

中国粮油产业

CHINA GRAIN INDUSTRY

逢周二出版

www.grainnews.com.cn



编辑/白例 邮箱/lyscb2@126.com

苏粮集团:站在新的起点上提质增效

浙江旱粮成新宠

□蒋文龙 朱海洋

在浙江,旱粮的地位正在得到大幅度提升。红薯、土豆,这些当年“上不了台面”的农产品,通过品种改良和产业化经营,摇身变成了消费“新宠”。

变化的背后,一方面是消费者的多元需求,另一方面则是政府层面的推动与引领。这种变化不禁让人眼睛一亮。

浙江水资源总量丰富,但人均占有量属中度缺水,可供农业灌溉的更是有限,因此再扩大水稻生产并不现实;同时,城乡居民越来越喜欢旱粮,需求量日益旺盛,发展旱粮有市场;再者,浙江山多田少,水田捉襟见肘,但冬闲田、旱地、山坡地、幼龄园地等却资源丰富,这些地均可种植旱粮;第四,浙江的旱粮亩产仅500多斤,单产提升潜力十分巨大。

事实上,从经济效益讲,旱粮的收入绝不比水稻低。比如,临安的“天目小香薯”,双季栽培亩均效益5000元;土豆亩产一般为4000斤,按每斤1.5元计算,每亩效益可达6000元;而一些市场紧俏的甜糯玉米、鲜食毛豆等,效益更高。

消费者有需求,农民有收入,政府则找到了打开粮食安全的又一把“钥匙”。2013年9月,浙江省政府出台《关于加快发展旱粮生产的意见》明确:对100亩以上的旱粮生产基地,省财政每亩直接补贴125元;对在果园、桑园和幼疏林地间作套种旱粮作物100亩以上的,每亩直接补贴20元;创建省级示范基地的,省里在基础设施建设等方面给予大力支持。

发展旱粮会不会威胁水稻生产?浙江指出:水稻是稳粮主体,旱粮不与水稻争地,在水田上种植旱粮不予补贴,小麦的订单奖励在非早稻主产区试行,引导各地在冬闲田、旱地、新垦造耕地和低丘缓坡山地等,科学布局发展旱粮,要求适宜种植,且富有特色与优势。

政策可以刺激旱粮种植积极性,但旱粮毕竟不同于水稻,没有政府托底收购政策,倘若销售渠道不畅或产能过剩,就会出现“卖难”。因此,在设计旱粮发展规划时,浙江既充分考虑产后销售、加工、流通等环节,又注重有效对接与均衡发展。

在浙江,旱粮发展虽有悠久历史和现实需求,但以往基本上是对粮食生产的一种补充,因此生产分散、根本没有上规模;而现在,这些旱粮通过加工和营销,成了时尚美食,旱粮的组织化、规模化、标准化、科技化程度随之得到快速提升。

两年时间,旱粮在浙江成为堪负重任的稳粮“生力军”。今年浙江旱粮播种面积达696万多亩,较上年增长33万亩。依靠旱粮,浙江很大程度上弥补了水稻面积的损失。去年浙江的粮食播种面积自2010年以来,首次恢复到1900万亩以上,且发展形势持续向好。

下一步,浙江将加强选育和推广鲜食型、专用型、特色化、加工化等不同用途的旱粮新品种,同时做好发展旱粮和休闲观光农业、旱粮营销和电子商务两大结合,争取获得更大发展空间。

C 粮油市场报

/邮发代号:35-17
/全国统一刊号:CN41-0072

□本报记者 胡增民 通讯员 胡茂云

滚滚长江岸畔,8台橘黄色的门座式起重机雄踞,轻轻抓起2吨重的物品放到车上,然后等候装船出口;泊位上,一艘2万吨外籍油轮通过管道将棕榈油输入油罐;不远处,4辆容量为50吨的油罐车正在装油,4.5万吨容量的立筒仓正在紧锣密鼓建设……

这是10月29日,粮油市场记者在苏粮集团旗下的张家港粮食产业园区捕捉到的一组镜头。

“今年以来,苏粮集团主动把握和适应经济发展新常态,瞄准利润超亿元目标,努力实现提质增效,在新的起点上努力打造行业领军企业和健康企业。”江苏省粮食集团有限责任公司董事长、党委书记刘习东告诉记者。

发挥集聚效应

面对复杂多变的宏观经济形势和行业发展环境,苏粮集团突出“提质增效”,瞄准重点指标,不断推动企业经营稳增长。1—6月,全集团完成营业收入15.5亿元;实现利润4728万元,同比增长22%。

突出“内整外联”,深化企业改革,不断提升企业核心竞争力,是苏粮集团今年的亮点之一。

按照专业化方向,以提升保供能力为目标,围绕“粮油储备、粮油工业、粮油物流、粮油贸易、粮油期货和综合创收业务”为主要内容的“5+1”产业链,按功能分工和板块组成整合内部资源,企业分工更加明确,产权更加明晰,特色更加鲜明,避免或减少“同质化”现象。

苏粮集团总经理罗洪明说,通过推动主营业务的板块重组,目前已完成大米、油脂、物流等板块的整合重组,组建了苏粮米业公司、苏粮麦业公司、张家港物流产业园等企业,发挥产业链的集聚效应,增强各板块在行业内的竞争力。整合集团公司油脂板块业务,集中集团油脂经营人才,实现油脂经营和期货套保的有效对接,取得了稳定收益。积极推进张家港产业园资源整合,整合张港粮油产业园,坚持创新驱动,不断培育新的经济增长点,可以说是苏粮集团的一大特色。

“新亮点工程”有序推进。苏粮集团副总经理钱剑婉说,通过自主申报、研讨分析,集团上下共筛选出41项新亮点项目,各企业作为今年的工作重



今年以来,稳居全国同行第一方阵、连续三届蝉联中国粮油榜“中国十佳粮油集团”的江苏省粮食集团,主动把握和适应经济发展新常态,瞄准利润超亿元目标,努力在新起点上提质增效。

扯皮,既不利于管理,也不利于招商和开展业务。

今年5月份,苏粮集团决策层大刀阔斧改革,对其实行“大部制”的一体化管理,将8个公司合并组建江海粮油(张家港)产业园有限公司1家企业。该公司总经理陈明认为,实行一体化后至少有提高管理效率、提高经济总量、提高机械化作业水平、提高员工收入等四大好处。

苏粮集团副总经理、江海粮油集团总经理施启平表示,“十三五”期间,张家港产业园将再建一个20万吨的粮库和10万~15万吨的油库,再建一个日处理油料3000吨的油厂,5年内要达到年1000万吨粮油吞吐量,其中自主货源吞吐量达到60%,稳居长江码头“霸王”地位。

培育新增长极

坚持创新驱动,不断培育新的经济增长点,可以说是苏粮集团的一大特色。

“新亮点工程”有序推进。苏粮集团副总经理钱剑婉说,通过自主申报、研讨分析,集团上下共筛选出41项新亮点项目,各企业作为今年的工作重

点和经济增长点,正积极推进,已初见成效。其中集团公司与省沿海集团公司合作打造绿色粮油项目,延伸产业链,苏三零实行以销定产,强化流程管理等项目,有较强的创新性和前瞻性。

采访中获悉,苏粮集团大手笔打造的大项目建设正如火如荼稳步推进。江海公司张家港产业园码头等改造项目进展顺利,仅征5万吨扩建油罐基本竣工,苏三零公司海安面粉加工项目正式启动,华夏公司苏粮科技产业中心项目正积极招商……

有上海“后花园”之称的昆山市,地处中国经济最发达的长三角地区,同时位于稻米产销衔接地带,粮食流通量大,价格代表性强。苏粮集团在实施“粮安工程”中抢占先机,积极推动昆山国家粮食现代物流园项目建设。

昆山国家粮食储备库主任陶晓峰告诉记者,项目一期工程共占地200亩,总投资概算为2亿元,建有15万吨仓库、码头港池和机械棚仓、办公楼等配套设施。

记者在项目现场看到,数幢现代化仓库巍然屹立在吴淞江边,该储备库与昆山市粮食购销公司共建的码头港池项目正在紧张施工中。

“江苏昆山国家粮食现代物流园项目是苏粮集团‘十二五’规划中物流板块的重要节点,是昆山市吴淞江粮食产业园的重要组成部分,更是昆山实现产业升级、功能提升、效益突破的良好机遇。”陶晓峰说,建成后除用于省级储备外,还计划与粮食销区国有粮食企业合作,成为域外粮食储备基地。

“集团纪委坚决为企业发展护好航,高度重视工程建设领域的廉政建设,在项目建设的同时,强化廉政建设,确保项目建成、干部廉洁。”苏粮集团纪委书记王维柱如是说。

营销创新。转变营销理念,苏粮集

团副总经理濮兴生说:“今年以来,集团公司积极应对粮油市场新形势,坚持以市场为导向,确定了‘以销定产’的经营理念,以提高产品质量为重点,坚持市场需要什么,我们就生产什么。”同时,积极发展“线上交易、线下配送”的电子商务,与苏宁易购、1号店、京东等第三方网络平台合作,建立从“厂门”到“家门”的高效便捷服务体系。

“集团公司已实现在苏宁易购、邮政等网上销售。东方公司吴中公司积极进行大米销售的渠道建设,拓展团购、商超和中小学食堂等渠道。”罗洪明表示。

公开资料显示,苏粮集团在下属江海公司创新开展信贷比价、银票贴现融资和进口业务压汇业务,并在香港设立公司降低金融成本,仅2015年上半年就节约财务成本约1500万元。

发力“混合所有制”

围绕发展壮大的实际需要,结合改革的总体要求,苏粮集团积极主动开展对外联合,主动寻找合作伙伴,把集团企业品牌优势与其他优秀企业的机制、人才优势有机对接,发展混合所有制企业,最终实现“1+1>2”。

“摈弃‘门当户对’旧观念,与不同所有制企业攀亲联姻。”引入号称江苏“小麦王”的民营企业加盟,组建苏粮麦业公司,专业从事小麦的内贸和外贸业务;与号称“棕榈油大王”的企业合作,成立油脂公司,共同投资建设油脂仓储设施,联手进口和分销进口油脂,增添油脂市场供应量;引入省级民营农业产业化龙头企业,组建苏粮联合农业公司,专注于优质农产品的营销推广;与国际知名粮商合作建立油脂加工企业,实现提升效益、引进技术、锻炼队伍,提高物流量等目标。

与此同时,该集团还积极与央企、外企和省内有实力的粮食企业加强合作,整合各方优势,实行强强联手,显现出良好的发展前景。

刘习东表示,为提高粮食安全保障能力,苏粮集团正在与省内大型资源型国有企业合作,实施种、收、储、加、销一体化全产业链经营,打造绿色、生态品牌的新型农业产业化龙头企业,更好地服务全省粮食安全和省委“力争在全国率先实现农业现代化”的战略部署。

产业周刊
特别支持

国米·万年贡
GUOMI WANNIAN GONG

万年贡集团有限公司

五得利面粉集团有限公司

光明米业(集团)有限公司

河北省粮食产业集团有限公司

江苏省粮食集团有限责任公司

江苏宝粮控股集团股份有限公司

内蒙古恒丰食品工业(集团)股份有限公司

五常葵花阳光米业有限公司

安徽金锡机械科技有限公司

农业电商要解决好两个“一公里”

□谢振宇

市场化。

李杰人表示,党的十八届五中全会通过的“十三五”规划建议中对大力推进农业现代化提出了明确要求。重点是要积极创新和完善现代农业发展的体制机制,大力提高农业产业的整体素质,坚持绿色发展、促进农业资源保护和持续利用,统筹利用国内外两个市场和资源,建立合理的保障农民利益的政策制度。

五中全会提出的五大发展理念中,针对农业提出了具体的发展方向和目标要求。“十三五”是“全面建成小康社会”的收官阶段,薄弱环节或者说短板之一是农业,没有农业现代化,没有亿万农民的脱贫致富,就不能说是实现了全面小康。

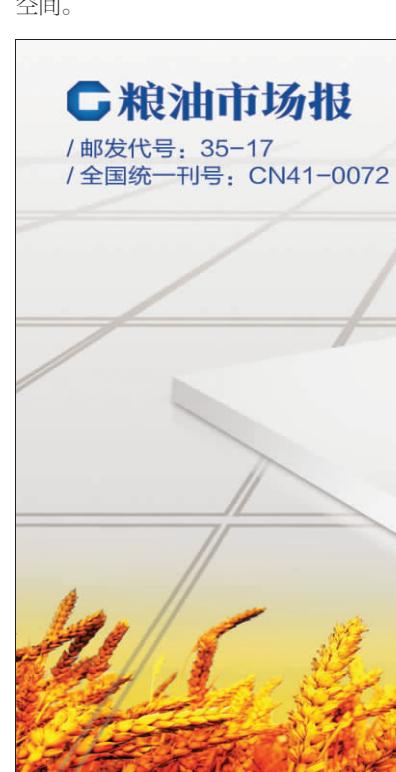
国家正大力建设农村基础网络设施,电商如何改变农业?李杰人表示,在“互联网+”时代,整个社会经济发展都要有互联网思维,农业自然也不会例外,而且,农业电商化的发展,恰恰有利于解决农业传统中所面临较大的一个问题,即分散的小农户小生产如何对接大市场的难题。

农业电商目前也很火热,企业、农户的意愿强烈,未来怎么去推进?李杰人表示,目前政府在大力推进农业“互联网+”的发展,制定了相关的发展政策和规划,其中把加强农村信息化基础设施建设和网络平台建设作为重点,加强顶层设计和制度安排。

他认为,在具体的经营发展中,

电商要依靠市场化手段,靠经营者,靠企业来逐渐探索各种有效措施。政府搭台,企业唱戏,实现百花齐放。

“农业电商,特别是生鲜电商,存在着相对其他产品所特有的困难:一是分散,二是质量要求高。解决起来难度不小。”李杰人表示,分散,要求要解决好两个“一公里”:一个是“开头一公里”,如何进村入户,面对大量分散的生产者、经营者;一个是到达消费者手中的“最后一公里”,物流成本、运营成本都高。质量,要求建立高信誉的品牌,建立起统一规范的生产规范、检测规范。虽然难度不小,但现在无论是政府还是企业,都在积极探索。相信农业电商,会为传统农业向现代农业的转变带来新的活力。



一报在手 尽览粮油风云

体察中国粮油行情的首选媒体

打开中国粮油市场的首选媒体

粮油市场报是中国粮油领域一份财经大报。自1985年创刊以来,以其不可替代的权威性、公信力和专业度,确立粮油行业媒体领军地位,发行覆盖全国,影响广泛。

2016年,粮油市场报将进一步提升报道品质,深耕粮食经济,全方位反映中国粮油生产、流通、加工、收购、销售、储备和消费图景,纵览世界粮油风云,透视全球五谷热点,为读者创造更大价值。

欢迎订阅《粮油市场报》及旗下产品

- 粮油市场报
- 粮油市场报·数字报
- 中国粮油网
- 粮情通
- 粮油市场手机报
- 放心吃吧·微刊

发行热线 : 0371-68107972

新闻热线 : 0371-86029111 新媒体热线 : 0371-68107650

网址 : www.grainnews.com.cn(中国粮油网)



粮报微信



粮报微博