

爱农卡擎起有机农业产业化“龙头”

北京爱农商务服务有限公司系列报道之三



爱农养殖基地充分发展立体生态农业,营造成了一个自然、立体、自给自足、可不断再生利用的“生态农场”。图为爱农养殖基地外景

■ 本报记者 李延生

眼看元旦将至,家住北苑的宋女士要开始准备过节的东西了,她按照爱农卡的电话打过去,订了些油鸡蛋和有机蔬菜,几个小时后,就有爱农公司工作人员把东西送到了宋女士家里。

吃有机食品对身体有好处,这事儿很多人都知道,可是上哪儿买呢?除了大型的商场,超市外,现在“爱农卡”订菜也越来越受到京城市民的喜爱。

引领健康产业时尚

每次有像宋女士这样预定农产品的客户,只要拨打爱农卡客户服务中心的电话,选择好自己喜爱的产品,形成电子订单,爱农卡物流中心就会在当天下午向爱农场下达采购单,第二天一大早这些经过精心挑选的有机农产品就会及时送到物流中心,物流中心再通过专门的配送车将这些有机蔬菜、粗粮或者鸡蛋直接送到用户手中,整个过程划卡消费。

刚从土里刨出来的紫皮花生和紫甘薯、清早现摘的有机蔬菜,当天宰杀的北京特产油鸡、新鲜铅的柴鸡蛋等,受到广大市民的欢迎。“口感特好,又吃出了小时候的味道!”家住朝阳区嘉铭桐城的刘女士说。

如今,这些有机绿色农产品不仅市民自家订购,还成了走亲访友的健康大礼包”。一位爱农卡会员陈先生生说:“往年过节送礼不是烟就是酒,这次给亲友送些有机农产品,感觉既时尚又健康。”

“我们的核心价值观就是安全、健康、诚信。”北京爱农商务服务有限公司总经理蔡义为在接受《中国企业报》记者采访时说,“我们做的事就是以自营的有机农场、养殖基地为基础,为会员从产品源头,到包装设计,再到售后服务,直到会员餐桌,提供全程的质量监控,实现从农场到餐桌的安全和健康。”

据蔡义为介绍,爱农公司主营业务是面向北京地区发行爱农卡,以会员服务形式提供安全、健康农产品配送服务。“爱农卡”是爱农公司旗下的健康农副产品配送服务名牌,而“爱农场”则是爱农公司旗下的优质安全农产品的产品品牌。爱农场网站是公司专为会员及广大北京消费者提供的放心农副产品电子商务网购平台。

爱农公司传递的理念是对健康的关爱和为会员提供放心农副产品的承

诺。在食品安全问题成为所有人“切肤之痛”的时候,爱农场投入巨资兴建“立体化生态循环养殖农场”和“有机种植农场”,为所有会员建立起了“从农场到餐桌”的安全通道。

据记者了解,作为一种定位在京郊农村消费的会员卡,爱农卡的宗旨是用绿色健康的消费理念,给城市市民提供有特色有质量的农产品与特色旅游服务。持有爱农卡,可以享受“易购”和“易购”两种主要服务。

“易购”服务可以使爱农卡会员足不出户就能订购特色有机农产品。爱农卡提供的农产品都是北京本地以及全国各地知名农场直接提供的有机农产品。有不少农场都是奥运会指定农产品供应商,在产品质量上有保证。

“易购”则是为会员提供优惠的刷卡消费服务。爱农公司与几百家特色商户签订长期的刷卡消费协议。目前,公司已与京郊各区县几百家特约商户建立起合作关系,形成了一个京郊庞大的特约商户网络提供给会员进行消费。

“公司的发展速度比我们想像的还快很多,现在我们农产品配送的业务已经不仅仅局限在北京郊区的特色农产品了,目前,我们又发展了河南焦作的铁棍山药、江西的赣南脐橙、云南特产野生菌、烟台栖霞苹果、黑龙江五常大米等,很多外地特色农产品也成了我们配送的拳头产品。”蔡义为说。

新鲜及时配送到家

有了新鲜的绿色有机农产品,如何才能及时地送到用户的手中?

“爱农卡的特点就是从一开始就花巨资建立了一套计算机系统,定位在农产品的电子商务。”蔡义为对记者说,“农产品讲究新鲜,时效性要求和其他的物流配送不一样,要做好农产品的电子商务,就必须通过计算机系统,而不仅仅依靠人脑。”

据记者了解,早在2006年,爱农公司就开始开发一套采用订单式物流的电子商务系统。公司把爱农卡发出去,持卡人就打电话把他的需求告诉公司的呼叫中心,呼叫中心在系统中下订单,包括备货单、配送单、发货单等所有单据都由系统自动形成,所有订单都在当天下午4点钟汇总,并且同时和供应商联系备好新鲜的农产品。

这种电子商务的做法改变了以前

的传统模式,一方面保证了效率,扩大了服务的内容,另一方面,保证了上百种的农产品配送的准确无误。

“爱农公司的客服中心是北京同行业唯一一家提供全年7×24小时不间断受理服务的专业客服中心。”北京爱农商务服务有限公司副总经理张群力对记者说。

据张群力介绍,为保证为会员提供优质的服务,爱农卡公司自主建立呼叫中心,拥有坐席50个,每天从早8:00—晚22:00为会员提供专业的客户电话咨询服务。

“我们的公司文化是服务、创新、执着。”张群力对记者说,“定期配送服务是爱农公司提供的一次性订购的个性化服务,一次性购买享受长期免费配送,爱农卡用户可根据自己的需要选购产品和配送次数。”

据介绍,用户购得的定期配送服务将以卡片的形式作为收货凭证,卡片上标明了订购的产品内容、免费配送次数和有效期。持卡用户只需在有效期内致电400-610-0072,一次性指定合适的收货周期和配送信息,爱农公司将按要求将产品配送给用户指定的收货人。而且,在享受服务过程中,如果用户需要修改配送周期、收货人、收货地址等信息,只需在约定的配送日前一天16:00前致电400-610-0072要求修改即可。定期配送服务免费配送范围覆盖北京市城区,而且还包括了天通苑、回龙观、亦庄等地区。

爱农公司还拥有自己的物流配送中心,配备各种配送车40辆,每周二、四、六、日,为会员提供产品免费配送到家的贴心服务。为保障配送的安全和准时,公司物流配送中心采用联网订单系统进行订单分配和派车,同时配备GPS监控系统针对配送车辆进行调配和监督。

为了提高会员满意度,监督产品和服务质量,爱农卡客服中心还专门设有售后的电话回访制度,不断改进提高爱农卡公司整体的服务质量。

“我们有自己的供应渠道、自己的周转库、自己的配送车队,还有一套自己的内控系统。通过公司的GPS系统,客户随时可以查询自己所订购的农产品的情况以及配送车所在的位置,一目了然。”张群力自豪地对记者说。

打造有机农业品牌

辛勤的付出得到了丰厚的回报。经

过五年的发展,爱农卡发行量超过十五万张,持卡会员超过十万人,爱农公司的客户遍及银行、证券、医院、电力、石化、航空航天、部队、学校等众多行业。随爱农卡免费发放的《爱农卡使用手册》已成为北京市民的必备手册,爱农场官方网站成为京郊旅游和特色农产品的门户网站。

爱农卡的发展过程,探索出了一套农村信息化的市场运营机制,为农村提供便捷、高效、低成本、个性化的信息服务,形成可持续运营的农村信息化服务运作模式,实现了农村居民和城市居民的双受益,为北京的新农村建设发挥了积极的推动作用。

今年3月份,由中国民营企业家协会主办的“2011中国优秀民营企业年会”在钓鱼台国宾馆召开,北京爱农商务公司被评为“2010中国优秀民营企业”,公司总经理蔡义为被授予“中国优秀民营企业”荣誉称号。

“现在爱农卡的发行量成倍地增长,去年销售额度达3700多万元,今年将突破5000万元。”蔡义为向记者介绍说。

“爱农公司将以两个自营农场为基础,逐步拓展健康农场的数量和产品种类,秉承为会员提供‘吃得放心,吃得健康’的服务承诺,打造‘爱农场’的安全、健康农产品品牌,为广大的爱农卡会员提供更全面、更优质的产品和服务。”

未来,爱农公司将坚持自己建农场的思路,根据卡的发行量来定生产规模。而且,除了已成规模的密云养殖基地外,在养殖方面要形成一个系列,从养鸡逐步扩展到养猪、养牛等。在种植方面除了已经投产的顺义农场外,也要形成一个系列,今年要在河南焦作建立一个600亩的有机铁棍山药的种植基地,在江西信丰县建立一个1000多亩的赣南脐橙种植基地。

对于今后的发展结构,爱农商务公司将作为爱农卡的运营主体,主要负责市场营销、物流配送和客户服务。农产品的组织供应主要依靠自建农场,以订单带动生产,实行订单式农业模式,从生产到物流到销售形成一个完整的产业链。

“爱农公司将继续充分发挥自身优势,提供最放心、最安全的优质有机农产品,最终将爱农卡打造成为最受北京市民欢迎的有机农产品品牌。”对于爱农公司未来的发展,蔡义为充满了信心。

把工程做成“创新的雕塑”

■ 官国强

短短的八年时间里,荣获 12 项国家优质工程奖或中国建筑工程鲁班奖、两项国家科学技术奖,获得 68 项国家专利,正在建设的多项工程居世界或中国第一。这就是活跃在中国建筑领域的铁军——中铁二十三局集团。他们在董事长兼总经理李洪奇、党委书记陈涛的带领下,坚持科学发展,依靠科技创新,坚定不移地走质量效益型发展道路,使企业实现了历史性飞跃发展。

科技研发让混凝土生“金”

二十三局集团是 2004 年组建的集团公司,其中,原中国铁道建筑总公司所属的养马河桥梁厂在制梁上有强大的优势,哈尔滨铁路齐齐哈尔工程处,常年担负哈局桥梁生产和整修,川东水泥厂是铁道兵时期建造的老牌水泥厂,也是目前中国铁建股份公司唯一的水泥厂。

凭借在混凝土制品方面拥有的技术、设备和人才基础,集团公司成立之初瞄准这一行业率先发力。他们相继担负了上海磁悬浮轨道梁研制、香港东西部铁路制梁工程的制梁任务。

特别是在上海磁悬浮轨道梁研制上,作为国内第一个吃螃蟹的人,他们不仅以科学的研发方案、令人信服的答辩赢得了这项工程,而且扑下身子,真抓实干,潜心研制,最终生产出了业主满意的产品。2006 年,研发的上海磁悬浮轨道梁长定子轨道系统获“国家科技进步二等奖”。

与此同时,他们在重庆轻轨建设中研发的跨座式单轨 PC 梁等技术荣获了多项国家专利。以养马河职工队伍为基础,吸收外部专业人才,他们相继组建了四个子公司。这些子公司一方面参与全面工程建设,同时继续在混凝土制品方面高歌猛进。2009 年,承担铁道部成灌客专铁路 CRTS III 型无砟轨道板及沪杭客专中国新型道岔板的国产化等科研项目获得成功,并已在成灌、沪杭等铁路客专上铺设使用,被称为中国高铁最能走向世界的关键技术。2010 年,该项研究荣获中国施工企业管理协会“科学技术奖一等奖”。

“我们建造的工程,要对人民负责,对历史负责,不重视工程质量的领导,我们不能把工程交给他!”集团公司董事长兼总经理李洪奇说。

在挑战“高精尖”中展现实力

二十三局集团近年来积极引进各方面人才,勇于挑战高大难新工程,受到业界瞩目。

哈尔滨西客站是东北地区最大的客运站,接邻西客站四通八达、犬牙交错的桥群,由他们建设,蔚为壮观。这条长 831 米、高 32 米的 H 型桩板墙,被誉为东北“第一桩板墙”。他们承建的标段总投资 20.23 亿元,仅用了 420 天时间就完成了主体工程,很多段落都是零下 30 度左右围炉生活、披被盖面建设而成,这种拼拼精神受到铁道部和哈局高度的肯定。

2011 年年初,二十三局集团在建隧道工程 169 座总长 350 公里,其中 5—10 公里的隧道 8 座,10 公里以上的超长隧道 5 座。已经贯通的福建向莆铁路青云山隧道,全长 22.172 公里,双线,是亚洲第四长隧,国内目前在建中的第二长隧。像这样一个特长隧道,一般是由两个单位对口施工,但二十三局集团独立承建并提前贯通了这座双线隧道。建设期间,受到福建媒体的专题连续报道,再现了三公司这个被中央军委授予的穿山劲旅“老虎团”的英雄形象。已经竣工的石武铁路黄龙寺隧道长 8.72 公里,是目前世界上铺设无砟轨道板最长的隧道。

在桥梁建设上,二十三局集团具有传统优势,该集团公司一公司是系统内有名的建桥处。目前,该集团在建桥梁有 353 座,总长 176.5 公里。2008 年竣工通车的郑西客专渭河特大桥,长 17.6 公里,是当时国内为数不多的特长高铁大桥;今年 9 月主体完工的重庆鱼洞长江大桥,是一座集公路、轻轨两用双向 8 车道的长江大桥,主桥部分为单个两个“T”形构造,每跨跨度均达 260 米,超过了广东虎门大桥 210 米和挪威拉夫森德大桥的 250 米,跨度位居世界第一。二十三局集团作为承建该桥的两支主力队伍之一,共同完成了“两边汽车跑,中间轻轨行”双向公路 6 车道、轻轨 2 车道的长江大桥杰作。目前该桥已通过鲁班奖现场评定。正在施工的兰渝铁路重庆嘉陵江特大桥,是我国单线铁路最大跨度悬灌梁桥,跨度达 176 米;兰渝铁路重庆北兴隆场编组站是目前西南地区最大编组站。

尤其是目前正在施工的四川雅泸高速公路干海子特大桥,是交通运输部重点科研工程,是亚洲第一次建设这样的桥梁,在同类型桥梁中多项指标居世界第一,受到国内外建桥专家关注。该桥为钢管混凝土桁架连续梁桥,处在三国时诸葛亮七擒孟获的困困之地。全桥三联 36 跨,位于最小曲线半径 356 米的 S 形曲线上,全长 1811 米,最长一联 1044.7 米;桥墩采用新型结构钢管混凝土格构墩,最高墩高达 107 米;第一次采用钢纤维混凝土桥面。二十三局集团在施工中创造性地采用了“三联式施工法”、“拖拉推顶法”相结合的架梁技术。在雅安与凉山交界的托乌山的崇山峻岭中,山间云雾缭绕,横向 S 形的干海子大桥像一条红色的飘带系在半山腰上。很多干了一辈子桥梁的专家都被该桥的造型新颖和施工的难度所吸引。

“提升班子形象,提升员工信心、提升企业品牌、提升综合实力是企业政治工作的主线,品牌靠什么提升?就是要勇于创新干出绝活,每一项工程都要瞄准优质工程的目标,争第一、拿大奖,受表彰!”党委书记陈涛说。



二十三局集团承建的交通运输部重点科研工程、世界第一钢管桁架梁桥—雅泸高速公路干海子特大桥。最高格构墩 110 米,最长一联 999.6 米,最大跨径 62.5 米,第一次采用钢纤维钢管混凝土桥面,多项指标为世界之最。

科技创新成就企业

——记招金矿业股份有限公司金翅岭金矿党委书记、矿长李学强

他,连续攻克黄金生产技术难关,技改项目年均实施30个以上,科技在推动企业发展中的贡献率超过了46%;

他,带领员工走出了一条科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少的企业绿色发展之路;

他,率先垂范,令行禁止,企业员工整体素质持续提升;

……

这就是招金矿业股份有限公司金翅岭金矿党委书记、矿长李学强。

科技创新构筑战略支点

2006年以来,黄金行业内的竞争日趋激烈,精矿加工市场由买方市场逐渐过渡到了卖方市场,客户要求越来越高。

为了在新一轮的企业竞争中再次赢得先机,占据行业发展制高点,李学强果断提出了“抢占原料市场、膨胀企业规模、降低生产成本、提高经济效益”企业发展方向。

他及时调整了市场开发部门和人员,立足山东本地市场,南北出击,东西并进,在全国范围成功开发了新的原料客户,并与二十多个原料客户建立了长期稳定发展的合作关系,使国

内黄金原料源源不断地输送到金翅岭金矿,为企业发展提供了坚强的后盾。

同时,李学强大胆试探国际市场,截至目前,企业已与加拿大、美国等企业取得了多项合作意向。

作为企业技术创新领导核心,李学强先后主持实施了多次大规模的选氟技术改造和升级,仅2009年—2010年的总体投资就超过了2亿元,建设工程项目30多个。

2006年末,成功研发并运用的“一种防止矿浆中氟离子对不锈钢反应釜腐蚀的设备”专利新技术,自投入生产以来,金、银氟化回收率分别达到了90.37%和93.80%,为企业节约成本2000多万元,累计为企业创造利润近亿元。

要金山银山更要碧水蓝天

“我们的发展不能以牺牲环境为代价,不能以浪费资源为代价,我们要通过创新实施精细化发展,先要碧水蓝天,再要金山银山。”李学强说。

为了充分利用氟化尾渣这一资源,李学强带领技术骨干又开始了新的技术攻关。

2010年,他成功研究开发了“氟化尾渣综合回收低含量有色金属研究与

应用”新技术,并研制出专利封闭式浮选设备,实现了硫精矿的综合高效回收,年可从氟化尾渣废料中回收黄金2600两,白银5800公斤,铜精矿324吨,铅精矿405吨,年增利润超8000万元。

2010年12月,他主持研发的重点产业振兴和技术改造项目《1000t/d氟渣浮选开发利用技术改造项目》正式通过了审批,在国家2400多万元的资金支持下,成功建成了16000吨/日的多元素综合浮选项目,这对充分利用尾渣资源,开拓副产品市场,创造副产效益起到了强力支撑,为企业培育起了新的经济增长点。

阳光操作构建和谐企业

李矿长常说:“思想的领先才是真正的领先,观念的超越才是真正的超越。在企业中让职工充分发挥主人翁的作用,厂务公开、阳光操作,让职工事事都明白,处处都了解,企业发展才更有劲。”

李学强坚持以公开求监督,以监



省科技厅领导视察

督促发展的原则,切实把企业改革和发展的难点、职工关心的热点、企业廉政建设的关键点,作为矿务公开的重点。

管理就是管自己。李学强严于律己、率先垂范、身体力行,广大干部职工深受感染,精神面貌发生了巨大变化,大家心往一处想,劲往一处使,关心企业发展的人多了,漠不关心的少了;提合理化建议的多了,无所事事的少了;干部勤廉的多了,违规违纪的少了,全矿形成了干部职工精神振奋、人心向上、企业和谐稳定的大好局面。2010年,李学强被评为为了“山东省厂务公开民主管理工作先进个人”称号。

目前,企业呈现高速增长,选矿规模扩大了300%,氟化能力提高了60%,年均销售额超过10亿元,年均利润增长率高达41.7%,连年成为市级纳税大户。

(耿秋 李维美)