

实施“七七”工程

硬核打造红兴隆发展新模式



江川农场有限公司9台自走式收割机一同开动,拉开了北大荒集团秋收的序幕。潘秀萍摄

红兴隆分公司2022年农业播种面积达到812万亩,粮食生产今年再获丰收。



□张保军 本报记者 姜斌

稻香林熟暮秋天,阡陌纵横万亩连。

8月28日,北大荒集团红兴隆分公司江川农场的稻田里,九台联合收割机在稻田中来回穿梭。隆隆的机车轰鸣声正式拉开了北大荒集团今秋收获的序幕。地处三江平原腹地的红兴隆分公司到处洋溢着勃勃生机,随着各农场各类作物收获陆续进入高潮,一个绚烂的丰收季已经到来。

从历史包袱沉重、企业经营思维不强,到经济运行质量、现代农业质量、管理质量的提升,彻底扭转了连续7年亏损、连续16年资产负债率超百的局面,北大荒集团红兴隆分公司蜕变的背后有着怎样的“硬核”力量?

“要紧扣集团‘1213’高质量发展工程体系、‘32366’任务体系,围绕分公司‘11822’经营目标,全力以赴推进‘七七’工程发展蓝图科学落地,探索打造红兴隆分公司‘农业+营销+精益+资本+善治’发展新模式。”在今年年初召开的北大荒集团红兴隆分公司第一次党代会,给出了答案。

近年来,分公司主动融入新发展格局,坚持用全局视野,系统思维来谋划未来,紧紧围绕“十四五”期间力争实现粮食产量超百亿斤、产业增加值超过百亿元、耕地总面积稳定在800万亩以上、资产负债率下降20个百分点、实现利润2亿元为内容的“11822”经营目标。形成了全面实施“七七”工程的发展思路,“七七”工程,即:释放新体制优势,打造创新红兴隆;释放区位优势,打造开放红兴隆;释放生态优势,打造绿色红兴隆;释放大基地优势,打造产业红兴隆;释放战略优势,打造品牌红兴隆;释放历史文化优势,打造人文红兴隆;释放善治优势,打造和谐红兴隆。

要让红兴隆“七七”工程取得实实在在的成果,就必须创新思维,探索出一种适合红兴隆高效发展的新模式。经过分公司党委深入调查研究,讨论,基本形成了打造“农业+营销+精益+资本+善治”红兴隆分公司发展新模式。

“农业是根本、营销是渠道、精益是灵魂、资本是杠杆、善治是保障,五个方面相互贯通、相互促进,是具有内在联系的集合体。”分公司党委书记唐立华道出了红兴隆发展新模式的核心逻辑。

新业态新模式引领发展新高地,现如今,地处三江平原腹地的红兴隆一派勃勃生机,一个富美之乡正在拔节生长……

营销是解决从“种得好”向“卖得好”转变的有效渠道,也是连接一二三产、实现产业融合的有效渠道。构建“大营销格局”势在必行。

9月19日,装有500斤优质椴树蜂蜜的包装箱由北兴农场发往苏州,产蜜旺季,“红兴隆·北兴”品牌椴树蜜深受南方客户的青睐。今年,红兴隆分公司着力加速构建“大营销格局”。年初至今,利用“直播间带货”等多元化营销推广活动,实现快消品销售收入1507万元,已比2021年全年增长3%。2022年红兴隆完成8大类88款“北大荒·红兴隆”系列榜单产品的打造,布置建设佳南、北兴2家线上小程序,线上注册人数46470人,通过两家

治之已精,而益求其精。

今年,红兴隆分公司厚植精益思维、培育精益习惯、打造精益模式,科学配置人、财、物,推进资源资产整合挖潜,把“提质增效降本增效”的内核置于红兴隆“七七”工程战略框架之下,苦练精益内功,充分释放精益管理效能,为企业高质量发展提供不竭动力。

思路不清,措施不实,发展蓝图就如“空中楼阁”。对于精益管理工作,同样如此。红兴隆分公司党委从明晰工作重点和方向入手,通过针对性地广泛开展调查研究,出台了《关于开展红兴隆分公司“提质增效精益管理”工作的指导意见》,大力实施“提质增效精益管理”行动,让全员成为问题的解决者、管理的创新者和改革的推动者,把精益理念贯穿企业发展全过程,不断提升企业经营和管理综合效能。

今年,二九一农场抓住高速改扩建的

微店直接实现营业收入166万元。

在构建现代国有企业经营体系过程中,如何突破“以土地营收为主”的传统经营瓶颈,成为摆在红兴隆分公司党委面前的一道难题。

为更好促进企业高质量发展,分公司党委确立了产业体系、营销体系“双体系”的建设战略。以营销为切入点入局破题,积极对接市场。年初,分公司制定出台了《2022年产业体系和营销体系建设重点工作方案》,充分利用分公司下属农场有限公司紧靠省内市县的区位优势,积极扩大产业体系辐射范围,在佳木斯、七台河、双鸭山3个地级市,统筹建设了北大荒红兴隆生态食品体验店,开展各类线上线下营销活动。

时机,将清理出的闲置1100平方米的水务局办公楼,出租给黑龙江省鼎捷路桥工程有限公司,有效盘活了闲置资产,减少了浪费,实现企业节本增收309万元。

友谊农场依托资源资产促增收,挖掘利用固定资产使用价值,盘活闲置资产,采用公开竞价、公开拍卖、公开合同等市场化的方式,增收超过1000万元。同时,注重经营管理促节支,通过推行“三个强化”工作措施,预计节支近1100万元。

曙光农场加强融资管理,节省资金190万元;通过与桦南县畜牧兽医局、桦南县种畜技术服务中心等签订购买服务、委托经营的方式,增加收入43万元。

“用精益法、干精益事、育精益人”是红兴隆分公司推进精益管理的出发点,也是落脚点。这个分公司将精益理念融入企业文化教育。“精益管理不仅是对管理

红兴隆分公司近年来充分利用线上平台和线下平台两个营销平台,在电子商务、域外拓展方面呈现出“多点开花”之势。目前红兴隆产品品牌销售触角已覆盖全国23个省市区。

粮食统营工作通过以全面推进“以销定产”,加大力度推广以订单促统营,不断加强“龙头企业+基地”合作,推动与集团外大企业和集团内龙头企业合作,订单总量和质量不断提升,促进了产销融合,实现了抱团取暖。截至目前,各农场累计签订订单39个,订单面积221万亩,占2022年总播种面积的27.2%。统营粮食269万吨,粮食统营比率61.39%,是去年同期的3倍,已经提前完成指标。

制度、工作方法的持续改善,更是一种思维方式、行为习惯的转变。”红兴隆分公司党委副书记、总经理苏彦山如是说。

分公司全面推行精细化管理、降本增效、挖潜增收,制定下发《分公司绩效考核管理办法》等经营管理制度、出台资源资产管理、违规经营投资责任追究办法、工程项目管理办法、审计处理处罚实施细则等50余项管理办法。

13个农场制定了机关六项费用定额标准、管理区六项费用定额标准及可预见费用定额标准,让制度真正为企业发展护航,为企业增效服务。

随着“提质增效精益管理”理念的深入人心,上半年红兴隆分公司各项费用均有所下降。六项费用支出1294万元,比上年同期下降318万元,下降19.73%;办社会补贴支出27464万元,比上年同期下降770万元,下降3%。

如何提升企业的治理能力、治理水平?

如何增强企业职工的思想认同、战略认同?

如何打通制约企业经济快速发展的堵点、痛点?

今年,针对这些问题,红兴隆分公司以全面实现诚信守法、堡垒坚强、管理精益、创新创优、民风淳朴、和谐幸福的“善治红兴隆”为导向,以大力实施堡垒提升、诚实守信、法律护航、网格化服务与管理、善治兴企的“五大行动”为抓手,用强教化优民风、强管理转作风、强服务促和谐的红兴隆“善治”模式给出了答案。在这片土地上,一些积极向上的变化正在发生。

今年红兴隆分公司深入开展“六有”党员干部争创行动和“德礼满红兴隆”道德实践活动,大力实施“三三红”党建工程,着力提升干部职工群众道德素养、法律意识、劳动技能,大力培育优良社风民风,努力让职工群众共享改革发展成果,助力红兴隆经济社会高质量发展。

分公司各级党组织广泛开展“政策知识应知应会千百题”学习活动,通过开办讲堂,印发学习手册,组织知识竞赛、业务测试等形式,深化党员干部对集团、分公司发展优势、发展潜力、发展前景的认识。

五九七农场有限公司成立了以乌拉本德商贸公司党支部为中心、以链上党建为发展模式,上联管理区党支部、下联融媒体中心党支部的“联营产业链”,通过实施“一储、二站、三加工”项目,预计可实现营业收入5040万元。

八五二农场第五管理区党委创新“支部+项目”,建立“书记领办”“书记跟办”项目,第七作业站党支部订单种植鲜食玉米5000亩,预计亩增收300元,累计增收150万元;索伦作业站党支部探索“支部+特色养殖”项目,养殖生态黑猪300余头,可带动8人就业,年利润50余万元。各支部还创新“支部+大棚二次利用”“支部+中草药种植”“支部+联合体”等方式,累计促进职工增收200余万元。

通过党建赋能,红兴隆分公司上半年实现营业收入30.4亿元,同比增长119.1%。

分公司建立7.9万户17.5万人次动态服务台账,查摆出相关问题76个,解决实际困难600余件,自“能力作风建设年”活动开展以来,红兴隆始终坚持在“提能力、优环境、转作风”中推动重点工作开展,以思想“破冰”引领能力“突围”。

分公司还通过“堡垒提升”工程建设,开展了大查摆、大培训、大治理活动,实施了“网格化服务与管理”、农业现代化示范区和“三库一中心”建设行动,构建发现问题、主动对接、及时受理、全程跟踪服务、办结回访问效的“链条式管理和服务”机制。

善谋者行远,实干者乃成。面对改革发展的历史机遇期、战略关键期。红兴隆分公司党委深入贯彻中央、省委和集团党委的决策部署,咬定目标,抢抓机遇,各项事业在“农业+营销+精益+资本+善治”发展新模式创新驱动下,焕发出新的蓬勃生机,放眼远眺,一幅高质量发展的美好画卷正在徐徐展开……



北兴农场有限公司大豆收获现场。任翱摄



江川农场举办花样米饭蒸煮大赛。李伟华摄



江川农场开镰节奏响“喜迎二十大 和美庆丰收”乐章。李伟华摄



五九七农场有限公司万亩果园金红苹果采摘现场。李士会 张旗国摄