

江西绿能公司创新粮食生产经营模式——

农田进了“托管班”

本报记者 刘兴

2022年 绿能公司

粮食种植面积 31.8万亩

加工稻米 6.25万吨

年销售额 3.6亿元

企业漫谈

近日,一则苹果公司要求供应商减产的传闻让一家“果链”企业股价大幅震荡。有分析认为,企业股价波动的原因是市场担心关键客户需求减少将导致公司业绩下滑。

大客户作为企业重要的利益相关者,能够全方位影响企业的经营及其在资本市场的表现。企业将自己捆绑在大客户身上,固然可以在产业顺风时赚得钵满盆满,但一旦遭遇产业逆风,其业绩也必然受到波及。受消费者削减开支影响,2022年以来全球智能手机市场持续低迷,智能手机产量剧减。有分析认为,这可能会在未来数月继续抑制智能手机市场发展。在这一趋势下,以苹果为大客户的“果链”企业业绩低迷已不可避免。

与大客户业绩同冷热还不是“大客户依赖”最差的结果。最差的结果可能在于,万一大客户陷入债务危机,公司应收账款转为呆坏账,进而导致公司资产负债表的急剧恶化。类似大客户业务占比过高的问题,在A股上市公司中并不少见。很多公司在招股说明书中也有相关提醒——若未来公司主要客户自身市场份额下降、产品发展战略变化、采购政策发生变化,或因公司新产品开发、产品质量不能符合客户要求、不及时交付货物,主要客户可能减少甚至终止对公司的采购,将对公司经营业绩带来不利影响。然而,这些提醒似乎更多是上市公司出于信息披露义务进行的程序性回应,能以此作为公司发展预警并采取切实行动消除隐患的少之又少。

摆脱大客户依赖并不容易,却是夯实发展根基、平滑发展周期的重要举措。减少对单一客户的依赖,增强抗风险能力,是难也要做的事情。如何摆脱“大客户依赖”?至少有以下三个思路。第一,不断开拓新客户,增加新客户数量及销售额,进而降低对单一客户的销售比例。第二,寻找技术迁移或业务协同的新赛道,即依托企业现有技术开辟新的应用领域。第三,适时开辟新业务线条,并避免掉进竞争红海。

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 高妍



江西省绿能农业发展有限公司的工厂化育秧现场。 本报记者 刘兴摄

土地适度规模经营

凌继河年轻时是位种田能手。他后来外出创业,生意做得风生水起,成为十里八乡的“能人”。

随着国家惠农政策的不断深入,越来越多的人把眼光投向了农业种植。凭着对农业的一腔热情,2008年凌继河下决心回乡“务农”。他投资1000余万元,成立了江西省绿能农业发展有限公司。

发展现代农业,适度规模经营是基础。要实现规模经营,成片的田地从哪里来?绿能公司第一年流转了4900亩农田进行规模种植。十几年来,通过县、乡(镇)、村三级土地流转平台,公司流转土地面积逐年增加,土地租金也由最初的每亩200元,提高到目前的每亩500元。

在此基础上,绿能公司与村集体合作,成立种植合作社,吸纳农户为社员。加入合作社的农民,除了每年有固定的租金之外,还可以领到分红。

流转来的土地,谁来耕种、如何分工?绿能公司探索出一套管理办法,即把流转的农田切块,交给生产小队管理,确定基本亩产,平时按月给生产小队发放工资,年底则根据超额完成的产量发放年终奖。

年初定任务,年终发奖金,绩效考核提高了农户种植积极性。2022年,绿能公司流转的农田面积达5.1万亩,由27个生产队负责管理。每个生产队由4对夫妻组成,负责农田面积约1600亩,平均每对夫妻年收入可达15万元左右。

生产九队队长万三毛代表全队领到74万元年终奖,成为绿能公司去年的“种粮状元”。“公司给我们定的目标是早稻基本亩产350公斤,晚稻400公斤,超产部分可以领到超产奖。”万三毛介绍,他们的生产小队早、晚稻加起来去年超产21.5万公斤。“超产奖24.8万元,加上每个月5000元工资,我家去年挣了30多万元。”万三毛说,现如今,他们是开着小汽车种田,这在以前想都不敢想。

流转有租金,种田有薪金,社员有股金、超产有奖金。截至目前,绿能公司与1.38万户农民建立了紧密的利益联结机制,粮食种植面积达31.8万亩。

当好农户“田保姆”

“过去种田全凭一身力气,别提多苦了!”安义县长埠镇农户李小春告诉记者,自从将农田半托管给绿能公司,不仅收入稳定,还比以前省心多了。公司为他们提供全程机械作业服务,各个环节都有农机助力。“拿插秧来说,以前人工插秧一天最多插七八分田,机器插秧一天能作业30亩,大大提高了效率。”李小春说。

自2018年起,绿能公司拓展农田托管社

会化服务,为周边农户当起“田保姆”。“我们只提供机耕、机收、烘干等部分环节服务的‘半托管’,也有从购买种子到机耕、机插,再到稻谷烘干、销售的全面托管服务,覆盖水稻产前、产中、产后所有流程。农户可以根据需要自由选择。”绿能公司总经理宁江说,公司创新推出统一良种、化肥、施肥、技术指导、防治、收割烘干、收购、销售、融资担保的“九个统一”服务方式。这既帮助农民提高了种粮效益,也为公司解决了优质粮源的问题。

“公司现在机械利用率很高,从播种、施肥到收割,基本全程机械化了。”凌继河表示。

据介绍,绿能公司成立之初就建立了一支服务队,专门为公司流转的土地提供水稻种植全程机械化服务和技术指导。比如,机械翻耕、机械播种、机械插秧、机械开沟、机械打药、机械收割以及机械烘干。宁江说,绿能公司水稻种植全程机械化比例已达95%。与此同时,公司还将物联网、大数据、云计算等智能技术运用于农机设备监测,推动传统农机领域的数字化、智能化、精准化。

“种田正从挥汗如雨的‘体力活’转变为讲究科技的‘技术活’,随着越来越多的智能科技运用在田间地头,未来种田会变得更加轻松。”宁江说。

安义县鼎湖镇田埠村村民杨汉平将土地全部签给绿能公司托管。他乐呵呵地说:“图个省心!我可以专心种田,其他事情‘绿能’都替我管了,没有了后顾之忧。”

此外,绿能公司瞄准市场机遇,开展优质化生产,为市场提供优质放心大米。公司通过无公害种植、绿色种植、有机种植,精挑细选优良品种,成功试验出再生稻,亩产平均增加50%,种植成本大幅下降,化肥农药减量取得显著成效。

为保障稻谷品质可控,绿能公司在安义县、乐安县建设了仓储和烘干基地,日烘干能力达1560吨。同时,投资建设了稻米加工基地,年可加工大米8万吨。经多年培育,公司还组建了专业市场化运作团队,打造了3个系列6类大米品牌。

目前,绿能公司已建立了线上线下销售

江西省南昌市安义县鼎湖镇秋收现场。 于建明摄(中经视觉)



配送体系,线上与多家平台合作,线下设立百余家自有品牌大米经营实体店。

培养新型职业农民

“农村经济社会发展,关键在人。仅凭老经验和一腔热血,干不好现代农业。”凌继河说,爱农业、懂技术、善经营的新型职业农民,是加快现代农业发展的主力军。只有加快培育一支高素质的新型职业农民队伍,才能有力推进乡村振兴战略的深入实施。

近年来,绿能公司与科研机构建立合作关系,选派员工学习进修,培养了一批“80后”“90后”新型职业农民,吸引专业化、懂技术的人才投身农业产业,用现代农业科技知识助力农业产业发展。

23岁的龚成建去年入职绿能公司综合农事服务中心,成为一名无人机操作员。“公司的农事活动已经全程智能化,职业农民需要学习掌握专业知识。知识面越广,工作时的底气越足。”龚成建说,“我现在全年收入

超过10万元,不比在城里上班差,更重要的是在这里找到了自己的事业。”

“无人机操作员每月固定工资为5000元,另外还有绩效奖金。绩效奖金与作业面积挂钩。”宁江说,为提升职业农民的技能,公司提供各类专业培训,并设计了从普通操作员到技术负责人的晋升路线,让年轻的职业农民看到发展前景。

目前,绿能公司综合农事服务中心已经有70余名成员,平均年龄不到25岁。宁江告诉记者,用收入吸引年轻人,用感情留住年轻人,用事业留住年轻人。当越来越多的年轻人投身农业,加入规模化、现代化的农业生产,不仅将助推农业走向现代化,还会成为稳粮增收的基础力量。

“下一步,我们将结合自身优势,培养出更专业、爱农业、懂农业的新型职业农民,让农民培训农民,让农民带动农民。公司还将在基地建设和生产布局上向休闲、观光、体验等乡村旅游方面拓展,加快农村三产融合,增强农村发展后劲。”凌继河说。

生态雨林很甜蜜

本报记者 曹松

云南省勐腊县位于西双版纳东南部,从勐腊县城出发向勐伴镇行驶不远,便可到达云南滇云蜜语生物科技有限责任公司(下称“滇云蜜语公司”)。这里是一个蜜蜂的世界:一群群勤劳的蜜蜂在雨林中觅食,源源不断地生产出蜂蜜、蜂王浆,为当地群众带来一笔“甜蜜”的收入。

“西双版纳雨林密布,冬无严寒,为养蜂创造了得天独厚的条件。”云南滇云蜜语生物科技有限责任公司创始人钱卫新说。

钱卫新是云南曲靖人。大学毕业后,他本可以留在上海工作。一次偶然机会,钱卫新看到在勐腊县勐伴镇教书的表姐在朋友圈发布帮学生售卖蜂蜜的讯息,这一下就激发了他内心的创业梦。“一开始,我主要是想让村民通过养蜂获得更多收入。如今,我更希望能发挥云南本土生态优势,把自己的事业融入乡村振兴中去。”钱卫新说。

辞去上海的工作,2016年钱卫新回到云南,扎根大山养蜂创业,创立了滇云蜜语公司。勐腊县森林面积达907万亩,森林覆盖率达88%,境内保存着完好的热带、亚热带原始森林。同时,雨林中生活着我国的本土蜜蜂——中华蜂,产出的蜂蜜药用价值高,口感独特。丰富的自然资源和优越的气候条件非常适合发展蜂蜜产业。在钱卫新看来,蜂蜜产业是名副其实的绿色环保产业,能够实现可持续发展。但通过走访调研后,他发现西双版纳虽然有原料基地,但当地缺少先进的养殖技术,蜂蜜生产以个人及家庭为主,产业规模小而散,农户缺乏现代化营销理念,优质蜂蜜产品很难销往全国大中城市。

于是,钱卫新决定弥补专业知识和养殖经验不足,外出考察学习。他们用时一个多月,自驾前往上海、江苏、安徽等地,深入各蜂业产地,学习蜂



滇云蜜语公司为养蜂农户进行技术培训。(资料图片)

蜜企业的先进经营模式,并进入蜂农家中收集一手养蜂资料。

带着学到的技术和经验,钱卫新回到勐腊县后,便开始着手提升产品品质、开拓销售渠道,致力打造云南蜂蜜高端品牌。

钱卫新介绍,他们发现农户使用当地传统蜂箱,会将成熟的蜂蜜和不成熟的蜂蜜混采,影响蜂蜜质量。为解决这一问题,公司研发了可拆卸蜂箱并获得专利。钱卫新还带领公司大力推广专利蜂箱,编写《养蜂指南》《质量管理规范》等手册,免费为蜂农提供养蜂技术,帮助提升产量。同时,公司还利用社会各界和当地政府给予的扶持启动资金建设了标准厂房,研发出天然蜂蜜存贮专利技术。

2017年,挂钩帮扶勐腊县的一家公司决定投资300万元,帮助滇云蜜语公司与43个村小组建立采蜜合作关系,采用“公司+合作社+村集体+村民和建档立卡户”的发展模式,帮助特色农产品走入市场。

滇云蜜语公司成立多年以来,已经累计投入1亿多元构建了年产1万吨天然雨林蜂蜜产出品体系,拥有核心专利5项、专业生产线条8条,并配置专业实验室,率先实现蜜蜂溯源管理,成为一家集技术研发推广、蜂蜜采收加工、产品研发生产为一体的综合性规模化蜂蜜企业。公司与超过1万户蜂农签订合作协议,产品相继进入多个线上线下销售渠道,累计带动农户增收超5000万元。

滇云蜜语公司

拥有核心专利 5项

专业生产线条 8条

与超过1万户蜂农 签订合作协议

累计带动农户增收 超5000万元

转型升级促发展



位于河北省南皮县的沧州立德机电有限公司不断加快新产品研发,持续开拓市场,逐步由加工型企业向科技型企业转变,走上高质量发展道路,成为多家企业的合作商。图为企业员工在流水线上工作。 鲍俊秀摄(中经视觉)

