

转型季

聚焦农业新业态

吉林农嫂：“富农强企”这边独秀

“我们家是2012年为农嫂公司种植5公顷甜玉米，每年能收入10万元以上，我和我爱人在公司里打工，每人每年能收入4~5万元。我们村里凡是与农嫂公司合作的农户这几年收入都很好，也都富裕了起来。”这是正在农嫂公司里工作的王子娟所说的一番话。

【动向】



□阎红玉

王子娟今年47岁，家住吉林省公主岭市刘房子镇石丰村，农嫂公司刚成立，她们家就为农嫂公司种植甜玉米，她和他爱人也来到了农嫂公司打工。她在向采访者说起这番话时，满脸洋溢着浓浓的幸福感。

王子娟打工所在的农嫂公司是“吉林省农嫂食品有限公司”（简称农嫂公司）。她坐落在“中国玉米之乡”——吉林省公主岭市，是“世界三大黄金玉米带”之一“吉林省玉米带”的核心种植区域，有着得天独厚的地理优势。

依靠国家惠农政策公司在黑土地上诞生

农嫂公司董事长、也是公司主要发起人之一的隋书侠说：“有好的想法我一定要去实践它。”今年52岁的隋书侠2012年前曾开过餐饮店、美容院、二手车辆经营公司等。隋书侠决定尝试一个新的领域——鲜食玉米加工。因为党和政府的惠农政策一个接一个的出台，极大地燃起了她投身农业领域创业的激情！于是她和齐新江一道，在2012年5月，发起成立了吉林省农嫂食品有限公司并任董事长。

企业创建之初，可谓是一张白纸。玉米种植基地建设、与农民签署合同协议、选址建厂、设备安装、员工招录、市场开拓等，她都要事事亲自抓，最终仅用3个月的时间就完成了厂房建设，4个月就实现了投产，当年就生产出了30万穗即食鲜玉米。大家看着产品满心欢喜，但是接着就开始为销售发愁了。由于经验不足，第一次销售出的20多万元产品，在发往杭州某大型超市时需要补交条码费，利润所剩无几。第一年，公司就以亏损收官。

隋书侠交了“学费”，也使其更清醒地认识到企业要发展，要占据有利市场，就必须提高自身的企业管理水平。于是，她一边进修MBA课程，一边加强企业内部管理，紧紧抓住质量这个核心环节。同时，根据市场需求，企业进行了产品转型。2013年，隋书侠带着公司生产的系列产品到日本、俄罗斯等国际知名食品展会参展，外国友人吃过公司生产的甜玉米后竖起了大拇指，伊拉克的一家客户到公司参观后，更是拿出1万美金直接订货。

日本和韩国对鲜食玉米需求量大，但对质量要求却十分严格。2014年，一位日本的客户到公司实地考察。路上，日本客户品尝了公司预先准备的鲜玉米后赞叹不已，立即一次订货40万穗。从此，来自日本的订单纷至沓来。

电商平台助力公司产品销售

农嫂公司的发起人之一，公司总经理齐新江表示：“2012年公司成立之初，电商也是刚刚兴起，善于抓住机遇的董事长就跟我讲，这是个新生的销售渠道，潜力巨大，我们一定要与它们合作好，建设好，发挥好它们的优势作用。”公司在这种销售理念的指导下，我们2013年就开始与电商平台合作，进行线上销售。到目前为止，电商线上销售占据公司产品销售的近40%，电商是公司发展不可缺少的助力平台！”

据了解，农嫂公司自2014年至今，分别在天猫、京东、苏宁易购、唯品会、考拉等平台开设了旗舰店，今年5月在拼多多平台开设了专营店。电商渠道销售的产品分为两大系列，糯玉米系列和水果甜玉米系列。糯玉米系列有黄糯、黑糯、花糯、糯玉米粒等。水果甜玉米系列有，即食水果甜玉米穗、水果甜玉米段和大包装餐饮用的水果甜玉米粒产品等。2018年，农嫂公司总产值9500万元，电商2018年度销售额为2850万元。占比30%。2019年计划总产值1.2亿元，电商2019年度计划销售额3500万元，实际销售额5100万元。占比42.5%。年度同比增长177%。在公司电商技术部门，工作人员告诉记者：“我们公司今年上半年又进入了一个电商新平台——拼多多。我们会根据拼多多数据进行测款，着手研发新产品，精细化地开发多款更符合消费者需求的产品。”

齐新江说，公司下一步销售是将农嫂公司部分核心技术产品专项进行网络销售，以塑造核心产品品牌。通过电商平台大数据技术优势，收集个性化需求，把高端产品的定作，作为企业电商业务的发展方向，我们在借力其它电商平台的同时，也借力拼多多平台，推动‘线上销售’，加速打开新消费市场，发掘出增量消费需求。

农嫂让玉米升值让农民增收

农嫂公司目前与之合作的农民种植合作社有100余家，分布在吉林省、辽宁省、黑龙江省等3省16市县，种植面积20000亩。其中80%以上的基地在公主岭市及吉林省内其它市县种植，直接使种植户农民的收入提高了20%~25%。公司采取“公司+合作社+农户”的经营模式，成立了吉林省农嫂甜玉米农业合作社，公司全年雇用工人基本为公主岭市周边农民及贫困户，极大提高了农民及贫困户的收入。

齐新江坦言：“我们选择在辽宁省的大连地区种植甜玉米主要是为了抢前，每年6月份就可以收获，最大程度保留玉米的‘青’味，吉林省是正常月份8月收获，黑龙江省牡丹江地区延后收获，吉林省珲春市可延后到9月中旬甚至更晚收获。据统计，为农嫂公司种植玉米的合作社或农户每公顷能多增收3000元，玉米秸秆还可作青饲料，每公顷能收入600元钱，为我们公司种植玉米的很多农民多数到我们公司来打工，平均每人每年工资收入至少在30000元以上。”

在采访中得知，农嫂公司现阶段主要生产真空保鲜甜糯玉米穗、甜糯玉米段、甜糯玉米粒等相关玉米系列产品。现已建成总占地面积7万m²，两个国内领先的现代化鲜食玉米加工工厂，2019年生产加工真空保鲜甜糯玉米穗/段3500万袋，真空甜玉米粒500万袋，真空充氮玉米粒1000万袋，产值预计达到1.5亿元以上，年解决劳动就业人口超过1000人，产品已经打入国内20几个省市自治区的市场及16个国家和地区的市场，农嫂公司现在是集研、种、产、销为一体的全产业链发展模式企业。公司先后被评为吉林省农业产业化重点龙头企业、“中国好粮油”示范企业；吉林省粮食安全宣传教育基地等；公司的鲜食玉米产品被评为吉林省名牌产品、第十五、第十六届中国国际粮油交易会金奖产品；在第23届中国鲜食玉米、速冻果蔬大会上公司被评为2014-2017年度全国鲜食玉米产业加工十强之一。农嫂公司真正做到了“富农强企”这边独秀！目前，农嫂公司以更高标准的质量生产的产品，已经成为鲜食玉米产业的知名品牌。

辽宁省开原市： 小香菇撑起了“脱贫梦”

□周勉

换上统一的工作服，戴上一次性的手套、口罩和帽子，擦上酒精消毒，给菌棒注菌……一大早，天还没亮，家住辽宁省开原市林丰满族乡魏家村的郭颖就来到了村里的香菇种植专业合作社上班。

郭颖今年63岁，曾是村里有名的贫困户，老伴由于车祸造成瘫痪已经卧床40多年了，前些年家里就靠郭颖一个人种地维持生活，年收入仅有1000多元。“早就想出去打工，但是老伴离不开人，而且我年纪也大了，到哪儿也没人要。”郭颖说。

“魏家村地处山区，林多地少，人均耕地面积不足2亩，多年来，村里没有集体收入，村民主要靠种玉米维持生活。在魏家村，像郭颖这样的贫困户有近百人。”魏家村党支部原书记魏俊田说。

“要让贫困户真正实现脱贫就要发展产业。”2017年，魏家村村两委经过多方考察，发现这里的温度与湿度适宜香菇生长。在乡里政策和资金的支持下，当年年末，村里成立了香菇种植专业合作社，建起了40栋香菇大棚。

香菇扶贫项目的启动，让郭颖这样的贫困户实现了在家门口就业。“这是过去想都不敢想的事。”郭颖说。

魏俊田告诉记者：“大棚里最多时有30多位贫困户同时做工，平均每人每天能有100元的收入。”

由于香菇种植见效快，魏家村的香菇种植专业合作社2018年年底产量就达到100多万斤，产值达到200万元，在这里务工的建档立卡贫困户人均收入增加了2000元。

第一次种植香菇就见到了效益，村里立即着手扩大种植规模。2019年，魏家村引资200万元再建40栋大棚，全村大棚数量达到110栋，年产量达到180万斤，总产值500多万元。目前，魏家村的香菇已经销售到全国10多个省份，今年有望实现出口。

走进魏家村，100余栋标准化香菇大棚在大田里次第排开，走进大棚，菌棒、菌种整齐地摆放在其中，阵阵菌香扑面而来。如今，魏家村的香菇扶贫项目在菌棒研制、技术指导、规范管理每个环节都不断优化升级，全产业链已具雏形。

如今，魏家村的脱贫指标全部达标，实现了整村销号。郭颖一家也随之发生了很大的变化，郭颖已经成为合作社里的技术能手，倒垛、扒袋、采菇、注菌等工作样样娴熟，仅2019年就收入2万多元。

“现在扶贫政策这么好，在家门口就能把钱挣了，生活越来越有奔头。”郭颖说。