

“一方面是粮食丰收卖不出去,一方面是东北大米在南方供不应求。我们采取了一系列‘超常规’发展举措,就是要让白亮亮的大米变成白花花的‘银子’”

点“米”也能成金

INC. 老总访谈

■本报记者 郭强 通讯员 王秀全 刘晓波

金秋时节,北大荒稻谷丰收在望。而此时,黑龙江省北大荒米业集团今年投资的友谊、卫星和哈尔滨3个稻谷综合加工项目也陆续开始投产。然而,这只是北大荒米业加快实施产能布局调整和资源战略整合的举措之一。

近几年,黑龙江省北大荒米业集团从30多家分散的“加工点”发展成为全国规模最大、现代化程度最高的稻谷加工企业。今年上半年,实现销量70.2万吨,销售收入20.4亿元,居同行业之首。“北大荒粮食连年丰收,可是,一方面是粮食丰收卖不出去,一方面是东北大米在南方供不应求。作为粮食加工企业,我们心里着急。这几年,采取了一系列‘超常规’发展举措,就是要让白亮亮的大米变成白花花的‘银子’。”北大荒米业集团董事长兼总经理明友珍说。

整合资源 形成集约优势

3年前,北大荒米业可谓“点多面广”。明友珍测算过,全部走完30多个制米厂,需横跨5个分公司,行走4700多公里,要花一个多月的时间。同时,企业加工资源和水稻资源

不匹配,造成了设备和人员的闲置。“要发展,就必须改革管理半径过大、企业资源浪费这些弊端,推进稻米产业由分散、粗放加工向规模、集约加工发展。”明友珍说。针对产能布局上“大而散、小而全、产业链短、管理半径过大”的问题,该集团关、停、并、转一批产能、资源、仓储、运输不匹配、不具备规模的小厂,把原来的31个制米厂规划成10个收储厂、10个核心加工厂。2006年,北大荒米业在建三江建成30万吨稻谷综合加工项目,成为行业中首个示范项目;2008年8月在迎春建成30万吨稻谷综合加工项目,实现当年投产;今年4月又在友谊、卫星建设两个产能共计60万吨的稻米综合加工项目。目前,五常10万吨高端米加工项目也在紧张的施工之中。

明友珍介绍,作为国家农业产业化重点龙头企业,北大荒米业加快实施产能布局调整和资源整合,目前已形成了300万吨的稻谷精深加工能力,正快速向着“百亿”目标迈进,即到2012年实现销售收入100亿元。

精深加工 延伸产业链条

在整合资源的同时,北大荒米业围绕“米、糠、壳”三大技术研发路线,形成了三江、卫星、友谊、迎春等10个制米厂稻谷综合加工产业集群,使制米公司除具有生产高、中、低端大米的功能外,还可生产米糠油、米糠蛋白等产品,同时具有稻壳烘干、稻壳发电

等功能,实现稻谷资源的全利用,形成整个资源的循环利用。

据明友珍介绍,今年投资的3个稻谷综合加工项目中,卫星项目,增加了生物质固化成型燃料技术;友谊项目,增加了生物质发电技术;五常项目中,增加了营养配方米技术。2006年建成的年加工稻谷30万吨的北大荒米业三江制米公司,今年更是锦上添花,一种可用于生产米糠蛋白的优质原料——低温脱脂米糠在这里诞生。这一成果标志着我国在食用蛋白加工领域已达到世界领先水平。“仅一个三江制米公司产出的低温脱脂米糠年产值就超过1亿元。”明友珍颇为自豪地说。

据了解,今年4月,北大荒米业稻壳替代燃煤供热项目也正式通过国家清洁发展机制项目审核理事会审批。仅此一项,该集团每年可减少二氧化碳15万吨,消耗稻壳11.4万吨,节约煤8万吨,年可节约资金5200万元左右。

但是,明友珍仍深感不足。他说,发达国家对稻米进行有效的深加工全利用,可使稻谷加工前后的产值比由粗加工的1:1.2提高到1:8,增值近8倍;发达国家粮食产品加工程度都在90%以上,而我国只有20%到30%。

“在我国,这是一个朝阳产业啊!”明友珍很有信心地说,“到2012年,北大荒米业将形成‘产能优势明显、产品结构优化、产业结构合理、产业链条闭环’的稻谷加工产业格局。”



张恺欣 摄

选准市场 叫响“北大荒”品牌

明友珍说:“国内消费市场素有‘得京、沪者得天下’之说,北大荒米业要巩固‘中国米王’的地位,就必须抢占市场制高点,并把这种市场优势转化为市场强势。”

按照这个思路,北大荒米业在全国设立了北京、沪宁、广州等8个分公司,确立了全国的A、B、C类目标市场,形成以东北为基础,以环渤海湾、长三角、珠三角为制高点,以华南、华东为中心,向华中、西北纵深推进的销售战略格局。在全国20个省会城市形成了以省会城市为中心,辐射地、县级城市的全国渠道网络布局。同时,推进产品及品牌战略规划,在全国叫响了“寒地黑土、雪域平原、阳光湿地”的“北大荒”优质地域概念。今年以来,北大荒米业把自主研发的新产品分为4个系列、13个品种,并给予准确市场定位。“今年上半年超市客户已达6300多家,社区店3000多家,到年底将实现万家超市、万家社区店拓展计划。”

依托“北大荒”品牌,北大荒米业开始由“大米专营”向“横向拓展”跨越,实现玉米、大豆等多品种营销。今年上半年,实现拓展类业

务收入3.5亿元。明友珍透露,在“横向拓展”计划中,北大荒米业今年将实现50万吨销量。

品质为“鲜” 建立质保机制

“说一千道一万,最根本的是产品要好。”明友珍说,“北大荒”米之所以受到消费者青睐,其根本原因就是品质上乘。

他说,北大荒米业水稻基地分布在世界仅存三大黑土带之一的黑龙江省三江平原腹地。这里远离城市和工业厂矿,没有污水、粉尘等污染,是绿色食品的最佳种植基地。

此外,北大荒米业生产原料来自黑龙江垦区的28个“全国绿色食品原料标准化生产基地”农场,对基地生产采取“统一供种,统一品种布局,统一生产管理,统一栽培模式,统一作业标准”为内容的“五统一”管理,保证了水稻的良种供应、规范管理。并以“公司+基地+农户”运作模式,按无公害、绿色、有机食品生产操作规程指导水稻种植和管理,保证优质米源。

明友珍说:“一整套有效的保障机制,使北大荒米业在保持‘绿色食品’优势的基础上做到了‘五鲜’,即原料鲜、种植鲜、存储鲜、加工鲜、运输鲜,从而保证了‘北大荒’米的品质优势。这是市场竞争中的根本优势!”

INC. 简讯

东风日产将引进“零排放”车型

本报讯 近日,日产汽车正式向全球消费者发布了全新电动车产品——Leaf。日产宣称:Leaf将是全球首款普及化的“零排放”车型。这款产品计划于2011年由东风日产引入中国市场销售。电动车导入项目将使东风日产依托新能源车型进一步提升市场份额。

据日产方面透露,电动车LEAF采用的是真正绿色的电动机+锂电池动力组合。它将以世界第一款量产的电动车身份,真正实现“零排放”,为消费者打造全新绿色移动生活。然而,纯电动车推广最关键的还是充电,必须建立一大批配套的充电站,其建设资金成为很多汽车厂家头疼的难题。目前丰田、日产在华推出的都是混合动力车型,日产在中国推广纯电动电动车型成功与否还要看配套设施和政府支持力度。(于雪)

铁路开展“乘高铁、看发展、迎国庆”活动

本报讯(实习生边卫)8月26日,由铁路系统组织开展的先进模范代表“乘高铁、看发展、迎国庆”主题教育活动在北京南站拉开帷幕。来自全国铁路系统一线的440名先进模范参加了本次活动。铁道部政治部副主任兼宣传部长、新闻发言人王勇平指出,本次活动旨在展示党的十六大以来中国铁路发生的巨大变化和取得的丰硕成果,进一步激发全路广大干部职工爱岗敬业、爱国爱路的自豪感和使命感,通过宣传和弘扬先进模范的崇高精神,在全路形成崇尚先进、讴歌奉献、尊重创造的浓厚氛围,进一步凝聚起建设和和谐铁路的巨大力量。

“360挂马监测中心”正式上线

本报讯 360安全中心9月4日宣布“360挂马监测中心”正式上线,免费为全国网站提供“挂马监测”服务。据透露,该服务自两周前试运营以来,申请网站出现井喷,9月3日网站注册申请量超过了1万条,导致360挂马监测中心申请服务器一度拥堵不堪而险些“罢工”。360安全中心总裁齐向东表示,“360挂马监测中心”仍将继续奉行永久免费策略,同时将紧急部署更多服务器,以满足广大网站的安全需求。

徐州打造灭火救援圈辐射淮海经济区

本报讯 日前,徐州市政府划拨103亩土地,投资4000万元,在该市新城区建设的区域性灭火救援应急中心进入建设阶段。该中心建成后的灭火救援能力将辐射整个淮海经济区。据了解,该中心将组建一支实力过硬的以“灭大火、打恶仗”为主要目标的消防特勤队,依靠发达的交通网络,其灭火救援功能覆盖至徐州、淮安、宿迁、连云港及山东、安徽、河南的部分地区,并可在2小时最佳救援时段内,对上述地区的重点区域和重点对象实施保护。

日前,该中心建设的各项前期手续已经办结,桩基部分工作已经完成。另据了解,近两年来,徐州市各级政府先后投资7500余万元,分别新建多处消防站。(魏相军 刘伟)

大规模的农民网上创业正成为趋势,他们正在用实际行动证明着自身所蕴含的巨大潜力

苏北农村崛起网商群体

INC. 投资热点

■本报记者 车辉

菜园旁,鸡鸣犬吠声中,农民们正在键盘上敲打出网络时代的又一个奇迹。9月初,记者走进江苏省徐州市沙集镇和宿迁市沭阳县颜集镇,发现这里众多农民早已开始接触电子商务,通过网上开店,很多人的月收入已达万元。

电子商务在农村的生命力让来自城市的人们感到诧异,而“农民是最聪明的经济学家”这句话更是在这两个苏北小镇得到了印证。

“赶集街”成了“网店街”

看上去,这里和普通农家没有任何区别,满目青青的禾苗。但一到下午两点,农家的宁静就被打破,十几家快递公司的货车开始穿梭于各条田间小路,进行繁忙的装货运货作业。

这里是江苏徐州沙集镇,一个没有什么资源的地方,一直靠“收破烂”为主要产业。如今上千名农民在淘宝网上卖起了当地生产的木制家具,无论是网店集中度还是成交额都位列淘宝网家具家居类首位。

这个镇有一条商业街,原来都是村民赶集的地方。记者来到这里,发现街上行人稀少,每推一个店面,除了各种商品外,最显眼的就是一台电脑,商户们都在网上开了店。

在一家路边的小卖部,货柜旁边放着一个高凳子放电脑,店主就在矮凳子上上网卖货,主要卖的就是家具。抱着孩子的老板娘在经营这家实体店的同时,每天从网上接单,收到买家汇来的钱后让加工厂发货,年收入能达到两三万元。在这个镇,她的收入只是下限水平,在这个每年快递费就高达600万元的小镇,靠着网店月收入上万的大有人在。

沙集镇上街道两边的店铺,无论是卖手



车辉 摄

机的、卖衣服的还是理发店、农机店,现在80%都在兼营网店,卖的全是木制家具。但在两年前,这里没有快递公司,没有木材加工厂,甚至根本不出产木料,主要产业是废塑料回收加工,年轻人大多外出打工。

“赶集街”变成“网店街”,这个小镇已经成为电子商务“上山下乡”的一个样本。

“三剑客”的生意经

仅6万人口的沙集镇,就有1200余家网店。美术老师夏凯、摄影师陈雷和IT人士孙寒是开启这个镇网上淘金之旅的“三剑客”。2006年,手上没多少钱又一心想做点事业的三个年轻人同时注册了网店,批发一些家居饰品来卖,但是经营情况一般。此时韩剧《简沽实用又时尚的家具进入了他们的视线,做简易家具的想法由此诞生。他们在网上推出后大受欢迎,三个人决定转向经营这种价廉物美的木制家具。随着生意转旺,他们借钱建起了自己的加工厂,半年就还清了所有债务。

农民网上创业渐成趋势

在沭阳县颜集镇的一个村子里,20岁的青年农民周晓龙正在打包自己种的鲜花。除了打包,他每天的大部分时间都在聚精会神地看着电脑,无眼顾及其它事情,午饭也只扒拉几口就放下了,快递单就放在手边以备随时填写。

记者面前的他已经俨然一副老板派头,电脑桌、打印机还有传真机就在他身旁,还印制了名片。每天早上9:00到晚上12:00,他都在网上卖花,才开了4个月网店,月收入已经近万元。

可就半年前,他还在常州打工,一个月累死累活能挣2000元,住宿条件很差,经常被人瞧不起,被喊“乡下人”。今年春节回家的时候,看到周围的乡亲都开起了网店,稍有点电脑知识的他也走上了网上开店的创业之路。

他使用电脑还显得很生疏,对电脑的使用也仅仅停留在打字阶段,而且使用的是“一指禅”,但这并不影响他在网上与客户谈生意。他很喜欢现在这种生活,守在家里,陪着孩子和老婆,不用出去风吹日晒,收入还不错。

被称为“花木之乡”的颜集镇,如今全镇一年的网络花木销售额达到1.3亿元,占全镇花木销售额的32.6%。而最早在2003年开网店的胡义春,从最初一个普通的花木经纪人,摇身变为现在资产已过5000万元的佼佼者。

据了解,农民自发形成的这种经营模式得到了当地政府的支持,计划将这种经营模式向更大范围推广,以带动当地经济发展。

在沙集镇和颜集镇之外,或许还有不少我们所不了解的小镇在掀起这样的一网开店热潮,自产自销则是农民网店的一大特征,可以肯定的是,大规模的农民网上创业正成为趋势,他们正在用实际行动证明着自身所蕴含的巨大潜力。

创业板开通在即,在资本逐利本能的带动下,隐藏起来的流动性会重新燃起对市场的渴望

调整预期 重燃激情

技术面上看,大盘已经突破了原有下降通道,意味着自3478点以来的调整行情已经告一段落。大盘能否实现投资者期待中的向上反转行情,还要看本周探底回升的技术面确认。8月19日2761点的低点,在技术形态上留下一个颈线压力位,即3050点一线。也就是说,未来上证指数若能成功站在3050点上方并稳住的话,方可断言中期调整已经结束,新一轮上升趋势得以确认。

8月的暴跌,大家都归咎于银行新增贷款减少,由此预期适度宽松的货币政策转向。9月5日,在伦敦闭幕的G20财长会议上,与会财长和央行行长承诺,为避免使刚刚开始恢复的全球经济再次脱轨,G20国家同意在维护价格稳定和财政状况可持续发展的基础上,继续落实G20华盛顿峰会和伦敦峰会所承诺的金融支持措施和扩张性货币及财政政策,直至经济完全复苏。而中国财政部长期谢人也在会上表示,中国将继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策,巩固经济企稳回升的态势,促进经济平稳较快发展。

这些多少可以给投资者带来些许心理安慰。纵然,当前银行新增贷款的确在减少,但这些都只是改变了单边上涨的格局,未来的行情还是要看上市公司实质性业绩的提升。当前的下跌更多来自于机构投资者不负责任的砸盘导致个人投资者的心理波动过大。从刚刚落幕的上市公司中报大戏中可以看到,继一季度净利润大循环环比增长483.46%之后,二季度合计净利润再度环比实现36.27%的增长。据wind数据统计,公布中报的1626家公司中,1191家公司投资净收益科目有余额,占比73.24%,累计实现投资收益1253.33亿元,占全部上市公司净利润总额的25.86%,也就是说,上半年上市公司净利润总额中,仅投资收益就贡献了超过两成的利润。可以说,年初开始实施的适度宽松的货币政策成效显著。

同时,最新数据显示,美国8月份PMI指数从48.9升至52.9,该指数19个月以来首次超过50,50是制造业活动萎缩和扩张之间的分界线。中国PMI指数8月份达到54,显示中国制造业出现了一年多以来最快速度的扩张。上述数据表明,全球经济在2009

年剩余时间里的增速可能高于当初的预期。随着美国、欧洲经济的回暖,海外的刚性需求有望回升,这样有利于中国9月份以后出口的增长,给A股市场产生技术性反弹创造了良好的宏观氛围。

值得关注的是,在通货膨胀的预期下,以铜为代表的有色金属品种中期上涨依然可以期待,伦铝已经创出反弹的新高,伦铝反弹新高仅半步之遥,而创业板开通在即,在资本逐利本能的带动下,隐藏起来的流动性会重新燃起对市场的渴望。也许,未来的反弹将在有色金属板块中开始。

INC. 语录

如果盲目地上项目,不顾企业的资质,造成资源的浪费,将影响传统汽车的发展。

2009中国汽车产业发展国际论坛上,广汽集团总经理曾庆洪指出,现有传统汽车如何解决节能问题,对我们来说是最重要的课题,而新能源计划是一个长远的发展战略,节能技术在五年、十年内,可能还离不开现有的传统汽车。

技术进步和规模扩大,是降低光伏发电成本的最重要手段。

光伏发电的成本由10年前的50元/度到今天的1.09元/度,光伏产业每个环节都有很大的成本下降空间。江西赛维LDK太阳能高科技有限公司董事长彭小峰认为,未来5到10年,光伏发电的电价从现在的1.09元/度降一半以上,是完全可能的。

估计你现在见到的是最后一批煤老板

近日,大同煤矿集团、山西煤炭运销集团、山西煤炭进出口集团、中煤集团进出口公司分别与大同市的27户煤企,签订了兼并重组协议,标志着山西向“大煤发经济”转型进入实质操作阶段。山西省宁武县一位姓张的煤老板作上述感慨。

有些企业其实是心有余而力不足,这是“不能做”。也有一些企业,具备一定的资本积累,有能力进行技术研发,但不一定愿意冒这个风险,这种情况属于“不愿做”。对外经济贸易大学WTO研究院副院长桑百川指出,加快制造业转型、谋求自主创新和产业升级并不容易。代工企业转型要实现自主研发、创立品牌,还面临着资金、人才及技术等诸多困难。

更合理的选择应该是让土地价值最大化,土地拍卖后再强制性抽出10%到15%的所得来建保障性住房。

北京师范大学金融研究中心主任钟伟教授认为,除在房地产行业开征暴利税,用来建保障性住房、廉租房和经济适用房外,目前在高档物业旁边必须配建经济适用房的做法可能使得土地成交价格下降,降低土地价值。对此,他提出上述建议。

现在通货膨胀的预期已经形成,老百姓已经感到钞票有可能发毛了。

著名经济学家成思危表示,上半年过快的信贷投放,在一定程度上有形成泡沫的危险。当前一是要警惕通货膨胀,第二个是要警惕资产泡沫破灭。不过,为避免大量热钱流入国内,对中国的经济增长不利,还应该坚持适度宽松的货币政策。当然,也不可能像上半年那样宽松。

只要不是行政主导的重复建设,通过市场的优胜劣汰,最终都会走向最接近均衡的状态。

中国人民大学行政管理学系主任毛寿龙称,产能过剩和因此带来的竞争,是市场经济的活力所在,也是产能升级的活力所在,最需要坚决杜绝的是地方政府为了政绩所进行的垄断式重复建设。

金价的此次上涨,更像是长时间横盘后,蓄势已久的能量爆发的结果。

本月刚刚开始,金价就直逼1000美元大关。高盛华尔街首席分析师卢瑞雷对CBN表示,黄金走势跟美元、欧元、原油、道琼斯指数的相关性一直在减弱,表现出较强的独立性。

理解与人沟通,合作是怎么回事,远远比资金更重要。

9月4日,李开复辞去谷歌大中华区总裁职务并表示将创建一个青年创业的平台,他将把自己职业生涯中的教训和经验传授给青年创业者。

今天评的500强,实际上还是500大。

国资委主任李荣融给5日到会的中国500强企业代表泼了一盆冷水。他说,强而不大,没有足够的影响力,但不至于垮;大而不强,迟早要垮,而且垮的影响也许会更大。

(本栏均为江南群)

紧抓农村市场和高端市场实现高速增长

新飞高调亮业绩提振市场信心

本报讯(记者丁军杰)“由于大力拓展农村市场和差异化的高端市场策略,拉动了新飞整体市场业绩的提升。1至7月新飞实现利税同比增长66%,在同行业遥遥领先,成为全球金融危机下提振中国市场信心典范之一。”这是8月24日于郑州举行的新飞电器25周年发布会传出的信息。

从1984年艰难起步踏上冰箱行业57位的末班车,到如今跻身冰箱、冷柜行业的前两强;从一个地方小型冰箱厂,到跻身世界冰箱制造业巨头之列;从一个默默无闻的小品牌,到品牌价值攀升、连续六年上榜“中国品牌价值500强”,新飞实现了一个企业的传奇式发展。多年来,新飞不仅在新技术、新工艺的开发上抢占行业发展的制高点,同时,新飞绿色无氟、健康节能的科技优势,也始终引领着行业的技术和标准升级。据了解,2005年到2008年期间,新飞业绩保持了年均15%的高速增长。

今年以来,新飞不断调整产品结构,扩展产品线。年初,追加投资1亿多元建成年产30万台风冷高端冰箱生产线,为不断满足高端产品客户需求奠定基础。新飞今年还计划建立年产80万台的酒柜、展示柜生产线,以满足不断增长的海内外市场对高端酒柜、展示柜的需求。新飞电器董事长张冬贵表示,“新飞未来将致力于成为绿色制冷产品的领航者,成为国际化、专业化、更具持久竞争力的专业制冷企业,成为消费者的首选品牌。”