



高标准的气调保鲜库

伊犁农牧：用工业的思维做农业

在美丽的天山脚下,伊犁河畔,一座计划总投资 40 亿元的国家级优质农牧产品生产及加工龙头企业正拔地而起。据了解,这家刚刚过完一岁生日的年轻企业——新兴际华伊犁农牧科技发展有限公司已经以其高效的运作,为当地现代农牧业发展、农牧民增收贡献着积极的能量。

记者从伊犁农牧了解到,该公司隶属于世界 500 强、央企 50 强企业新兴际华集团有限公司,是该集团公司战略布局转移而产生的全新板块,以及公司在新疆地区新的利润增长点。伊犁农牧工作人员向记者表示,2013 年,公司已完成投资 5 亿元,2014 年投资 10 亿元,用于大型、高新农牧产业园等基础设施的建设。

■ 本报记者 张博

投资 5 亿建基地,林果卖出大价钱

伊犁素有塞上江南的美称,这里草原辽阔、水资源丰富,日照充足,昼夜温差大,得天独厚的自然条件极其适合发展高品质林果业。伊犁农牧董事长路朝晖向记者表示,“在新疆农场周围,伊犁河谷上有个叫北三坡的地区,从南往北越来越高,阳光充足,非常适合种植红提葡萄,所以我们就选择红提作为公司进入现代农业的切入点。”

然而,虽然地理条件优越,但此前伊犁河谷地区的林果业基础却非常薄弱。伊犁农牧总经理陈煜解释说:“这里的林果业之所以没有发展起来,和当地的储存能力弱有很大关系。过去这里水果的储存能力只有生产能力的 1/5,打个比方说,收获 1 万吨的红提,你只有 2000 吨的储存条件,剩下 8000 吨都是要走鲜货的,这样产品的经济附加值就会很低。”

因此,伊犁农牧做的第一件事就是修建冷库。伊犁农牧林果深加工项目计划总投资 5 亿元,占地 192000 平方米,建设库容为 5 万吨的高标准气调保鲜库及配套设施,计划分三期建设,其中一期建设投资 1.8 亿元,主要建设一座储存能力达到 1 万吨的林果存储库;二期投资计划 1.8 亿,建设第二座(3 万吨)保鲜库,同时新建一条吊树干杏生产车间和生产线。预计三期项目投资完成后,可实现年经营收入 9.5 亿元,净利润 2.4 亿元,实现地方税收收入 9100 万元,可向社会提供 700—1000 个就业岗位。

据了解,为了赶上 2013 年 9 月红提的收成进度,一期工程 1 万吨

容量的气调保鲜库已于 2013 年 8 月底完工并投入使用。这座世界上最大的单体气调保鲜库的建成并投入使用,不仅实现当年入库 4000 吨红提葡萄、2000 吨苹果,同时带动周边红提葡萄的价格比以往每公斤高出 0.5—0.8 元,种植户收益增加,实现了当年立项,当年建设,当年见效。同时,伊宁县 1 万亩标准化红提葡萄种植示范基地 2014 年春天完成定植 6000 亩,而近 2 万亩以种植红提葡萄为主的地块也在伊宁县几个乡镇征购基本完毕,公司+合作社+农户的林果业基地建设将全面展开。

为了避免产品的同质化,提高产品附加值,伊犁农牧希望走出一条以特色经济林产业和有机蔬菜种植产业为基础,果蔬保鲜贮藏产业、果蔬深加工产业、品牌葡萄酒加工产业共同发展,并以有机肥加工产业为纽带,产业链循环发展的道路,实现低碳特色经济林产业循环经济建设。

为此,除了林果种植基地、保鲜库及果品加工基地,伊犁农牧还投资控股了霍城县境内的兵团四师 61 团场葡萄酒厂,生产红提酒等 6 个品种的葡萄酒,2013 年已收购红提葡萄和葡萄酒 5000 吨用于酿酒,并已建成 2×500t/年蒸馏酒车间、2×3000 瓶/h 灌装车间、综合楼、动力车间、污水处理设施及配套管网等工程,目前正在研发葡萄酒红酒和葡萄蒸馏白酒系列产品。与此同时,年产量 5000 吨有机蜂产品、50 万吨有机蔬菜等基地也在马不停蹄地建设当中。

成达产,存栏生产母羊 10000 只,年出栏优质肥羔 30000 只。

陈煜表示,我们希望用一种工业的思维去做农业。“大致来讲,就是在我们可控制的基地、区域里边,尽可能地用工业化的标准进行畜牧业生产。比方说,每天一只羊消耗多少植物蛋白,就应该生产相应数量的肉蛋白。我们认为,就是以这种标准来管理,才能达到这种规模化、集约化的要求,而且我们有自信在这个产业实现这一点。”

据了解,公司目前采取“公司+牧民+合作社”的方式,将种羊以 50 只为一组,分发给合同牧业户,生产的小羊再由公司回购、公司提供技术保障和产品销售,帮助牧民脱贫致富。牧民只负责饲养,让农牧民收入有保障,管理低风险,极大地调动了牧民的生产积极性。投资 3000 万元的配套水利工程开始发挥作用。种羊 4 万只、年育肥出栏 16 万只羊的 3 个羊场基地雏形已显现。

陈煜向记者表示,公司的功能

就是建立基地,以基地进行规模化、标准化的这种饲养模式,然后借助于合作社,然后把这种繁育的过程用合作社的模式进行,最后繁育下来的羔羊我们按市场价从牧民手里面再收回来,收回来再进行集中的繁育,这个过程就可以规模化,或者是现代化、集约化。

公司规划未来 8 年在伊犁州以开发 100 万亩以人工牧草(粮食)为主导产业,以牧草、饲料谷物和有机粮食种植相结合方式,实行草田轮作。建设生态草场、生态有机农业,引进优良草种畜种,采取集约、高产、优质、高效的经营方式,走种(牧)草养畜的现代化农业之路。

计划实现年产农产品(粮食、牧草)80 万吨;优质肉羊肉牛繁育基地,养殖肉羊年存栏 100 万只,出栏 250 万只;养殖肉奶兼用牛年存栏 10 万头,出栏 10 万头;并配套建设 5—8 万吨的有机精品羊肉肉牛屠宰加工厂及冷库,年产有机精品羊肉牛肉产品 6—8 万吨,鲜牛奶 30—50 万吨。

实体店 + 电商,把产品推向全国

据伊犁农牧工作人员向记者介绍,2013 年,公司成立短短半年时间内即实现营业收入 8157.56 万元;实现利润总额 3076.59 万元;经济增加值 2720.20 万元。未来,公司将进一步延伸产业链,提高产品附加值。在现有养殖基地、种植基地的基础上,与伊犁地区具有一定实力的农牧产品深加工企业合作,委托其加工伊犁农牧生产的基础产品。目前已确定的深加工产品主要有有机大米、牛羊鸡肉、蜂蜜、干果等,这些产品不仅丰富了公司的产品库,也提升了相应产品的附加值。

公司规划未来 8 年内,将伊犁农牧打造成为一家年产值超百亿的国家级优质农牧产品生产及加工龙

头企业。据了解,在 2013 年冰火红提、花苞羊肉、雪膏牛肉、凝脂大米这四个品种的基础上,伊犁农牧将着力打造“伊犁河谷”特产鲜食水果、酒类、粮食、肉类、养生保健等十大系列产品。

伊犁农牧希望以这些绿色农牧产品为推手,在全国开设销售终端,采用实体店和电商结合的模式销售,最终实现全国范围内的产品定制,物流配送到家服务。陈煜说:“为了把伊犁河谷优质的农牧业产品推广出去,我们在销售上也下了很大的功夫,2014 年底,将在北京、广州、青岛、上海等城市完成 100 个直营店和加盟店,上半年建成 30 个没有问题。”



羊舍

伊犁农牧董事长路朝晖:

把“伊犁农场”推向世界

路朝晖表示,我们要把伊犁河谷的产品推向全国,推向世界。

集团从 2006 年进入新疆,去年已经实现产值 220 亿元,在新疆的投资超过 100 亿元,带动了当地的经济增长,增加了当地人民的收入。

■ 本报记者 张博

“新疆最好农产品的特色都体现在伊犁河谷的产品上,所以我们要把伊犁河谷的产品推向全国,推向世界。”谈到自己的公司,新兴际华伊犁农牧科技发展有限公司董事长路朝晖语气中充满了骄傲。

虽然自信满满,但是就在一年前,路朝晖对农牧业算得上是一个门外汉了。2007 年,当时作为新兴铸管集团公司战略投资部总经理的路朝晖临危受命踏上这片土地,带领大伙建立了两个钢厂,在新疆一待就是七八年,对美丽的新疆有着深厚的感情。“我们来这的目的,主要是想把我们的品牌推向市场。集团从 2006 年进入新疆,去年已经实现产值 220 亿元,在新疆的投资超过 100 亿元,带动了当地的经济增长,增加了当地人民的收入。”路朝晖介绍说。

有钱一起挣:“农民拿大头,企业拿小头”

回想起自己在新疆这些年的发展,路朝晖表示,“自治区许多领导都非常关心我们,张春贤书记自上任以来,多次来我们企业,企业在新疆的发展也是依靠了新疆的资源,张春贤书记多次强调央企的责任,领导也希望我们企业往这方面去发展,发展特色农产品,从而带动当地的农牧民致富,我们也是按照自治区的要求,本着一个扶贫的态度去发展伊犁。”

一直以来,路朝晖和他的团队都明白,企业只有找到盈利的模式才能长久地发展下去。路朝晖向记者说,“我们的初衷就是本着扶贫的性质来做,因为伊犁州有几个国家级的贫困县,所以我们第一站就扎在了察布查尔县。但是作为一个企业要想正常地运转,要想存活,首先要有盈利,不管做什么事情。”

为了尽可能地保证当地农民的利益,路朝晖和他的团队一直在摸索能让企业和农民都挣到钱的经营模式。路朝晖说:“今年的红提收购又要开始了,这次我们想了个办法,先把种红提的成本还给农民,保证农民不赔钱,公司再和农民一起面对市场,挣到钱大家一起分,农民拿大头,企业拿小头。”

路朝晖解释说,在农民拿回成本以后,再和企业分成,卖出去的价格越高,提成就越高,这样农民也享受了市场增值的收益;比如 6 元到 7 元,增加这 1 元,农民收 0.9 元,我们企业留 0.1 元,到了 7 元到 8 元,农民要 0.8 元,我们要 0.2 元,越往上我们就越多,这样的话也鼓励我们的销售人员到市场上,争取卖个好价,卖的价钱越高,我们企业的收益才越高,农民的收益也高。

谈到伊犁农牧的发展模式时,路朝晖说:“我们实行的是‘公司—基地—合作社’模式,公司统一组织,做一个示范性的基地,包括养殖基地、种植基地、林果基地,起一个示范作用,然后组织合作社,给予技术支持,让合作社的农民去自己的土地上按照我们的技术要求去种植,种植出来的产品按照市场价,或者略高于市场价收购。种植合作社主要是红提,养殖合作社主要是肉羊,农业合作社主要是牧草和粮食。”

未来 10 年规划:从绿色生态到健康养生

据记者了解,2013 年 3 月起,路朝晖带领伊犁农牧,先后在新疆伊犁州直 4 个县从事农牧业经营,短短半年时间就将企业打造成为伊犁州直农业产业化龙头企业。据路朝晖介绍,目前伊犁农牧的种植、养殖基地正在逐步扩大,集团计划用 5 年时间投资 40 亿元,带动当地经济,推广伊犁的特色产品,比如四宝产品(冰火红提、花苞羊肉、雪膏牛肉、凝脂大米);在推广特色产品的过程中带动其他产品,比如红提酒。

“我们以伊犁农牧刚创建的时候,就坚定这样一个理念,那就是,前 5 年生产绿色生态有机产品,为老百姓餐桌上提供最安全的产品;后 5 年打造有机健康养生产品。为此,我们在伊犁签了几百亩的草场,用当地人的话说,我们的羊吃的是中草药,喝的是矿泉水,拉出来的是六味地黄丸。我们希望先做到生态有机,然后实现健康养生。”路朝晖向记者表示,“之所以我们当时选择种植基地的时候都选择的是荒地,因为用荒地做有机认证,条件是最好的,因为这块土地上没有种植过任何东西,所以没有那种化肥的积累,没有农药的积累。”

采访中记者发现,“绿色、生态、有机、健康、养生”的经营理念已经贯穿于伊犁农牧生产经营的各个层面。例如,在 2013 年投入使用的全世界最大的红提储藏的保鲜库,采用了先进的惰性气体进行保鲜。“传统的保鲜方式使用的保鲜剂会渗透到红提里,我们的保鲜库是利用不加保鲜剂,这样的话,做出来的才是真正的有机产品。”路朝晖说。

产业援疆也好,绿色生态也好,最终还要实现产品的市场化。为了让更多的人了解到自己优秀的产品,路朝晖亲自带队,通过亚博会等国内外舞台积极开展营销策划、品牌设计推广,使公司品牌的价值呈几何级增长,也让越来越多的国内外消费者熟悉了“伊犁河谷”这一品牌。

挺进畜牧业,计划发“羊财”

除了林果,伊犁农牧还计划发一笔“羊财”。在了解到在羊肉主产区新疆,每年仍有近 1/3 有赖于青海、甘肃等地供应,羊肉的市场存在巨大缺口这一情况后,路朝晖和伊犁农牧第一时间斥巨资建设养羊的基地,向畜牧业挺进。

公司工作人员向记者介绍,2013 年 6 月开始,公司在察布查尔锡伯自治县、伊宁县、特克斯县等地分别以种群、育肥为主的肉羊养殖基地工程

已全面开工兴建。其中:投资 8000 万元建设的察布查尔县种羊养殖基地部分羊舍已投入使用;3000 只优质种羊 2013 年 11 月中旬在那里安家落户,截至目前已繁育近 3000 只羊羔。

就在 2014 年 8 月 4 日,伊犁农牧决定在察布查尔锡伯族自治县六十七团投资 6000 万元用于肉羊示范养殖基地建设,种畜引进及饲草料基地建设。该项目计划建设占地 300 亩,周期 2 年,预期于 2016 年建