

加大科技投入,促进成果转化—— 雪川农业做精薯制品产业

经济日报·中国经济网记者 宋美倩 通讯员 段晓芳 白永珍

慧眼观企

初秋时节,正是河北坝上地区马铃薯收获的季节,在张家口市察北管理区一望无际的土地上,一辆辆大型拖拉机牵引着收获机械犁过黑色土地,一个个肥壮的马铃薯翻滚而出进入传送设备。

“这里是雪川农业经营的马铃薯种植基地,每亩平均产量在4吨左右。在这里打工,一年能挣3万多元。”在田间忙碌的村民刘晓伟告诉经济日报记者,雪川农业发展股份有限公司是土生土长的张家口企业,在马铃薯育种、农业技术开发、马铃薯食品加工等领域创造了多个行业第一。

育种技术紧跟世界前沿

“今年5月5日到5月8日,我国新一代载人飞船试验船圆满完成返回地球,在这次太空任务中,雪川农业作为被国家科研

部门确定的优选育种企业,首次将自主生产的马铃薯实生种子由飞船送入太空,力图利用太空特殊环境使种子形成新的品种资源。”雪川农业发展股份有限公司创始人王登社告诉记者,该公司之所以能获得把种子送上太空的机会,源自企业10多年来深厚的技术积累以及国内企业数一数二的马铃薯育种质量。

“品种是马铃薯产业发展的‘芯片’,技术是马铃薯生产的关键。”在马铃薯育种领域,王登社是真正的行家。1985年毕业后,他成为张家口坝上农科所一名科研人员,从事马铃薯种植和研究。1995年,王登社又加入马铃薯跨国公司辛普劳,学习马铃薯生产与管理。

2007年,王登社回到察北管理区,成立了张家口雪川农业发展有限公司。从那时起,公司每年投入上千万元攻关马铃薯育种。“我们通过10年奋斗,先后从国内外收集和引进马铃薯品种资源近百个,通过田间变异、室内杂交结合现代育种技术,开展马铃薯新品种选育。”王登社自豪地说,特别是用于薯条加工的专用品种,目前已成为国内薯条加工的换代品种。

2016年,雪川农业再次加大研发投入力度,投资1.2亿元,在察北管理区建成省级马铃薯产业技术研究院。这时的雪川农业,组培车间已经达到5400平方米,智能化微型薯温网室达到4.78万平方米,另外还有1.7万平方米马铃薯产业技术研究院,成为国内马铃薯全产业链研究的龙头企业。

通过科技投入,雪川农业逐渐成为农业农村部育繁推一体化企业,系列新品种已累计推广种植200万亩。“一个好品种往往能带动一个地区的农业生产跨上新台阶。”黑龙江省农科院常务副院长王贵江表示,雪川农业的马铃薯育种非常成功,2018秋收季节,雪川农业平均亩产马铃薯达到5.74

吨,刷新了黑龙江省马铃薯单产历史纪录。

目前,国家马铃薯品种改良中心华北分中心已经在察北管理区落户,中国科学院、中国农大、中国农科院、美国大自然协会等一大批马铃薯科研机构将与当地合作,打造马铃薯科研育种孵化器和雪川农业的马铃薯大学。“未来,察北管理区将成为汇聚国内马铃薯科研、成果转化、科技辐射的‘薯业硅谷’。”王登社说。

精深加工受到国际瞩目

品种改良的成功并没有让雪川农业满足,全产业链开发让他们看到了更大商机。

“马铃薯种植规模虽然扩大了,但国内深加工严重滞后,比例还不足总量的18%。10年前,冷冻薯条生产在国内市场占比还不到5%,仅此一项,每年就要进口冷冻薯条10万吨以上。”王登社认为,应当开拓马铃薯精深加工,延伸产业链条。于是在2011年,雪川农业决定将种薯积累起来的所有资金投入精深加工领域,规划建设一条年产2万吨薯条的生产线。但在此之前,国内既缺乏资金,更没有加工设备。几经周折,雪川农业才从荷兰采购了设备,成为国内第一家大规模生产薯条的企业,实现当年投产当年盈利。

“经过近十年奋斗,目前,雪川农业年加工马铃薯原料30万吨,生产冷冻薯条15万吨,成为拥有众多精深加工产品的亚洲领先马铃薯加工产业集群,其竞争力迈入中国冷冻马铃薯加工先进行列。”雪川农业发展股份有限公司董事会秘书程小飞表示,雪川马铃薯加工甚至改写了中国马铃薯冷冻产品进出口格局,截至6月底,冷冻薯条国产化率已超过市场总量的60%,雪川食品所产冷冻薯条不但出口东南亚,还向日本、澳大利亚及欧洲出口。

科学种植带动群众致富

2019年11月,由农业农村部的农业产业化国家重点龙头企业负责人培训班在福建省南平市举办。雪川农业应邀参加会议,王登社分享了雪川农业创建马铃薯产

业联合体的经验。

该联合体是2018年雪川农业与当地政府一同打造的“龙头企业牵头、多方人员入股、贫困户保底收益”的新模式,由雪川农业牵头组织河北坝上477名农民、27名返乡大学生、35家种植专业合作社,联合出资7000万元,成立雪岩农民合作社,建成总储量8万吨的现代化马铃薯仓储库。在该模式下,政府负责组织监管,雪川农业负责运作,仅仅1年时间,联合体就获得分红收益1000余万元。

“雪川农业不仅在育种和加工上走到行业前列,在科学种植带领百姓致富上也毫不落后,尤其在高效种植上更是颇有建树。”程小飞说,该公司不仅选育出一流的马铃薯新品种,还将种子推广和技术服务融为一体,在全国部署数十个马铃薯优种技术推广站,并通过定期走访和24小时网上服务,及时解决种植户在生产中的问题,免费向各地农民推广高效种植模式和种植技术。

察北管理区沙沟镇种植区就是其中的典型代表。在这块8000亩连片土地上,雪川农业建立了现代化耕作体系,耕地、开垄、播种、收获全部采用机械化作业。尤其是在田间管理上,实施了全智能化水肥一体滴灌式高效管理模式。在基地生产现场,程小飞告诉记者:“这项智能滴灌技术可减少管理成本80%,较以往采用的喷灌技术节水40%以上,平均亩产能够达到3吨以上,被全省加以推广。”

采访中,张家口察北管理区党工委副书记卢东宏告诉记者,雪川农业如今已拥有16万亩自营机械化现代农场、3座马铃薯仓储物流及精深加工产业园,建成产能2000万株脱毒种苗、5000万粒原原种组培微繁中心和工厂化快繁中心,年繁育各等级种薯10万吨,年加工30万吨马铃薯,带动农民增收达30亿元以上。“仅在察北管理区一地,每年土地流转支付当地农民的租金就达5000万元以上,为当地新增就业岗位1000多个,季节性非全日制用工2000多人,累计发放职工工资及福利4亿元,为当地群众致富提供了重要支撑。”卢东宏说。

1 生意经

小尾羊:让管理人员上一线练「内功」

本报记者 余健

“从今年2月到5月,每月亏损数千万元,累计亏损高达1亿多元。”时至今日,内蒙古小尾羊农业科技股份有限公司董事长余佳荣谈起新冠肺炎疫情给企业的打击仍然心有余悸。

“我们企业成立于2001年,经历过‘非典’疫情的考验,因此在新冠肺炎疫情期间,我们始终在思考、讨论和总结如何才能渡过难关,最终达成的共识是要练‘内功’。”余佳荣告诉记者,练“内功”集中体现在人身上,尤其是要让管理层了解市场需求及一线情况,顺应市场谋求生机。“疫情暴发期间,我们通过系统分析餐饮市场,学习借鉴先进企业经验,公司上下进一步强化了精品意识。所有管理人员都要下一线,了解市场需求。”余佳荣说。

小尾羊集团董事长、公共事务总监贾丁川在门店陆续恢复营业后,就在门店整整“浸泡”了一个多月。“那段时间每天基本要走5万多步,巡店主要是为了详细了解门店的各项工作情况。”贾丁川在巡店过程中发现了许多问题,比如门店照明时间、人力搭配不合理等,经过调整,门店成本得到控制。

精品意识是小尾羊集团恢复生机活力的“杀手锏”。“品质是企业生存发展的保证,我们要养好羊、出好肉、上好菜,在保证优质食材的基础上,不断对产品升级。”余佳荣以该公司在包头市欢乐牧场九原万达店改进后的比萨产品为例,目前已经受到市场肯定。

记者发现,比萨在店里原本就有,但是过去用大烤箱在后厨统一制作,成品出来后由于制作时间过长口感不佳,很多消费者并不感兴趣。“经过调研了解后,我们引进比萨专用设备,在明档进行可视化操作,而且在选材上也要求更高,观感与口感的双提升,让该店的比萨受到消费者欢迎。”余佳荣说,如今,在国内疫情日趋平稳的背景下,小尾羊商超专区的顾客人气回升,餐饮板块也在有序恢复。小尾羊集团目前主营收入已实现同比上涨,发展脚步日趋平稳。

“未来,我们还要继续加强会员体系重构与会员商城升级。”渡过难关的余佳荣把从事信息化和互联网相关工作的曹仕贤请来担任小尾羊集团副总裁。“过去小尾羊也有会员体系,不过仅局限于会员充值方面,未来的核心工作就是要完善会员体系,保障和丰富会员权益。”曹仕贤表示,此次疫情为企业提了个醒,要学会线上线下“两条腿”走路。重建会员体系、升级会员商城是为未来做准备,是一项长远规划,即使疫情过去了,小尾羊也会坚持做下去。



小尾羊公司包头市欢乐牧场九原万达店改进后,颇受消费者欢迎。 本报记者 余健摄

杭州银行推出房产异地线上抵押登记业务 小微企业贷款更方便了

本报记者 彭江

异地房产抵押登记难,固定资产盘活难,是许多小微企业在融资道路上遇到的一道坎。这一点,来自浙江丽水的浙江强象物联科技有限公司法人代表金璐感触颇深。强象科技公司主营业务包括线上物流、物联网、计算机软硬件等,原来依托“查物流”平台接单,年营业收入1000余万元。为更好打开全国市场,公司着手开发“强象整车”APP,前期需投入资金500余万元。金璐想在杭州的自有房产申请贷款补充资金缺口,但询问了几家银行,均因异地房产抵押手续繁琐而作罢。

因跨域的房产抵押手续麻烦,许多企业主往往手握高价值房产却仍难以融资。如何进一步深化“互联网+不动产”改革,简化抵押登记手续,降低融资门槛,助力企业复工复产,成为当地监管部门关注的重点之一。

为进一步落实浙江银保监局相关工作,近日,在丽水银保监分局引导下,杭州银行依托浙江政务服务网推出了杭州房产异地线上抵押登记业务,进一步破解了异地房产抵押登记难题。依托该系统,银行工作人员收齐客户资料后,登录浙江政务服务网上抵押登记界面,按要求录入信息并提交。杭州市不动产抵押登记中心受理业务后,直接将信息提交给杭州银行总行,由总行打印相关权证并入库,全程线上办理,客户一个工作日即可完成手续,避免了往返奔波,也减轻了企业负担。

该业务推出后,浙江强象物联科技有限公司获得了225万元贷款,APP开发业务得以顺利进行。“线上抵押登记提高了办理效率,让企业融资更加便利了。”金璐说。

东风商用车有限公司物流公司——

把党建优势转化为竞争优势

本报记者 柳洁 通讯员 孙波

企业党建

近期,东风商用车有限公司物流公司开展“一支部一品牌一特色”创建,稳健推进党建与业务工作深度融合,突出一个支部就是一座堡垒,一名党员就是一面旗帜,打造了“红旗车岗”等一大批叫得响、立得住、有特色的党建品牌。

“东风商用车物流公司成立于2013年,成立时间短,党建工作基础相对薄弱,在打造国内商用车领域标杆物流企业过程中,党委坚持‘围绕中心工作抓党建、抓好党建促

发展’的原则,党建深度融入经营,把党建优势转化为竞争优势。”物流公司党委书记吕南芳说,近年来,该公司7个党支部围绕部门重点工作,突出支部堡垒和党员先锋作用,结合业务特点和人员职责,发布了富有特色的党支部品牌建设方案,提出了品牌标识,发出创建口号,明确创建思路。

“做红旗车岗,创可靠服务”,十堰物流党支部传承30年“红旗车岗”的基因,开展“打造新时代红旗车”品牌建设,打造物流公司党建新“名片”;零部件党支部围绕满意服务,开展“仓储标杆先锋”品牌建设;“做守规矩,做廉洁事”,武汉物流党支部围绕廉洁示范党支部建设,开展“青竹物流先

锋队”品牌建设;机关党支部面对联合支部人员分散的不利因素,找准提升职业技能,打造机关职能部门专业化员工队伍这一目标,开展“先锋驿站”建设,做物流改革先锋、学习先锋,打造支部知识共享中心;原材料党支部围绕廉洁示范点风险排查,开展“清风倡廉,尽职担当”品牌建设;提前休养人员党支部围绕提前休养党员特点,开展“离岗奉献党旗红”品牌建设;整车党支部围绕提升整车交付质量,开展“交付先锋队”品牌建设。

“品牌打造是一项长期工作,我们按照‘实践—总结—规范—提高—定型’的思路开展工作。”吕南芳告诉经济日报记者,东风

潜心研发终成正果

□ 李景

1 点评

为什么雪川农业能够代表育种企业,将马铃薯实生种子带入太空?为什么一家从零做起的国内深加工企业,能够得到国际资本青睐?这些问题的答案,就藏在这家企业持之以恒的科技攻关与科研投入里。

众所周知,现代农业已经不是“力气活”,而是实打实的“技术活”,要想提高农业生产水平,提高产品附加值,必须具备过硬的技术能力。

翻看雪川农业创始人王登社的履历不难发现,这位技术型企业家经历过专业的科研培养,长期在科研一线耕耘,以农业科技指导马铃薯育种。他扎根种植基地,理论联系实际,从选择适宜种植区到规划种植,从种薯质量到水肥条件,从

传统种植到机械化规模化种植,每个技术环节都经历了大量的试验和研究,最终将加拿大薯条加工专用品种“夏波蒂”的亩产在国内提高到世界同等水平。同时,王登社还在科研中努力创新,总结出了一整套高产栽培技术和生产模式,解决了我国薯条加工工业的核心难题,实属不易。

王登社身上的这股科研劲头也成为这家企业的发展基因。面对种质资源创新和品种选育周期漫长的困难,雪川农业仍然能够十年如一日加大科技投入、潜心研发,最终培育出优良品种,并建立起一整套马铃薯新型种植模式。

不经历风雨,怎能见彩虹。熬过了漫长艰辛的科研育种过程,最终换来了市场认可。雪川农业的成功也告诉我们,科学技术也是企业的第一生产力,当科技成为企业的“硬实力”,企业就有底气向市场要效益。

商用车物流公司通过“一支部一品牌一特色”活动的开展,党建工作呈现出良好势头,党建与经营工作融合度进一步加大,企业生产经营工作呈现追赶之势。

如今,各个党支部特色有了外延表现,十堰物流党支部与武汉物流党支部共建“党员先锋队”,开展轮岗互训,解决双方急难险重问题;零部件党支部与业务关联单位党支部开展支部共建和“三亮三比”竞赛,大力营造“环境整洁、岗位文明、行为规范、账物一致、风清气正”的仓储服务良好生态,实现了工厂、第三方、供应商“三个满意度”大幅提升。整车党支部与市场营销领域党支部开展支部共建,客户满意度大幅提升,进一步优化整车交付流程,进一步缩短客户提车时间。

“方大清算改善创新工作室”领头雁——整车仓储科交付一班班长方大清算冲锋在前。他以“敢为人先,吃苦在前”的优良作风,增强班组员工的执行力和竞争力。“方大清算改善创新工作室”上半年共开展5S改善、商品车摆放改善、交付通道安全改善各20项。通过改善,商品车交付及时率达到100%,商品车用户满意度达到100%。