

联创谋求变革 共赢发展未来

——2015 中国粮企 50 人峰会侧记

□本报记者 万佳怡

12月6日,厄尔尼诺年的寒冬来的更早些,如期而至的寒流也带来了北京难得的蓝天。北京二十一世饭店三楼会议室内,来自全国的40余位国内知名粮油企业家们相谈甚欢,他们要在这寒冬中谋求发展新思路与相互合作,并带起粮油产业的一派新气象。

由粮油市场报发起的“中国粮企50人峰会”,以圆桌交流的形式,开拓管理思路,影响粮企决策,定位企业战略,推动产业发展,是为中国粮企、粮食人搭建的一个高端、高效的交流、学习与共赢的平台,目前这项活动已举办3届。

本次峰会由粮油市场报社社长姚大英主持。与会企业家代表围绕“联创谋变,共赢发展”这个主题,展开激烈的思想交流与碰撞,堪称一场粮企人的思想盛宴。

畅谈御“冬”模式与创新谋变

目前我国粮油企业无论是生产加工还是市场销售,都承受着巨大的生

产成本和市场竞争力,大家一致认为中国粮油企业的“寒冬”已经来临。面对这种寒气逼人的形势,中国粮油企业如何自救应对?与会企业家们纷纷发表了自己的观点。

“这段时间是我们行业所有人都有的感觉,寒冬、瓶颈、发展不通、经营不遇到的问题。我感觉今年寒冬比以往更冷,来得更早。特别是在产粮区的粮食企业感觉更明显一点。”江苏粮食集团董事长刘习东率先说道。

湖南粮食集团总裁杨永圣坦言:“我们原来的模式是买全球卖全球,买原材料加工再卖出去。现在我们的环境、劳动力成本、资本都在转型,这也是中国经济转型一个必然趋势。在经济下行的情况下我们需要整合资源,抱团发展,共度难关。”

“我们应该抱团,应该发出我们自己的声音,吸收更多有威望的专家参与到这个峰会中来,更要吸收有合作愿望的企业。”松原粮食集团董事长宝蒙权呼喊道。

“御冬首先要体魄强健,然后是适应环境,这也是我们爱菊一直做的。政府引导啥?百姓关注啥?社会需要啥?



要按照这个主线索。粮企业要跟着时代的脉搏寻找自己的先机,这样得到的收益才会更多。”西安爱菊集团副总经理刘东萌充满自信地向参会企业家分享了自己公司的成功经验。

深圳粮食集团副总经理曹学林也从“向服务转型”和“模式的创新”两方面谈了自己企业的成功做法,在场企业家们表示值得学习。

群策资源整合与媒企共赢

在新形势下中国粮油企业不断发展壮大的过程中,不同企业都有各自独特的资源优势和核心竞争力,新闻

媒体也有生产加工企业所不具备的传播优势和创意服务优势。关于企业与企业之间、企业与媒体之间如何互补联姻,共赢发展,在座的企业家们群策群力,碰撞出许多思想的火花。

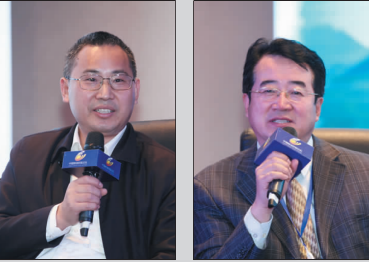
“整合资源共同发展是企业做大做强强的要求。整合发展思路,通过重组、创新、增效,达到企业再生的能力,这是一个必然的选择。”杨永圣说。

刘习东很有感触地说:“我们粮食企业的发展,对媒体的需求更强烈。企业每天的时间和精力只够做自己的事、自己的产品,很难有精力去宣传。这个时候我们就要借助于粮油市场报

困局之中突围求生 新政之下转型升级



对话嘉宾:
深圳粮食集团有限公司副总经理 曹学林
全国面制品主食产业联盟秘书长 郑心羽
湖北奥星粮油集团公司董事长 梁红星



松原粮食集团有限公司董事长 宝蒙权
中国社科院农村发展研究所研究员 李国祥
主持人:
河南工业大学粮油食品学院院长 王晓曦

□本报记者 张广普

2015年,我国改革进入深水区,经济增长速度整体放缓,产业转型升级迫在眉睫。粮食政策开始调整、价格倒挂情况时有发生,企业产能过剩、开工率低、利润下滑,部分地区甚至出现“卖粮难”的问题,整个行业陷入困局。

12月5日,在第五届中国粮油财富论坛上,几位行业内的企业家和专家,围绕“市场困局与新政下的粮企突围”主题,以对话的方式共同探讨这种困局形成的原因和突破之路。

冰冻三尺非一日之寒

主持人:今年被称为粮食行业的寒冬之年,众多粮食企业步履维艰,整

个行业缺乏活力,为什么会出现这种困局呢?

曹学林:我解读这个“困局”是一个变局,是一个新政下的变局,困局的形成,是各种因素共同作用下日积月累的结果,今天发生质变成为一种困局,这个质的变化概括起来有几点。第一,以前我国实际上是国际粮价的一个低地,现在变成了高地;第二,我国粮食产量大幅度增加,供求格局发生变化;第三,粮食加工业投资力度非常大,产能严重过剩。

梁红星:近年粮油企业发展生存困境一直存在,2015年应该算是最艰难的一年,未来三到五年时间,粮油企业能生存下来的可能只有20%左右,大部分企业都可能倒下。

粮油产品价格转向政策市,市场活力丧失,粮食价格只升不降,原料成本逐年攀升,库存居高不下,国家财政也面临不必要的负担,再面临国内外粮食价格倒挂的情况,对整个粮食产业形成很大的负面影响。

宝蒙权:价格问题的本质是效益问题。例如,去年玉米1.12元/斤,今年降到了一块钱,这个价格在国际粮食市场上仍算是较高的。那么农民赚没赚到钱?实话说赚了点钱,但不多。农民种地的边际效益在递减。什么原因造成的?就是我们成本的地板,再加上价格的天花板,农民确实没有赚到多少钱。那么,企业赚到更多钱了吗?目前行业的困局也回答了这个问题。农户也好,企业也好,都在感叹钱去哪儿了?

搭上“一带一路”快车 开启粮企“双创”之旅



对话嘉宾:
西安爱菊粮油集团董事长 贾合义
宁夏中航郑飞塞外香清真食品有限公司董事长 胡学文
杭州粮油物流中心批发市场董事长 陈国强



湖北天星粮油股份有限公司总经理 姚莎莎
中国食品土畜进出口商会专家 欧孟
主持人:
著名财经主持人 张会亭

□本报记者 周郸宁

今年以来,“一带一路”战略构想和“大众创业,万众创新”的号召成为今年最火的两个热点。而当传统的粮食行业遇到“一带一路”和“双创”,又将面临怎样的战略机遇和挑战呢?

12月5日下午,一场围绕粮食企业在“一带一路”与“双创”战略中的机遇与挑战的对话在第五届中国粮油财富论坛现场展开,企业家、学者各抒己见,展开了一场精彩的观点交锋,共同探讨粮食行业的发展之路。

抓住“一带一路”这个难得机遇

主持人:西安爱菊粮油集团通过多年努力,已经跟哈萨克斯坦进行紧密的联系,在粮食行业中是“一带一路”的先行者和标杆企业,请西安爱菊

粮油集团董事长贾合义谈谈“一带一路”构想对企业的影响。

贾合义:“一带一路”对粮食行业来说是一种机遇,对我们来说是不能放弃的大战略。西安爱菊将逐步在哈萨克斯坦建立小麦和油脂种植基地及原粮加工基地,3~5年内实现国外规模种植,产地精炼加工,国内分装销售的合作模式,形成粮油产品从种植到销售的跨国产业链。目前爱菊集团在哈萨克斯坦每年加工油脂10万吨,加工小麦也是10万吨。

“一带一路”对爱菊来说不是赶时髦,从国内还是国外来说都是我们的需要。粮食产业目前是关键的转型期,要抓住这个难得的机遇。

主持人:宁夏中航郑飞塞外香清真食品有限公司作为一家宁夏的企业,同时又是清真食品加工商,很明显

标记是“清真食品”,企业品牌因为这样的渊源,和中东地区、阿拉伯国家联系密切,请问公司董事长胡学文是否有同感的感受?

胡学文:国家提出了“一带一路”经济的发展,应该说是给我们提供了新的发展机遇。过去宁夏号称“塞上江南鱼米之乡”。我们在中国和阿拉伯国家交流中发现商机,清真商品,包括主食等食品,特别适合阿拉伯国家。

通过“一带一路”,能不能实现粮食行业往国外去转型?我感觉,我国粮食企业在与“一带一路”上的国家粮食生产和加工上,发展空间特别大。

农产品走出去一定要稳

主持人:想请问一下在座的中国食品土畜进出口商会专家欧孟,你如何在进出口层面解读“一带一路”给我

们大型进出口企业带来的影响?高收益的同时是否会伴随着高风险?

欧孟:我觉得从行业的角度来讲,确实“一带一路”辐射周边国家,它的潜力非常大。统计数据显示,最近12年来,全球GDP增速的前25位国家全部出自“一带一路”和非洲国家,应该说潜力是非常巨大的。从行业的角度来看,我们对“一带一路”国家的农产品出口,去年达到210亿美元。

粮油产品也取得了很大的突破,比如说我们的“领头羊”中粮,他们用15亿美元投资了新加坡的企业。新加坡也是“一带一路”的国家,农业是重点保护行业。像日本这些国家的农产品进口关税相当高,农产品行业是“弱势”行业,一方面它有市场风险,要承受市场的波动,同时它还要有自然环境的风险。所以,我们对外投资走出去的步伐在快的同时,一定要稳。

“互联网+”是粮企“双创”捷径

主持人:针对“双创”问题,我想问一下台上唯一一位女嘉宾——湖北天星粮油股份有限公司总经理姚莎莎,在国家大的“双创”背景下,请你结合自身企业谈谈自己的感想。

姚莎莎:创新是企业发展的必须要走的一条路,对于天星来讲,我们一直延续创新这条路,从开始到现在我们一直以创新为导向。

一是自主知识产权的创新。粮油行业是一个非常传统的行业,我们企业可以说是如履薄冰。但我们一直以创新为导向,在细分市场里精准定位

的媒体平台,他们有专业的人员、专业的平台帮助我们企业推广,也在提高我们整个行业的声音和标准。”

“我们很看重与媒体的合作,媒体是做精神粮食,我们是做物质粮食。我们要把精神粮食和物质粮食结合起来,所以希望和粮油市场报有更好的合作。”提及企业与媒体的合作,杨永圣说。

作为活动主办方,粮油市场报社总编辑陶玉德在峰会上,介绍了报社将“立足粮油产业,出品信息产品,提供解决方案”确立为报社战略发展定位,致力打造成为集新闻出版、数字媒体、信息服务、文化产业等为一体的涉粮、涉农现代传媒机构的发展思路和计划。

与会企业家认为,通过面对面互动等形式,不仅能促进学习交流,更能促进企业之间的深层合作。

最后,中国市场学会理事长、原国家粮食储备局局长高铁生给予此次峰会很高的评价,并提出:希望粮油市场报和在座的企业家,在搞好企业经营管理的同,加强政策理论方面的调研,多提宝贵意见和建议,共同助推粮食产业发展。

刘坚：吃饭问题就是粮食问题

曹学林:通过这几年市场的变化我们有了基本的认识,传统贸易模式是企图低价买入、高价卖出搏差价的模式,这种贸易模式很容易带来大起大落的格局。我觉得从贸易模式逐步向服务模式转型是未来的方向。

郑心羽:新格局下应往下游发展,我国面粉产量的70%~80%用到一日三餐的面制主食上,馒头、挂面等,现有面食生产企业,生产方便面、挂面、速食食品的有规模企业占到50%,恰恰常吃的馒头、鲜式面条占的比例非常低,不到10%。这么重要的产业品种,规模化、工业化程度很低,它的市场空间非常大。有时候,换一个思路,不做单一的横向产能扩张,向产业上下游看看,或许会有更好的机会,或许就会是企业转型升级的突破口。

李国祥:如何突破目前的困局?从国家政策设计的角度来看,要注意个性政策和微观政策的制定和实施,尽可能地兼顾各方利益。我建议从微观的机制构建,以及粮食产销的稳定这个范围去解决问题。如果这个问题不解决,整个中国粮食的周期性,是不容易解决的。

作为企业来说要定好位,避免成为巨头企业赢家通吃的牺牲品。错位竞争细分市场,根据企业自身资源优势和产品特征,寻找适合自己的细分市场,用你的整个手掌去和巨头企业的一个手指角力,你很可能成为胜利者。

郄建伟：抢抓政策东风 推进产业发展

上接 B01 版

郄建伟认为,这些政策出台和实施为粮食产业发展提供新的机遇。有条件的粮食企业要结合“一带一路”的战略,对外加强交流合作,积极走出去,壮大培育自身的国际竞争能力。

从某种意义上讲,目前行业经济运行低迷有利于倒逼产业结构调整,加快转型发展,即越是在经营困难和经济下行压力加大条件下,越要加快产业转型升级,加快培育竞争新优势,促进企业调结构、转方式,提质增效升级,这是解决我国粮油加工产业经营困境、破解问题症结的有效办法。

除了政策的利好,当前百姓主食需求呈多样化、营养化、个性化、电商化趋势,也为粮油产业开辟了新的市场。要更新观念转变生产方式,调整产业布局和产品结构,坚决淘汰不适应市场化生产运营的落后产能。要大力发展绿色生态型、循环经济型、质量效益型产业。要打造全产业链经济,切实把产业规模做大,产业链做强。实现从粮到食多元发展,提升市场竞争力,不断推进粮食企业向集团化、规模化、产业化方向发展。

要加快创新驱动,增强核心竞争力,唯有创新才能紧跟时代步伐。粮食企业要紧贴行业需求公众需求,破除创新思想的各种障碍,激发内在活力和创新潜力,提升劳动、信息、知识、技术、管理、资本的效益和效率。要创新科技平台,一方面做好自主创新,一方面利用产学研结合协同发展,使创新活力竞相迸发,创新资源配置效率大大提高。应不断完善加工业产业链,实现从田间到餐桌的一体化经营格局,作为自主创新中的重中之重。

此外,郄建伟指出,保障粮食安全既要开源又要节流,全国粮食企业要挑起节粮的担子,在创新过程中,使粮食加工、储存、运输中更加科学合理,最大限度减少粮食流通过程中的损失和浪费。

刘坚：吃饭问题就是粮食问题

上接 B01 版

第二,粮食的生产流通,如何由被动调整转为主动调整?粮食既是一个商品,就有它的市场属性。刘坚认为目前国家在粮食问题调控上,是处于比较被动的地位。一旦粮食多了,连年丰收后必然出现粮价下跌,国家储备要采取紧急措施。一旦粮食少了,政府又要马上召开紧急会议。他希望能有更多专家来建言献策,将粮食调控由被动的应急调节变为主动调节。

第三,必须加大粮食生产仓储信息预测的准确性。目前世界上农产品的信息发布,世界粮农组织和美国农业部最具权威性。刘坚表示,如果我国的信息发布更加准确,那么所采取的措施会更加有效。

第四,必须推进完整的确保我国粮食安全的机制。刘坚在调研当中曾经提出过要建设相对稳定的价格形成机制,才能调动农民种粮的积极性。这个价格形成机制怎么形成?应该是劳动加一定的利润。在黑龙江调研时,刘坚听取了一些地方政府包括粮食部门、农业部门的意见。有了稳定的价格形成机制,才能让种粮的农民、经营主体有相对的侧重。要通过建立粮食主产区利益补偿机制,调动主产区政府抓粮积极性。还有就是储备机制,随着大量农民工进城,城镇化迅速发展对粮食总量需求也在增加,建立完备的储备机制十分必要。

此外,刘坚还对土地流转非粮化现象、小规模土地经营的产量预期、农药化肥超量使用等问题发表了自己独到的见解。