

罗翠华持续升级农业信息服务,带动乡亲创业增收

“农民想致富,咱得帮一把”

本报记者 张艺开

人物故事·聚焦乡村创业

核心阅读

大学毕业工作几年后,罗翠华创办农业信息服务公司,并逐渐由提供初级农产品的中介信息服务向提供精深加工农产品的整合营销信息服务提升。如今,她又走上提供农业技术信息服务的新路子,累计组织培训3000多人次,带动乡亲创业增收。

约定的时间刚到,黑龙江省哈尔滨市铸业萌农产品销售有限责任公司总经理罗翠华大步流星,匆匆出现。她甩下肥大的藏蓝背包,正了衣领,在一沓沓发票、名片、火车票中翻出办公室钥匙,兜里的手机响个不停。

“不好意思,刚去签了几份合同。”走进堆满各类农产品的办公室,罗翠华把铃声不断的手机调成振动模式后笑了笑,“最近实在太忙了。”

起步
“我们要打造一个农民创业联盟”

“爬着垄沟,薅着杂草,炎热的夏天里,跪在地上干就是五六个小时,脸上沾着泥,浑身蚊子包。”想起小时候帮父母干农活的场景,罗翠华记忆犹新。

高考时,罗翠华选择了东北农业大学工商管理专业的农产品营销方向,“咋从地里种出粮食,我懂。但怎么把粮食卖得更好,要学。”罗翠华的眼睛大而有神,目光坚定。大学4年,靠着勤工俭学的收入,她没向家里要过一分钱。

2008年,刚毕业的罗翠华面对众多选择,决定加入哈尔滨一家小型农业信息服务公司。通过对多家合作社的大量走访,她逐渐看出些门道。“不少创业者只会种地,不研究政策,不懂市场。100%纯正的树莓汁,却只在瓶子上印了‘树莓汁’仨字儿,连商标都没有。”

边干边学,直到2011年末,得知“老东家”即将被转让,罗翠华和4位同事吃着盒饭,商量起了合伙创业的事。

“这么多年干下来了,咱们几个有啥不行的?创业吧!”当时,罗翠华信心满满,“我们要打造一个农民创业联盟,公司名就叫‘铸业萌!’”

2012年,罗翠华带头,几个合伙人东拼西凑了10万元钱,注册成立了铸业萌农产品销售有限责任公司,依旧主营农业信息服务。

请编辑整合农资信息、政策消息;聘专家进行市场、政策分析;搭团队为合作社量身定制品牌网站……那段时间,罗翠华吃住在公司,一天打近百个电话,出一趟差至少走访七八家合作社和农业企业,只为整合各地供给需求。

“每天都有农户通过我们的渠道把粮食卖出去,上啥地方能收到啥粮,网站上一看便知。”罗翠华说,“他们高兴,我们也特别有成就感。”

然而,连续两年的赤字让公司犯了难:网站会员费每人每年几十元,难以覆盖人力成本,建设网站的业务需求少,不成规模……“本想先赚口碑再收费,不少服务就当顺水人情了。”讲到这儿,罗翠华摇了摇头。创业两年,不仅10万元的资金见了底,一次次的新项目受挫也让两位合伙人选择退出,罗翠华负债数十万元,“一觉醒来,望着天花板,满脑子想着赚钱还债。”

“孩子,别折腾了,找个班上吧,这样总不会赔钱啊!”父母打来电话,两头都有些哽咽。

扩展
“把品牌和产品打出去”

痛定思痛,罗翠华意识到,要从初级农产品的中介信息服务,向精深加工农产品的整合营销信息服务扩展。

她打起精神,把兄弟姐妹借了个遍,和团队一起为铸业萌注资,还联合30多家合作社和农业创业企业,一起为农民创业就业发展助力,“帮这些农村的创业者,把品牌和产品打出去!”

怎么“打”?从参展开始。罗翠华先是把上海市的展销会搜个遍,一一报名。“这些创业者信赖我,我也想服务好他们,一起打开更大的市场。”

第一次参加上海奉贤的一个展销会,罗翠华组织了14家企业和合作社的二三十人。没成想,因为缺乏经验,意外接二连三。原本约好的时间,却常有人“失联”。在最重要的开幕洽谈现场,大家各自忙着在展位卖货,眼看着别的企业互相介绍产品、交换名片,罗翠华心急如焚。

“没做好沟通策划。卖货是‘小’,留下品牌、带走渠道才是‘大’。”罗翠华回忆,那晚在主办方的宴席上,听到对方直接批评“这么参展可不行”,自己拿着筷子,眼泪不住地流。

人员调配、活动策划、展方协调……当晚,罗翠华写了一整夜的复盘笔记。

“咱这农产品底子好,不成功都对不起这块黑土地!”几个月后第二次参展,罗翠华和团队提前开了好几轮协调会,带着几十页的策划书,最终拿走了两座“金奖”奖杯和10多份订单、合同。那之后,她游刃有余地带着创业者们跑展会、搞活动,签下了10多个地区的订单。

“规格笨重”“瓶盖易锈”“功能性和内涵不足”……同时,罗翠华凭借在各地调研中发现的需求和问题,帮20多个合作社做了产品改良方案,“比如把杂粮组合成小包装,让合作社的利润翻了番。”



罗翠华,1984年出生于黑龙江省佳木斯市汤原县,大学毕业后到哈尔滨市延寿县加信镇工作。2012年,她带头成立了铸业萌农产品销售有限责任公司。创业过程中,罗翠华策划农民创业项目近20个,累计为30多家农民企业销售农产品,年带动销售额2000余万元,被评为全国农村创新创业优秀带头人。

创业心得

并要深挖才有水,乡村创业也一样,选准路之后,就要认准它。面对坎坷挫折,一方面要带着执着信念制定阶段性目标,另一方面要打造专业团队做好支撑。创业过程中遇到不懂的技术和知识,要多方比对研究,综合判断、审慎决定,这样才能走得更远更长久。

——罗翠华

星光不负赶路人。2015年,随着越来越多的合作社找上门,铸业萌公司终于扭亏为盈。“看着公司的业绩上来了,我知道大伙的辛苦奋斗熬出头了!”

赋能
走上提供技术信息服务的新路子

2016年8月,罗翠华和丈夫姚宏亮在稻田间举办了婚礼。在由插秧机、拖拉机、收割机组成的“农机迎亲队”前,罗翠华说:“这是人生中最快乐的一天,也是自己事业的分水岭。”

同年,依托姚宏亮持有的有机水稻地膜覆盖栽培技术等国家专利技术,夫妻俩新成立了黑龙江稻米之路农业科技有限公司,走上了提供技术信息服务的新路子。

公司一方面为10多家合作社提供技术指导,收取一定的技术服务费;另一方面向农户推广覆膜栽培技术,从种到收全程指导,最后再收购稻米。

“第一次上门,他们咋和我保证,我也不信。”罗翠华夫妇第一次上门推广新技术

时,加信镇新建村贫困户冯志刚见了还满脸不屑:“还技术致富带头人呢?覆上膜就能种‘稻花香’?想种那品种,咱这地方积温不够!”

但几轮软磨硬泡下来,冯志刚无奈答应试种几亩。“没想到人家服务真不错!开春后那一个月里,技术员上门服务就10多次,每个关键节点都有集体技术培训,一年到头,总共能组织10多次。”

2021年,得了实惠的冯志刚又增种了5亩覆膜有机水稻,面积达到近40亩。

“有一年连下了好多天雨,稻子品质不太好,他们也坚持按订单收购,大伙儿心里有杆秤!”如今,种稻加上给公司打零工,冯志刚年收入五六万元,“一般大米回收价一斤一块多钱,他们订单收购的大米一斤两块五!”

截至目前,罗翠华夫妇的公司组织培训3000多人次,推广有机种植技术应用1.2万余亩,带动脱贫户436户年均增收3000余元。

“农业产业链很长,少了哪一环都不行。”听到刚忙完进屋的姚宏亮打起了盹,罗翠华低声说,“俺们都是农民的孩子,农民想致富,咱得帮一把,劲儿还要用准地方。”

上图:罗翠华(右)在仓库中理货。受访者供图

中小企业发展指数连续两个月上升

资金紧张有所缓解 企业效益低位回升

本报北京1月16日电(记者韩鑫)中国中小企业协会日前公布2021年12月我国中小企业运行情况。数据显示,随着保供稳价和助企纾困政策落地生效,工业生产继续回升,能源供应保障得到加强,大宗商品价格上涨得到控制,2021年12月中小企业发展指数为86.4,比上月上升0.1点,连续两个月上升。

“2021年12月,一些经济运行先行指标出现好转,表现出筑底迹象。中小企业效益指数和资金指数升幅明显,反映出经济发展的韧性持续显现。”中国中小企业协会常务副会长马彬分析,12月,中小企业发展指数反映出中小企业运行情况有以下主要特点——

市场预期有所恢复。一系列提振经济活力、减税降费、金融支持中小企业等政策发挥作用,充分体现跨周期调节要求,有助于畅通产业链和供应链,稳定市场预期。12月中小企业市场指数为79.2,比上月上升0.2点。

资金紧张状况有所缓和。央行巩固提升两项直达实体经济货币政策工具的效果,提升中小企业供应链融资便利度,帮助中小企业缓解融资难。12月资金指数为101.6,比上月上升0.3点,高于景气临界值100;融资指数为89.1,上升0.4点;流动资金指数为85.5,上升0.2点。

企业效益低位回升。当前上下游行业盈利分化状况虽未明显改善,但保供稳价政策缓解了下游中小企业的成本压力,企业效益有所改善。12月效益指数为61.6,比上月上升0.4点。

企业投资意愿略有改善。多项中小企业纾困政策持续发力,企业投资意愿和信心有所恢复。12月投入指数为81.2,比上月上升0.2点。

“去年四季度中小企业发展指数为86.5,比上季度下降0.2点,降幅收窄0.3点,总体仍处于放缓态势。”马彬说,今年一季度,中小企业发展仍面临成本上升、预期不稳、应收账款增加等多重风险挑战。促进中小企业和困难行业持续恢复,要继续面向市场主体实施新的减税降费,帮助中小企业、个体工商户减负纾困、恢复发展。要保持流动性合理充裕,加大对实体经济融资支持力度,促进中小企业融资增量、扩面、降价。

国家市场监管总局 全面推进企业信用风险分类管理

本报北京1月16日电(记者林丽鹏)国家市场监督管理总局日前印发《关于推进企业信用风险分类管理进一步提升监管效能的意见》(以下简称《意见》),在市场监管系统全面推进企业信用风险分类管理,进一步优化监管资源配置,提升监管效能,推动构建信用导向的营商环境。

《意见》要求,企业信用风险分类管理是基于各类信用信息对企业违法违规的可能性进行研判,通过科学建立企业信用风险分类指标体系,将企业分为信用风险低(A)、信用风险一般(B)、信用风险较高(C)、信用风险高(D)四类。对A类企业,可合理降低抽查比例和频次,除投诉举报、大数据监测发现问题、转办交办案件线索及法律法规另有规定外,根据实际情况可不主动实施现场检查,实现“无事不扰”;对B类企业,按常规比例和频次开展抽查;对C类企业,实行重点关注,适当提高抽查比例和频次;对D类企业,实行严格监管,有针对性地大幅提高抽查比例和频次,必要时主动实施现场检查。

银保监会 对高风险关联交易分别设定比例限额

本报北京1月16日电(记者欧阳洁)中国银保监会近日印发《银行保险机构关联交易管理办法》(以下简称《办法》),规定银行保险机构应当维护公司经营独立性,控制关联交易的数量和规模,重点防范向股东及关联方进行利益输送风险,避免多层嵌套等复杂安排。同时加强重点领域监管,对银行授信类、保险资金运用类、信托资金运用类与资金相关的高风险关联交易分别设定比例限额,调降了保险资金运用类比例上限。

《办法》同时规定,对通过复杂交易结构或借助通道业务向关联方进行利益输送、规避监管等违规行为,设置禁止性规定,要求机构按照实质重于形式和穿透监管原则,优化关联方和关联交易识别,加强对表外、资管、同业等重点领域关联交易管理。明确对公司治理监管评估结果为E级的银行保险机构,不得开展授信类、资金运用类、以资金为基础的关联交易。

兰州与连云港首开铁海联运班列 实现两地优势资源交叉互补

本报兰州1月16日电(记者付文)1月15日下午,甘肃兰州市与江苏连云港市铁海联运对开班列同时发车。这是兰州至连云港间首次开行铁海联运班列,标志着苏陇互济共建陆海联动大通道的上新台阶。

据介绍,两地对开班列标志着以铁海联运业务串连沿线形成国际贸易大通道取得实质性进展,实现了两港物流资源融合共享和两地优势资源交叉互补,助推兰州陆港型国家物流枢纽建设,同时加密连云港港对日韩集装箱航线。

当天,两地同时签署《兰州市与连云港市新时代区域合作发展战略协议》,将兰州向西开放优势与连云港向东开放优势有机结合,形成具有资源整合力、产业承载力、市场拓展力、贸易聚集力的双向开放平台,为陇海铁路赋予新的时代内涵。

G3铜陵长江公铁大桥 开始全面施工

1月16日,在G3铜陵长江公铁大桥3号主墩施工现场,中铁大桥局组织的大型旋挖钻机在进行钻孔桩作业。随着3号、4号两个主墩钻孔桩同时试开钻,这项工程全面施工的序幕拉开。

G3铜陵长江公铁大桥位于现有铜陵长江公路大桥上游约720米处,全长11.88千米。大桥两端连接G3京台高速,既承担铜陵长江公路大桥替代桥功能,又搭载铁路过江,公铁合建段长约2.68千米,按照四线铁路加六车道公路标准建设,计划于2025年12月建成。

过仕宁摄(人民视觉)

