

为农特产品插上电商“翅膀”

——访山西牧标牛业股份有限公司董事长梁冠英

□ 本报记者 刘小宇

文水县,是革命英雄刘胡兰的家乡,也是一代女皇武则天故里。都说这里的女人不一样,梁冠英就是人们眼中的女强人。在第三届吕梁名特优功能食品展销会上,记者见到了气质干练的山西牧标牛业股份有限公司董事长梁冠英。

山西牧标牛业股份有限公司成立于1997年,经过20余年长足发展,现已成为集肉牛良种繁育、饲养种植、标准养殖、屠宰分割、肉品加工、复合营销、零售门店于一体的全产业链综合型现代企业,围绕肉牛产业,建成了一二三产业融合的发展体系。公司被评为农业产业化国家重点龙头企业、中国畜牧业500强企业、全国主食加工工业示范企业、全国民族特需产品定点生产企业。同时,也是文水县唯一一家吕梁市第二家、山西省肉牛产业领域第一家登陆新三板的企业。“牧标”是牧标股份的旗舰品牌,其产品包括了熟肉制品、速冻制品、鲜冻产品三大类别10个系列220余种,连续被评为“中国十大牛排品牌”、“中国最具价值牛排品牌”、“中国牛肉领袖品牌”。

“近年来,我们奔赴全国各地,参加了无数次规模庞大的展销会,包括国内外的成都糖酒会、上海国际食品展览会、包头国际牛羊肉产业大会等等。但在自己家门口,参加我们吕梁自己的食品展销会,是令我感到最为亲切和自豪的。这个展销会,举办了三次,我们来了三次,每次来都感到非常高兴。因为展会上我看到了我们的家乡吕梁,有着那么多丰富的优质农产品,有着那么多优

秀的食品企业,还看到了广大消费者对自己家乡的产品和品牌是多么的热爱!感谢市委、市政府组织举办本次盛会,为我们企业以及吕梁境内众多优秀的兄弟企业,提供了一个展示自己企业、品牌和产品的好平台。”梁冠英激情澎湃地说。

梁冠英认为,农特产品的种植、生产和市场需求信息不对称,以及销售渠道单一,是地方农业产品品牌难以壮大的共同原因。“希望以后在我们本土的农产品展销活动中也可以邀请更多电子商务企业来参加,为农业企业与电商平台搭建桥梁,让电商平台近距离地了解我们的名特优产品。电子商务企业可以发挥平台优势,有利于解决各地区发展不平衡不充分的问题。电商平台不仅是商品的集散地,更应是生产信息、销售信息的集散地,既能输出产品,也能够输出信息,将生产者与消费者紧密联系起来。特别是在与市场的对接上,电商平台能够将分布在不同地区的农产品乃至所有商品,都导入统一的市场,增加供需双方的可选择性,为不同的商品找到新的市场出口。电商平台的加入,更有助于挖掘吕梁农产品潜力,为企业拓宽销售渠道,打造农产品品牌,把吕梁农产品推向更广阔的市场。另一方面,在脱贫攻坚冲刺阶段,政府与社会力量加强联动协作,以多元方式推进精准扶贫,是顺利完成脱贫攻坚目标的重要保障。也希望电商企业也应该充分利用自身的平台、资源优势,积极响应“互联网+农业”号召,为推动精准扶贫和乡村振兴贡献更大的力量。”梁冠英说。

在第三届吕梁名特优功能食品展销会上,各类功能性农产品竞相亮相,备受参会者的青睐。而在琳琅满目的美食展位中,农九州(北京)科技发展有限公司的展位分外引人注目。

农九州(北京)科技发展有限公司,以“农通天下九州腾飞”的发展理念,利用高科技产品和创新服务打造“互联网+农业”一站式综合信息服务平台,致力于打造集精准主导、三农商城、三农金融、乡村旅游为一体的全新生态圈。

农九州(北京)科技发展有限公司市场总监于铭辉介绍说:“我们都知,乡村振兴战略是我国新时代的一项重要国家兴农和人民福祉的重要国家发展和振兴战略。那么,现在乡村产业发展面临两个问题:一个是生产出来的产品不符合市场需求,有需求的产不出来,或者产出来卖不出去;另一个就是,可以生产出来,但成本比市场高,价格比市场贵,没有竞争力。因此如何解决这两个问题,如何让农产品的生产适应市场需求?是我们企业着重破解的难题。从产业自身效率来讲,要降低成本提高效率,统一生产标准



“互联网+农业”模式让合作社实现技术革新

——访农九州(北京)科技发展有限公司市场总监于铭辉

□ 本报记者 刘小宇

进行订单农产品服务、提供标准化方案、农资供应、生活消费等,使专业合作社真正做大做强,帮助政府实现精准扶贫、快速脱贫、长久脱贫,达到共同富裕的目的。除此之外,利用电商平台,也可以扩大农产品外销渠道和范围,不断增强农产品抵抗市场风险能力,切实使农民增产增收。

实现合作社在乡村振兴中的主力军作用,提升合作社组织管理和提高农民能力尤为关键。于铭辉说:“我们参加吕梁名特优功能食品展销会,希望让更多需要帮助的农业产业伙伴知道,我们是一个服务三农专业的团队,是一家典型的专门为合作社提供综合服务的现代化管理科技企业。我们将通过经营辅导、教育培训宣传引导、边干边学的方式帮助农民了解、熟悉参与搭建电商平台,对有条件的合作社

流程,统一包装、统一商标、统一质量检测、统一认证,只有这样,才有竞争力。这时,就需要合作社发挥重要作用,采用‘三变改革’中‘政府主导、企业引导、农民参与’的方式,实现乡村振兴战略。合作社作为农村经济发展中的重要组织载体和经济力量之一,在实现小农户与农业现代化发展有机衔接、推进乡村振兴等方面,必将承担更多的功能,发挥主力军的作用。”于铭辉说。

于铭辉一边跟随着电子画面放映,一边向记者介绍了公司主要业务板块:主要包含农业标准化种植方案、农民专业合作社经营辅导、农九州电商平台等。其中在合作社的经营辅导方面着重讲述了主要为合作社解决资金问题、农业项目立项申报问题、规范运营问题、产业融合、管理软件、文旅开发、品牌推广、搭建电商平台,对有条件的合作社

利、规则和技术,提升农民作为农村基层治理主体和受益主体的能力;采取灵活多样、喜闻乐见的形式,逐步培养农民作为乡村振兴主体的责任意识,提升合作社的组织管理、市场营销、电子商务等综合能力。”

“未来的农村,依托自然优势、政策指导、发展机遇、旅游环境、民心意愿,在合作社的带领下,在‘三位一体’运营模式下,实现产业布局科学化、生产过程标准化、资源配置市场化、新型农民职业化、生产管理组织化、科技成果集成化、资源利用生态化、项目选做资本化、农业产品信息化、农机应用推广化、基础设施工程化,合作社对内发展产业、搞活经济,集体致富;对外助困扶贫、合作共赢,远程发展,打造体现时代特征的中国农民合作社。”于铭辉说。

第三届吕梁名特优功能食品展销会

靠科技引领做大马铃薯产业

——访山西康农薯业有限公司业务经理张寅生

□ 本报记者 刘小宇

“马铃薯成为主粮不仅是因为产量高、好种植,最重要的原因还是因为土豆被称为十全十美的营养产物,富含淀粉、维生素A、维生素C、花青素等营养成分,我们应该经常食用土豆,能帮助降血脂、降血压、控血糖。”在第三届吕梁名特优功能食品展销会上,山西康农薯业有限公司业务经理张寅生如数家珍地告诉记者。

“上世纪80年代,岚县就响应国家政策搞马铃薯脱毒种了,困于条件有限,没有形成规模,加之农民自留地种植习惯不改,导致马铃薯产业发展滞缓。由于马铃薯是块茎作物而不是种子留种,所以各种病毒、类病毒极易在块茎中积累,并逐年加重,这是造成马铃薯减产的主要原因。种植脱毒马铃薯是增加马铃薯产量和提高其品质的有效途径。于是,在岚县政府主导下,2004年,集马铃薯脱毒薯繁育、生产销售和示范推广为一体的科技型民营企业——山西康农薯业有限公司成立了。”张寅生介绍说。

据了解,山西康农薯业有限公司主营马铃薯脱毒种薯的繁育、生产和销售。通过工厂化生产手段,以“公司+基地+农户+科技+市场+订单”的模式,生产适应当地马铃薯产业及周边地区的脱毒原种、原种、一级种、二级种子。公司建有中科院专家工作站,山

西农大博士工作站、中国薯网交流中心等多所技术研发中心和实验室。

“我们公司可以说是全省一流,吕梁市最大的脱毒马铃薯繁育基地”,张寅生说,“目前,我公司年可生产马铃薯脱毒苗2000余万株,脱毒微型薯5000万株,可向农民提供优质薯1万余吨,产品销往省内外50多个市、县,种薯品种多达20多个。公司种薯在岚县每亩产量最高可达7000余斤,比使用传统种薯亩增产30%以上,增收600元以上,不仅带动了全县马铃薯产业的发展,还通过优惠供种、技术支持、科技扶贫、产业扶贫,直接带动了4400余户农民脱贫,间接带动了全县3万马铃薯种植户增产增收和相关产业发展,带动就业500余人。全县马铃薯种植面积达到20万亩,马铃薯产业占到全县农民收入的50%以上,真正成为全县脱贫致富的主导产业。”

“经过十年的努力拼搏、辛勤耕耘,公司不断发展壮大,并被社会认同。我们要乘东风、鼓干劲,围绕全县马铃薯产业发展目标,计划微型薯产量达到1亿粒,原种面积达到2万亩,一级种面积达到20万亩,平均亩产量突破5000斤,为实现‘三晋薯第一县’、‘山西马铃薯第一县’、‘国家马铃薯主粮化开发第一县’的目标作出积极贡献。”张寅生信心满怀。

在第三届吕梁名特优功能食品展销会的功能饮料区,吕梁野山坡食品有限责任公司的展位前人气聚集。该公司项目部经理张翼翔神采奕奕地介绍着公司琳琅满目的产品。

吕梁野山坡食品有限责任公司是以沙棘、梨果、红枣等蔬果产品综合研制、收购、生产、销售为主体的科技型民营企业,位于文水县开山镇。公司秉承“质量为本、创新求进”经营理念,推进“专业化、产业化、规模化”经营战略,确立“知识型、专业型、国际化、大物流”发展目标,目前已形成“公司+基地+农户(合作社)”运作模式及“科、农、工、贸一体化”发展格局。相继被评为农业产业化国家重点龙头企业、山西省著名商标企业、山西省农业标准化示范区、山西省农产品加工513工程入选企业等。该公司目前产品主要包括沙棘原浆、沙棘饮料、雪梨饮料、红枣饮料等30多个品种,产品销售遍布全国各地,终端产品在山西省保持90%以上的市场覆盖率,部分产品已出口至美国、德国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国。

整合资源 壮大品牌 助推农特产品走出去

——访吕梁野山坡食品有限责任公司项目部经理张翼翔

□ 本报记者 刘小宇

“吕梁名特优功能食品展销会的举办对民营企业特别是中小型企业来说,是展示产品、拓展渠道、促进销售、传播品牌的好机会、好平台、好载体,由市委、市政府‘搭台’,让企业‘唱戏’,在充分进行宣传展示的同时大幅减轻了企业负担,有力促进了企业良好发展,积极推动了地方经济增长。再者,展销会也为企业提供了学习借鉴的平台,此次展销会参展类型多、参展企业多,既有国家重点龙头企业,也有特色小企业,所有参展企业在产品设计、销售网络、企业管理等某些方面都有优势和特长,通过展销会所有企业可以零距离接触、学习、借鉴其他企业的好经验、好做法,提升企业自身实力。同时,企业通过展销会不仅可以宣传推介产品,还可以有效展示企业文化和企业实力,起到吸引人才、招揽人才的作用,希望这样的展销会能一直办下去。”张翼翔说。

如何借助农林产业优势,走综合发展道路?张翼翔认为:“一是要把宣传产品与普及知识结合起来。以野山坡公司为例,我们主要生产销售的是沙棘产品。从目前情况来看,绝大多数顾客对于沙棘在健康、养生方面的独特功效还不清楚,不了解。作为企业进行宣传展示,不仅仅要宣传展示产品,更要注重宣传普及沙棘知识,让老百姓知道沙棘是绿色、营养、保健食品,从而提升产品宣传效果;二是把‘请进来’与‘走出去’结合起来。既要办展销会办好办精,可以邀请市外、省外优秀企业参加展销,同时也大力鼓励吕梁市企业走出去,积极参加市外、省外、国外各类展销会,提升企业知

名度和美誉度,提升企业竞争力;三是把优势产业与文旅产业结合起来。吕梁名特优功能食品展销会主要展示了吕梁特色优质农产品、功能食品、特色小吃等,对于企业来说在做好产品宣传展示的同时,更要注重结合当地文旅资源。以野山坡公司为例,谋划建设以沙棘为主题,融合文化旅游、生态康养、休闲娱乐等内容,形成以沙棘产品、主题服务、文化活动为主要内容的沙棘文化产业园,参观沙棘生产线及生产流程,参观沙棘种植基地,开展体验式沙棘采摘、沙棘压榨等,同时把世界各地的优质沙棘品种进行采集和种植,以供日常欣赏、品尝、科普和研究,把沙棘文化产业园培育成沙棘品质鉴定中心,扩大吕梁沙棘产业对外的知名度。”

吕梁移动分公司轰轰烈烈开展“改革创新、奋发有为”大讨论活动

在市委市政府及山西移动公司的领导下,吕梁移动分公司大讨论活动形式多样、内容丰富,全员思想不断解放,大讨论活动取得实实在在的实效。一季度各项任务取得了一季度开门红的实效。

党委民主生活会和支部组织生活会如期完成,查摆问题清单及整改措施清晰明了。严肃的党内生活促进了公司建功立业新时代、奋发有为正当时的良性发展。

定标杆、补短板、兴吕梁”征集征集活动持续开展。在全公司开展“改革创新、奋发有为”大讨论金点子有奖征集竞赛,基层23个单位共收集到各类意见建议等点子50余条,经分公司党委逐项研究,将在服务客户

过程中合理运用。

“我为改革创新做什么”大家谈活动多形式开展,开展大讨论动员会、支部书记培训及研讨会、“我为改革创新做什么”专题演讲、演讲比赛、对标一流演讲报告会、先进事迹报告会、百佳员工报告会等活动的开展,既丰富了形式更增加了内涵,激发了干部员工敢于担当、善于担当的工作热情。

组织观看学习市先进典型报告会视频录像,党员观后感深刻,思想认识不断提高。

“改革创新、奋发有为”学习心得的书写严肃认真,思想汇报充分,剖析深刻。分公司党委委员、全体三级经理手写心得体会,并统一张贴公示。

开展书记项目活动:我分公司从4月份起启动了全市“书记项目”活动,探索建立可操作、可量化、可评估的党建与生产经营工作融合推进模式,充分发挥各级党组织书记的示范引领作用,激励广大党员担当作为,把党的政治优势组织优势转化为企业的发展优势,助力公司高质量发展。目前已完成项目立项,全市合计立项27个“书记项目”,已审核并上报省公司备案,进入实施阶段。

公司将计划于5月上旬开展“首季开门红”全市表彰大会,对一季度全市经、生产工作进行阶段性总结,对优秀单位和先进个人进行表彰。



全方位宣传



对标一流述职评议会



中心组大讨论扩大会议



先进事迹报告会



百佳员工评选活动



动员会