理超过50亿美元的资产，涵盖各行各业，遍布全球各地。

荣飞资产拥有根植中国的国际化团队，可以实质性协助企业提高经营管理水平、进行国际化拓展，建立行业领先地位。荣飞资产与被投企业结伴同行、共同发展，在帮助企业成长过程中获得投资回报，共同为中国经济发展做出贡献。

据荣飞资产负责人介绍，这次与成都佳鑫生物科技有限公司的合作，始于双方的彼此认可和信任，看中的就是成都佳鑫生物科技有限公司在民众中的权威性和保障性，以及成都佳鑫生物科技有限公司在社会中所做出的成绩与贡献。

此次中佳信和荣飞资产的携手，无疑为成都佳鑫生物科技有限公司的发展奠定了强大的资金基础，成为行业翘楚。

王府井百货调整架构 成都公司将发力O2O

■ 陈全

记者从成都王府井百货有限公司证实，成都公司将根据总部安排，发力O2O。

近日，王府井百货内部微信平台发文透露，王府井集团将合并市场部、全渠道项目组以及相关公司，成立全渠道中心。11月16日，记者从成都王府井百货有限公司证实，成都公司将根据总部安排，发力O2O。不过，目前成都公司的人员和架构还暂时没有变化。

从公开信息看，王府井将原有三大业务板块合并，目的是整合资源，以消费者需求为核心，全面提升O2O线上线下融合。成都王府井透露，全渠道中心成立后，将通过移动支付、数据分析等手段，跟进新技术应用。同时加大电子商务发展力度，实现与实体店资源有效结合。王府井集团董事长刘毅此前表示，目前王府井在全国的实体店已达50家，但目前有效的活跃会员资源匮乏。未来将利用社交媒体，把有效活跃会员数提升到500万人。

3年前，王府井集团就开始实行全渠道战略，打通零售业线上线下渠道，完成O2O良性生态闭环。作为集团长年的销售冠军，成都王府井一直试水O2O，去年成都公司的销售总额达27亿元。

由于消费渠道多元化，去年起，传统零售业门店歇业的消息不断；另一方面，零售巨头纷纷发力O2O，加快从单体百货向购物中心转型。四川省商业连锁协会会长冉立春认为，无论哪种方式，只有满足更便捷更多样的体验消费需求，零售业才能实现自我“救赎”。

七彩生活更进一步 2017 款风行 S500 成都上市

■ 张俊 本报记者 王建蓉

2016年11月20日，难能可贵的冬日阳光眷顾蓉城，让人们感到特别的温暖与惬意，成都大丰家乐福广场人头攒动，兴趣盎然，2017款风行S500成都区域上市活动于此隆重举行。

当下的MPV市场增长迅猛，特别是家用MPV领域，整体增速高达25%。东风风行基于对市场的深刻洞察、秉承“用心成就美好生活”的理念，为广大普通家庭量身打造出风行S500这款家用MPV。上市以来，风行S500凭借着7座家用车型大空间、多功能的实用性，兼具轿车的舒适性与经济性，深受市场好评。为了让风行S500走进更多家庭，东风风行推出了2017款风行S500。2017款风行S500是一款面向家用及兼商用MPV市场的“经济型家用7座MPV”，以更低价格、更大空间、更丰富的配置，既能充分满足日常家用的舒适乘坐体验，又能兼顾商业用途方面的实用承载需求。

2017款风行S500新增1款实用型产品，降低购车门槛，进一步贴近用户的购买力。在座椅布局方面，2017款风行S500还特别提供了“2+3”、“2+2+2”、“2+2+3”、“2+3+2”共4种座椅布局形式，任消费者自由选择，并针对豪华型和尊享型座椅造型全新升级，包裹性更强，更具运动时尚感。



在渠道建设和服务品质方面，东风风行也更加成熟和完善，在大力提升服务品质的同时深化渠道建设，提供覆盖更广、服务更优的售前售后服务，为消费者购车、用车带来更多便利。在2016年的J.D.POWER满意度评价中，东风风行的销售满意度与服务满意度均位居自主品牌第一名。

在万众创新的时代背景下，面对消费升级的大环境，“品质升级、品牌向上”是东风风行发展的必由之路。东风风行将秉承着“关怀每一个人，关爱每一部车”的理念，以不变的造车精神，用心打造“经济型家用7座MPV”风行S500，为越来越多的消费者带来经济实惠的用车新体验！