

中国联通对口帮扶贵州册亨县纪实

“糯米蕉”铺开乡村致富振兴路



中国联通帮助册亨县打造“糯米蕉”全产业链经济

公司供图

2021年是欧阳川在贵州省册亨县挂职的第六个年头。虽然是土生土长的贵州人,但5年前欧阳川被中国联通派到册亨县挂职担任副县长的时候,他还从未听说过贵州有这么个县。5年来,在中国联通以及欧阳川作为对口援助干部的倾力帮扶之下,册亨县不仅提前一年摆脱了贫困的帽子,还走上了发展“糯米蕉”产业的特色道路,欧阳川也因此收获了当地人对他“香蕉县长”的称呼。

据中国联通相关负责人介绍,册亨“糯米蕉”产业带动群众9000余户,实现年产值4亿元,并成功申请了“册亨糯米蕉”国家农产品地理标志登记保护。“中国糯米蕉之乡”的品牌发展之路,成为当地进一步实现乡村振兴的强劲支撑。

据了解,“十三五”期间,中国联通对册亨县累计投入帮扶资金1.7亿元。2021年以来,中国联通发出继续做好帮扶工作的号令,助力册亨县巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。2021年10月,中国联通与贵州省人民政府签订战略合作协议,中国联通贵州省分公司、黔西南州分公司也分别与黔西南州人民政府、册亨县人民政府签订战略合作协议,将全面推进当地的数字建设,助力乡村振兴。

●本报记者 杨洁

2015年8月,国务院扶贫办等九部委联合发文部署新一轮对口帮扶工作,确定由中国联通结对帮扶贵州册亨县。2016年5月,欧阳川被中国联通派到册亨县挂职副县长。当年,册亨县有23万余人,贫困人口4万多,并且册亨县有七成人口为布依族,欧阳川听不懂当地的语言,一时不知扶贫脱贫从何入手。

实地走访了两三个月,欧阳川渐渐有了眉目。册亨县气候温暖湿润,日照时间长,昼夜温差大。当地很多人种植一种“西贡蕉”,个头小,不到普通香蕉的一半大,但口感软糯香甜,所以也叫“糯米蕉”,如果精心培育,或许能成为当地的特色产业。

不过,册亨县的农民虽然种香蕉,但懒得打理,纯粹靠天吃饭,导致香蕉果实不饱满、大小不均、卖不上价,大多只能

烂在地里。

带着这样的观察和思考,欧阳川和当地政府结合册亨县本地自然资源禀赋,反复比选、试种,最终选取自然熟、覆盖广的“糯米蕉”作为种植品种。

确定了产业发展的主品种,一揽子有针对性的帮扶举措紧锣密鼓地推进。中国联通贵州省公司机关第十三党支部与册亨县岩架镇洛村党支部结对,以欧阳川为代表的扶贫工作队扎根册亨,组织开展“糯米蕉”种植管理培训,邀请农业专家、农技人员上门为群众技术指导服务,以解决农民不会种、不懂管等问题。据统计,他们在当地共开展各类培训700余场次,培训39000余人次。

同时,加大扶贫资金投入,助力提升产品加工能力和加工水平,培育龙头企

找出对策

开拓销路

学校联通4G网络及光纤宽带覆盖率达双100%。在销售网络方面,设立“中国联通爱心扶贫馆”,打通内部渠道搭建“扶贫商城”,上架10余款册亨优质农产品,在天猫、京东、黔邮乡情、那家网、叮咚买菜、每日优鲜等平台销售,年销售3200余吨。

中国联通还帮助当地在线下铺设渠道,在宁波、贵阳、兴义等地开设了11个实体店,持续加强农校、农商、农超对接,不断拓宽产品销路。在北京、上海、重庆、长沙、广州、贵阳等地也建立起了相对稳定的销售渠道,年销售量达7.5万吨。

打响品牌

加工厂等“糯米蕉”产业链项目已建设14个,用蕉秆蕉皮制造肥料的有机肥厂、用蕉皮提取物生产精油及日化品的香蕉面膜厂、生产香蕉牛奶的复合饮料厂等都陆续完工,一二三产业融合发展的新型山地生态“糯米蕉”产业带逐渐形成。中国联通还投入帮扶资金3709万元,建设册亨“糯米蕉”果园蜜厂等项目,补充完善“糯米蕉”特色全产业链,提升产品附加值。

中国联通帮助当地制定品牌建设、

业,形成“政府+龙头企业+合作社+农户”的产业运营模式。仅仅三年半时间,册亨“糯米蕉”种植面积从6000亩发展到了9.5万亩,建成7个“糯米蕉”大数据扶贫产业园温室大棚、2个“糯米蕉”育苗培育基地。

让欧阳川颇为高兴的是,他们种出来的“糯米蕉”生长周期更长,口味更好。高品质离不开现代化的农业科技手段。中国联通专门在册亨县投资建设了两个高配的香蕉标准化基地,有小型气象站和监测点随时监测风力、光照、土壤PH值等,并将数据传到服务器。中国联通还发挥技术专长,为册亨县建成全产业链智能平台,“产地管理”模块指导农户何时施肥浇水;基地产出的每一箱香蕉都有二维码,可以扫码溯源……

“直播带货”特别火的2020年,中国联通也参与了一把。2020年5月17日,中国联通组织31个省分公司总经理走进直播间,为册亨农特产品代言,活动当天销售农特产品7万余件,销售额近400万元。

随着销路的打开,如何更好地服务全国消费者、提高消费者的购买体验也成为当地产业发展的重点。例如,为了把“糯米蕉”完好无损地卖给全国各地的消费者,当地在发货前将“糯米蕉”分成7个“色号”,根据收货地的温度和物流时间选择成熟度适宜的香蕉,有时需要将其预热或降温,包装也是精挑细选。

品牌推广及品牌保护机制,申请注册“册亨县南北盘江金瓜蕉”和“册亨县南北盘江‘糯米蕉’”等商标品牌,获无公害产地认证。2018年,国家农业农村部通过了“册亨‘糯米蕉’”国家地理标志保护产品认证。2020年,“册亨‘糯米蕉’”荣获中国农产品百强标志性品牌。截至目前,“糯米蕉”产业带动群众9000余户,实现年产值4亿元。册亨县成为当之无愧的“中国糯米蕉之乡”。

福达合金：打造综合性铝业集团

●本报记者 杨焯 吴勇

12月13日,福达合金召开重大资产重组媒体说明会。公司表示,通过本次重组,上市公司将转型为国内领先的具有核心竞争优势的综合性铝业集团,进一步提升发展质量。

10月15日,福达合金发布公告,拟向锦江集团等购买其持有的三门峡铝业100%股权,交易完成后,公司控股股东变更为锦江集团,主营业务也将随之变化。

原有业务增长空间有限

福达合金发布的重组预案显示,此次重组由重大资产置换、发行股份购买资产、股份转让及募集配套资金四个部分组成。

具体看,福达合金拟将截至评估基准日全部资产及负债作为置出资产,与锦江集团截至评估基准日所持三门峡铝业全部股份的等值部分进行置换,置出资产的初步商定作价约为8.5亿元。

同时,福达合金拟向锦江集团、正才控股等以发行股份的方式购买其持有的三门峡铝业100%股权,交易价格不超过152亿元。上市公司实控人王达武及其一致行动人王中男拟将其分别持有的上市公司724.97万股、40.66万股无限售条件股份,合计765.63万股股份转让给锦江集团或其指定的主体,转让价格合计1.9亿元。

此外,上市公司还拟采用询价方式非公开发行股份募集配套资金,总额不超过30亿元,拟用于投入标的公司在建项目建设、补充流动资金等。

本次交易完成后,王达武直接持股比例下降至2.17%,合计持股2.38%,锦江集团方面将合计持有上市公司67.19%股份,将成为上市公司控股股东,杭州锦江集团创始人钱正刚成为上市公司实控人。上市公司将持有三门峡铝业100%股权,三门峡铝业也将借壳实现“曲线上市”。

在此次说明会上,福达合金董事长、总经理王达武表示,近年来,传统制造业面临向技术密集型、高附加值的制造模式转型升级的压力,受制于市场空间较小、上下游整合能力较弱等因素,公司原有的电接触材料业务增长空间有限,未来盈利成长性不强、新增业务盈利确定性较弱。2018年-2020年,公司扣非后归母净利润增长率分别为-10.58%、16.52%和-32.23%,毛利率也呈现逐年下降的态势,上市公司亟需寻找转型发展的途径。



新华社图片

拓展高附加值产品市场

“凭借着强大的规模优势、生产技术水平、绿色领先公司和产业链整合能力,三门峡铝业有望进一步巩固行业地位并不断提升市场份额,为上市公司带来更优质的业绩表现。”王达武表示,通过本次重组,公司将转型为国内领先的具有核心竞争优势的综合性铝业集团。

据三门峡铝业董事长张建阳介绍,三门峡铝业成立于2003年,主营业务为氧化铝、氢氧化铝、烧碱、金属镓等产品的生产和销售,是国内第一家利用国产铝土矿生产氧化铝的民营企业。2020年,三门峡铝业实现营业收入204.24亿元,净利润为10.52亿元;今年上半年实现营业收入96.14亿元,净利润为13.60亿元,业绩呈现大幅增长态势。

生产规模与市场份额方面,三门峡铝业是国内第一家成功利用国产铝矾土生产氧化铝的民营企业,主持建成了国内首条单线年产80万吨、100万吨以及120万吨氧化铝生产线,突破了综合过滤、全厂集中控制、智能制造、余热回收综合利用等诸多技术难题和工艺难点,极大地优化了氧化铝企业的工艺布局和工艺流程。产能规模方面,三门峡铝业拥有氧化铝权益产能788万吨,位居全国第四,全球第七;市场份额方面,三门峡铝业目前可供交易的氧化铝位居国内市场的前列,是国内三大氧化铝现货供应商之一,在中国铝产业的版图中占据了重要的地位。

对于重组后的发展计划,三门峡铝业总经理刘建钢在接受中国证券报记者采访时表示,三门峡铝业重组上市后,将在资本市场的助力下,进一步巩固和发展自身在氧化铝业务领域的传统优势,完善上下游产业链布局,降低经营成本,推动产业升级和智能制造转型,重点拓展高附加值的产品市场,增强企业的核心竞争力,实现上市公司股东的利益最大化。

刘建钢表示,三门峡铝业自成立以来始终致力绿色工厂建设,推行清洁生产、提升环境管理水平,旗下四家核心氧化铝工厂均通过了绿色工厂认证。未来,公司将严格落实安全、环保、能耗、质量等要求,规范市场秩序,促进转型升级,满足国内发展需求,推动氧化铝产业有序健康发展。同时,为控制原材料价格波动对业绩造成影响,三门峡铝业将通过增强公司上下游间双向议价能力,建立专业的采购团队针对原材料价格波动合理备货等措施积极应对。

好想你：以标准引导红枣行业健康发展

●本报记者 潘宇静

作为我国红枣行业唯一的A股上市公司,好想你董事会秘书豆妍妍日前在接受中国证券报记者专访时表示,公司已经主导制订了《灰枣》《免洗红枣》《骏枣》三项国家标准,有助于提升红枣种植品质、规范红枣市场秩序、引导红枣行业健康发展。

行业年均增速达10%

豆妍妍表示,随着国家标准的建立和红枣期货上市,公开、透明、权威的市场价格逐步形成,标准化分级理念得到认可。期货价格作为市场化价格,能够高效率地反映市场各类信息和供求关系,为产业各经营主体提供了生产、加工的价格参考依据。

豆妍妍介绍,2011年至2020年,我国红枣行业经历了由卖方市场向买方市场的转变。在这个过程中,我国红枣行业曾由于供过于求、竞争激烈,导致红枣价格下降,种植收益不断下滑,出现了“枣贱伤农”的现象。相关数据显示,我国红枣的种植面积和产量快速增长,近20年分别增长4.5倍和14.6倍。2000年我国红枣种植规模和产量分别为

60万公顷左右、131万吨,2018年分别为331万公顷、736万吨,年均增速分别为10.0%、10.1%。

2021年7月红枣坐果期时,新疆地区遭遇连续高温天气,导致减产严重,红枣市场供不应求,期货、现货交易火热,新枣价格飙升。“供给端和需求端的共同作用,势必推动红枣消费向优质、高价转变,‘枣贱伤农’的情况逐步改善。”豆妍妍称。

标准化建设有待加快

红枣行业的全产业链涉及到种植、采购、生产、包装、运输、贮藏、销售等多个环节。其中,生产、包装、运输、贮藏的标准在三项国家标准中已有涉及。“不过,红枣产业链上游的标准化建设工作仍有待加快,尤其是在红枣种植方面。目前,很多种植基地有着自己的种植标准,但对于土质、水分、株距等具体的种植要求尚没有国家层面的标准。”豆妍妍表示。

豆妍妍介绍,目前,红枣行业标准化工作推行的难点在于宣传推广程度不够,以及标准实施的监管力度仍需加强。虽然红枣国

家三项标准已经实施,但红枣质量良莠不齐的情况仍有发生。市场上红枣等级分类仍处于比较混杂的局面,部分企业自行定级定价,甚至一些商家用其他产地的普通枣来冒充新疆优质产区的红枣,或者拿二级枣冒充一级枣。

近日,《国家标准化委员会关于下达第二批国家级消费品标准化试点项目的通知》正式发布,好想你公司成功入选“第二批国家级消费品标准化试点项目”,成为河南省市场监管局推荐的四家人选单位之一,这也标志着好想你公司近年来在标准化建设方面所取得的成就获认可。

豆妍妍称,红枣三项标准的发布有助于引导消费者在市场上选购高品质的红枣产品,需要监管部门加大对标准的宣贯,强化对标准的适用范围和执行情况的政策引导和监督。

推动农业高质量发展

12月9日,市场监管总局(标准委)集中发布了一批重要国家标准,其中就涉及农业农村领域。

国家市场监督管理总局副局长、国家标