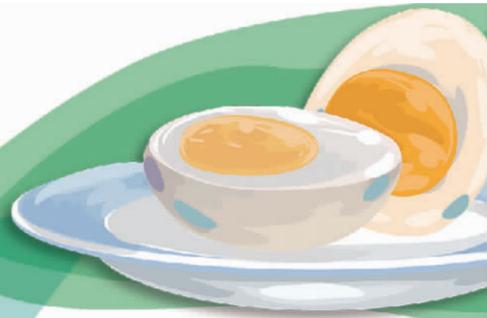


江西溢香公司做强农产品深加工——

鸭蛋孵出亿元产业

本报记者 赖永峰 刘兴



企

出海

需

孙昌岳

企业漫谈

今年以来,全球企业特别是跨国公司的经营受到地缘政治冲突、新冠肺炎疫情等多重因素影响。面对复杂多变的国际形势,中国企业在“走出去”的过程中,必须树立对外投资合作的整体安全观。只有全面强化海外安全风险防范意识,提升风险管控能力,才能行得更稳、走得更远。

提升风控水平,安全合规建设是首要前提。随着新技术的兴起和普及、数据的共享交换、全球商业协同等,跨境数据交互的频次和复杂度持续提升。安全合规建设成为“出海”企业的“必修课”。因此,要建立合规管理体系,完善合规管理体系。企业合规管理体系应拥有自我发现、分析和完善的风险预警机制、风险识别机制和持续改进机制,针对风险制定防控措施,并对措施的有效性进行实时监测,及时予以改进。除此之外,还要加强法律人才配备,保障合规制度有效运行,并在海外投资的过程中充分发挥第三方专业机构的作用。

提升风控水平,要树立底线思维。应结合东道国特点,把困难估计得更充分一些,把风险思考得更深入一些。加强对“泛安全化”的风险研究,主动防范区域供应链风险,科学统筹安全与发展的关系。对境外新增投资项目要更审慎,深入开展安全风险评估;对境外已投资项目要强化安全风险防控,提前做好应对准备。

提升风控水平,还要坚持创新驱动。当前,网络安全、数据安全等新兴风险正逐渐显现。这类风险通常超越企业既往对风险的认知和应对能力。对于“出海”企业而言,应打破惯性思维,在符合我国和东道国相关法规的前提下,运用创新思维提出针对性解决方案。探索建立容错机制,筛选出新兴风险重点类型,建立明确的操作规范、透明的监督评价程序。吸取经验持续改进,将新兴风险应对转化为常规风险应对,结合业务实践同步优化相关操作规程和评价程序,不断提升企业自身的海外安全风险管理能力。

当今世界正面临百年未有之大变局,中国企业“走出去”不仅是开展国际市场竞争与合作的必由之路,也是实现更高层次对外开放和更好发展的客观要求。尽管国际形势风云变幻,但和平与发展的时代主题没有改变,经济全球化大方向没有变。企业“出海”机遇与挑战并存,只要加强研究,提升风险研判和抵御能力,定能在全球市场获得更大发展。

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 高妍

今年上半年

实现销售收入

1.3亿元

同比增长

39%



在江西九江瑞昌市溢香农产品有限公司厂区内,经过验收、过程、登记等流程后,一筐筐新鲜鸭蛋被运往生产车间。“我们目前订单饱满,生产线满负荷运行,每天加工鲜蛋30余吨。”溢香公司董事长何雪平介绍,今年上半年,公司实现销售收入1.3亿元,同比增长39%。

溢香公司成立于2009年,以鲜鸭蛋加工为主营业务。从一家小作坊发展成为农业产业化国家重点龙头企业,一枚小鸭蛋是如何“孵出”亿元产业的?

何雪平说,公司立足农产品深加工,坚持创新发展,持续完善产业链,蹚出一条“质量为本、数字赋能、创新驱动”的农业科技现代化发展之路。

追溯体系保质量

在溢香公司的包装车间,经过光选分级、裂纹检测、清洗加工、真空包装、高温蒸煮等工序后,工人熟练地将鸭蛋包装封箱。一箱箱印有“绿色食品”标志的熟咸鸭蛋、松花皮蛋等产品整齐堆放,等待发往全国各地。

何雪平说,公司生产的每个批次产品都附有二维码标签,农产品可查“身份档案”。

记者拿出手机,扫一扫标签上的二维码,进入了“江西农安·数智监管”质量追溯系统,一条完整的产品追溯链条映入眼帘,生产企业、检测结果、巡查巡检、生产记录等信息一目了然。在“检测”栏,产品检验报告单上详细记录着鸭蛋的各类指标;在“生产档案”栏,展示了鸭蛋的清洗、挑选、装箱等现场照片。

“通过质量追溯系统,消费者和经销商可了解产品的原材料、加工生产、仓储物流等信息,知道每枚鸭蛋的来龙去脉,实现全程可溯。”溢香公司质量部经理丁建设介绍,2015年,企业就主动纳入农业农村部农垦农产品质量追溯系统中,让每一个环节做到“生产有记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追究、产品可召回”,成为江西省首批建立农产品质量追溯体系的企业。

“产品质量是企业的生命线。鸭蛋筛选、加工、包装等各生产环节严格把控,农药残留、微生物、PH值、盐分等各项指标层层检测,保证了鸭蛋的品质。”溢香公司总经理张晓明介绍,公司还先后通过ISO9001质量管理体系认证及ISO22000食品安全管理体系认证,主营产品咸鸭蛋、松花皮蛋获得国家绿色食品认证。

眼下,溢香公司正积极建设“从养殖场到餐桌”的全生命周期质量管理体系。比如,在源头上建立合格鸭蛋供应体系,在生产环节中制订了工艺流程图 and 标准作业

江西九江瑞昌市溢香农产品有限公司生态养殖基地。

本报记者 刘兴

指导书,在质量管控上对原料、半成品和成品全程把关。

创新是企业发展的动力。溢香公司一直在努力提升鸭蛋加工工艺。

何雪平介绍,公司立足创新壮大鸭蛋加工业,通过精进生产工艺,提升蛋品加工质量。公司研制出植物源涂膜保鲜皮蛋工艺,提高了皮蛋的色泽、凝胶强度和保鲜效果,减少了皮蛋的腌制时间。目前,溢香公司自主研发的咸蛋生产技术、蛋皮涂膜技术、盐皮蛋生产技术均获国家发明专利。

“我们持续加大研发投入,与科研院所和高校开展产学研深度合作。”何雪平介绍,江西省农业科学院在公司挂牌设立科技服务工作站,多次派驻科技特派员,到生产一线送技术送方案,帮助企业提高技术水平。凭借过硬的品质,产品畅销国内外。

技术升级添动力

顺应数字化发展趋势,溢香公司推进数字技术与重点业务深度融合,实现生产流程的自动化和智能化。

走进溢香公司的加工车间,只见蛋品分级机等自动化设备高速运转,轰鸣作响。记者在显示屏上看到,3个小时已处理鸭蛋9万余个,机器不仅能挑出裂缝蛋,还将蛋品按重量分成6个等级。

“以往分拣鸭蛋全靠人工,一名熟练工人每天挑蛋量约1万个,劳动强度大,分级准确率低,难以满足标准化生产需求。如今引进自动化设备,实现精细化操作,效率比传统模式提高了3倍。”公司生产部经理王俊林说,鸭蛋的分拣、重量、大小和破损率,全程都由数字化系统指挥、采集和记录。

在高温蒸煮车间,工作人员只需按下“一键启动”按钮,高温杀菌锅内温度、压力、进水、排水以及杀菌时间等过程,均由数字化生产控制系统调控;在真空包装车间,上袋、投料、封口等流程均由设备自动完成,节省了人力成本。“像这样的全自动流水线已遍布生产加工各环节,企业的数字化、自动化应用率达到70%。”王俊林说,溢香公司通过“生产换线”“设备换芯”实现转型升级,6个品类10条生产线实现数字化生产,生产效率和管理水平大幅提高。

在电商运营车间,工作人员正忙着分拣订单包裹。“公司建立了两个电商运营基地,通过与电商平台合作,今年上半年,线上销售额突破3000万元。通过直播带货形式,线上多款产品销量超过10万单。”张晓说,数字化连着产销两端,大大提升了企业效益。

带动农户促振兴

草木葱茏,湖光潋滟。位于青山绿水间的溢香公司蛋鸭生态养殖基地内,数万只羽毛丰润的鸭子或在水面游弋,或在山涧觅食,一派生机勃勃的景象。工作人员详细记录投喂饲料、产蛋量等情况,对养殖过程进行全程监测。

“原材料是产品品质的第一关。”何雪平介绍,公司通过示范基地引领,按“统一购买苗种、统一提供饲料、统一进行防疫、统一产品销售”模式,引导蛋鸭标准化养殖,以提高产蛋率和鸭蛋品质。

在养殖示范区内,除了干净整洁的饲养、休息间,还专门为鸭子开辟了水上活动区、陆地活动区、嬉闹区等活动空间,将粪污进行无害化处理、资源化利用,减少了养殖过程中的畜牧污染。

员工正在分拣鸭蛋。

本报记者 刘兴

何雪平介绍,为了让蛋鸭从养殖到深加工过程更加科学规范,公司努力实现蛋鸭品种标准化、养殖设施设备标准化、饲养管理标准化、粪污无害化处理标准化。

“一头连着市场,一头连着农户。”何雪平说,公司自成立以来,采取“公司+合作社+基地+农户”的运行模式,为合作社、农户提供技术和资金支持,建立联农带农利益联结机制,带动农业增效、农户增收。

据介绍,去年,溢香公司通过订单带动养殖基地、农户养殖蛋鸭33万羽。公司收购加工鲜鸭蛋1821万羽。

目前,投资5亿元的溢香农产品精深加工项目正在加紧建设,该项目设计年生产加工熟咸鸭蛋2亿枚,咸蛋黄1亿枚。“未来,公司将继续在农产品深加工领域发力,不断延长产业链、提高价值链,提升公司联动带农能力,让小鸭蛋成为带动乡村振兴、带领农民致富的大产业。”何雪平说。

云南九机科技有限公司线上线下融合——

创新手机零售打开方式

本报记者 周斌 曹松

“如何让消费者买到一台称心如意的手机?”2006年,云南省昆明市的一名在校大学生创立了云南九机科技有限公司,闯进手机零售行业。其后的16年间,他与伙伴们沉浸在这个领域中精耕细作。经过多年的努力,九机坚持用互联网思维及IT技术改造传统手机零售行业,逐步发展成为全国手机零售行业新标杆。2021年,公司营收达20亿元,同比增长30%。

在电商快速发展的背景下,一家手机零售企业是如何活下来而且活得很好的?靠的是公司10多年来坚持不断地构建自己的核心零售能力。”云南九机科技有限公司创始人兼董事长陈鸿睿说。

2006年,还在计算机系读大二的陈鸿睿,租用学校旁边的一间民房开始创业,为顾客提供软件服务和手机代购服务。随后,他发挥专业优势,选择了“互联网+实体店”商业模式,将销售服务线上线下融合,大力升级线上选购系统,同时通过网站和线上广告为门店引流。线上,统一流程管控提高效率;线下,现场验机、安装软件等细节服务带给顾客更好的购物体验。2015年年底,公司的实体店就实现了云南所有州县全覆盖,并扩张到贵州省。

能实现迅速发展,靠的是公司不断以IT技术提高运营管理水平。九机依据店面销量情况及顾客浏览热力图进行大数据分析,合理分配库存,同时依托自建内部物流体系,实现高频快速流转。记者在昆明总部的仓库里看到,公司引进AGV(仓储机器人)货到人拣选系统实现自动化搬运货物,机器人每小时最高可取1300多件货品。在昆明市内,九机的物流车队每天固定时间固定路线进行

2021年
营收20亿元 ▲同比增长30%

- 与全国近100家头部手机零售企业建立合作关系
- 赋能超3500家门店
- 覆盖23个省份

货物配送,加快物流流转速度,缩短订单交付时间。

从手机销售、维修到二手回收、以旧换新、资料互导、整机备份等,九机的门店可以为顾客提供一站式、多样化服务。云南九机科技有限公司营销总监郭秋琴说,相比传统卖场,九机以优质的用户体验为核心,持续打造差异化优势。“我们挖掘手机周边服务,搭建售前售后服务闭环,融合线上线下,目前已积累700万会员。同时,我们还设计开展多样的会员活动,进一步增强用户黏性。”通过创新调整,手机的销售利润只占九机的30%,其他收入则来源于手机延伸服务。截至目前,九机线下门店数量已超360家,形成了线上线下结合、

售前售后一体的消费数码零售体系。

2019年年底,九机成立“九讯云事业部”。“我们将公司的系统平台、商业模式、业务能力、上游资源等一站式输出,不仅在前端销售和后端管理实施标准流程化,在系统导入、业务提升、门店打样等方面也提出标准化流程。”九讯云副总监胡飞告诉记者。目前,九机已与全国近100家头部手机零售企业建立合作关系,赋能超过3500家门店,覆盖23个省份。“九讯云”商业体系也逐步成为公司的第二大业务板块。

谈到公司未来的发展,陈鸿睿说,希望用5年时间把九机模式输出给全国头部的1万家手机零售商,为行业内至少三分之一的合作伙伴创造价值。

智能化转型增产提效



河南省沈丘县晶鑫科技有限公司是一家集造纸用网和造纸用化学品研发、生产、销售、服务于一体的国家级高新技术企业。公司持续推进数字化转型,1月份至8月份,实现产值1.1亿元,较去年同期增长15%。图为公司员工在车间生产。 王向灵摄(中经视觉)