

科尔沁牛业:打造“牛”气十足的核心竞争力

这里是英雄上马、大雁传情的辽阔草原。

科尔沁草原,沿用古代蒙古族部落名称命名,蒙古语,意为“神箭手”,是理想的天然牧场之一。科尔沁牛因主产于此地而得名。

科尔沁牛由瑞士西门塔尔公牛与本地黄牛杂交改良而成,1990年通过鉴定,并由内蒙古自治区人民政府正式验收命名为“科尔沁牛”,继而荣膺科尔沁牛草原族群这一独特称号。

总部位于通辽市的内蒙古科尔沁牛业股份有限公司,依托科尔沁草原优质的肉牛资源不断发展壮大,是国内首家有机肉牛和有机牛肉认证企业、国家畜牧业产业化龙头企业。2016年加入世界肉类组织,这是我国牛肉企业首次进入这一国际权威组织,也是目前唯一一家被吸纳的牛肉企业。科尔沁牛业的“科尔沁”品牌是“中国驰名商标”,其产品远销阿联酋、科威特、黎巴嫩、以色列、马来西亚、印尼、文莱等中东、东南亚国家和地区,是北京奥运会、广州亚运会、亚沙会和羽毛球汤尤杯等重大赛事及港澳地区牛肉特供商。



新工业园区鸟瞰图。

共享机遇 合作共赢 (2016年-2017年)

科尔沁牛业在强化自身、苦练内功的基础上,积极走出去,加强与国内外著名企业合作,不断提升与进步。

与阿里巴巴集团合作

2016年10月10日,以“新农农”为主题的阿里巴巴集团新农计划战略峰会在西安召开。科尔沁牛业董事长李和受邀出席,并介绍了科尔沁牛业深耕行业20年,打造了一个基础扎实的全产业链企业。在电商崛起的大潮中,科尔沁牛业通过阿里巴巴及聚划算的平台,让更多消费者得以知晓并了解“科尔沁”这一内蒙古畜牧业龙头企业品牌,以及科尔沁牛业针对80后、90后年轻一代的群体特性,在口感、包装、食用便捷等产品研发方面不断改善提升的探索历程。

2016年11月11日,科尔沁天猫食品旗舰店单日销售2208万元,同比增长47.8%,取得天猫生鲜行业第一名的佳绩。而包括淘宝、京东、一号店等在内的所有科尔沁产品店铺全网销售累计成交金额3039万元,再一次刷新科尔沁电商历史记录。2017年1月5日,科尔沁牛业获得由阿里巴巴集团颁发的“2016生鲜突破奖”。

与京东集团合作

2016年10月19日,中美商界领袖食品安全对话暨沃尔玛食品安全协作中心启动活动在北京召开。科尔沁牛业董事长李和受邀出席,在会上重点介绍了科尔沁牛业的全产业链建设,与大型采购商长期稳定的合作、新技术的应用对科尔沁牛业现有业务的促进、品牌建设与传播等方面情况。

2017年4月24日,科尔沁牛业携手京东生鲜召开“遍寻天下鲜”发布会,正式签约合作,联合推进安全食材追溯项目、科尔沁新品原切贴体牛排推介、专属牧场、精准扶贫等方面的工作,为广大消费者构筑食品安全的屏障。

农村金融新模式探索

资金是撬动农牧业经济发展的重要杠杆,如何结合互联网经济,将金融创新与农业发展相结合,是科尔沁牛业不断探索的课题。

2016年12月20日,蚂蚁金服农村金融战略发布会在北京召开,宣布全面开启农村金融战略。科尔沁牛业董事长李和受邀参会,并与嘉宾们互动交流,详解蚂蚁金服联合龙头企业,通过农村金融新模式,为养牛大户提供供应链金融服务。

走出去

科尔沁牛业于2016年9月正式加入世界肉类组织,成为中国牛肉行业首家加入的会员企业。据悉,世界肉类组织在全世界共有90家成员,在中国仅有14家企业被吸纳为会员。其中,国内牛肉行业目前仅有科尔沁牛业一家。

在激烈竞争的时代,仅靠单打独斗是远远不够的,借助国内行业协会的帮助与力量,可以走得更快、走得更远。2017年7月27日,2017年第二季度中国肉类协会外事工作交流会在科尔沁牛业科尔沁分公司召开,共有来自7个国家的10个组织机构及企业代表参与。科尔沁牛业董事长李和、总经理王征涛、副总经理裴涛全程参会,双方互动交流,互通信息。

(本版文/图均由内蒙古科尔沁牛业股份有限公司提供)

打造中国肉牛产业核心竞争力

“打造中国肉牛产业核心竞争力是我们的梦想与追求。我们这么多年只做牛一件事。”科尔沁牛业董事长李和说。

科尔沁牛业经过多年发展,打造了饲料种植、母牛繁育、育肥牛养殖、屠宰加工、牛肉制品生产、线上线下销售为一体的全产业链模式。在全国建有八大种植基地、七大养殖基地、四大加工基地、36家子公司,生产规模达到年屠宰肉牛30万头,生产冷鲜、冷冻肉6万吨。通过全产业链模式,科尔沁牛

业成功开创了“全牛”时代,2013年以来,科尔沁牛业积极响应国家“土地流转”和“粮改饲”的号召,企业种植前端团队通过和通辽地区及周边农户签订土地流转合同,租用农户的土地。一方面增加了企业的土地使用面积,拥有了更多可支配生产要素,另一方面通过向农户支付土地租赁费用,保障了农户的基本收入。“土地流转”的农户既可以选择外出务工,也可以选择当地就业,还可以到科尔沁牛业工作,获得工资收入。

与此同时,科尔沁牛业鼓励广大种植农户改变传统种植观念和方式,从种植传统的籽粒玉米作物转为饲用型经济作物青贮玉米,实现价格和亩产的双提升,最终实现增产、增收。科尔沁牛业还与种植农户签订了饲料回购合同,保证了企业原料的稳定来源与农民的经济利益,实现了经济效益和社会效益的“双赢”。

一次次求新、一次次突破与变革,科尔沁牛业取得了一系列令人瞩目的成绩,一天天“牛”起来。



京东生鲜签约。



蚂蚁金服。



燕麦收割。



现代化生产线。

“工业4.0”步履铿锵

对于科尔沁牛业来说,无论是追溯体系的深度搭建还是销售渠道的不断拓宽,都是在优质产品的前提下展开的。

科尔沁牛业投资6000多万元从德国CLAAS、美国约翰迪尔、法国库恩、日本TAKAKITA等购置现代化农业机械,土地连片机械化作业使土地贡献率在原有基础上提高50%以上。引进以色列耐特菲姆滴灌技术,每块土地配套智能气象站和水分检测仪实现智能控制,利用水肥一体化,将肥料均匀地输送到作物根系,每亩青贮产量由原来的3吨提高到5吨。

科尔沁牛业各加工厂生产线以欧盟食品卫生标准严格要求,引进先进的肉牛屠宰加工生产线以及现代化智能剔骨分割流水线,技术、装备和管理达到世界先进水平。尤其值得一提的

是,科尔沁将“贴体包装”首次引入中国,该包装采用世界领先的“贴体裹膜”技术,通过高压真空技术,在0℃—4℃高阻隔、全密封冷鲜环境下保证牛肉长时间的新鲜品质。

2017年初,凭借在市场终端的出色表现,科尔沁牛业成功入选“2016中国品牌食材企业”。

科尔沁牛业在位于科左中旗旗吐古拉一带建设科尔沁牛业产业园区。园区由法国贝尔多公司设计,新增一条年屠宰10万头、生产加工2万吨冷鲜肉生产线及年产8000吨肉制品生产线。从活牛进入、剔骨分割、高架冷库、存储到熟食加工进行整体工业设计。所有物流在输送线上由机器人完成,所有输送部门、仓储、物流、识别部门都实现了智能化、电子化控制,生产线工作量记录全部由计算机控制,所有制冷系

统采用德国GEA公司成套设备,选用马瑞奥公司的智能化剔骨分割线。

在销售环节,科尔沁牛业已在全国建立起9个销售大区,并在北京、上海、广州设有二次分割加工车间。随着企业电商渠道的不断完善,科尔沁牛肉的市场份额有望进一步提升。

通过“科尔沁”品牌效应,科尔沁牛业还探索与餐饮企业建立战略合作,开设科尔沁牛肉火锅体验馆,在全国各省市打造样板体验馆,吸引各地区餐饮企业加盟。

李和董事长表示,对于整个农产品行业来说,要打造一个经久不衰的中国品牌,必须通过标准化建设保证产品质量,通过高科技手段提升产品品质,通过全流程公开提升市场信誉。科尔沁牛业的目标是让消费者放心吃上“中国牛”。

深度联结携手行

长期以来,科尔沁牛业的牛源收购模式以“公司+农户”为主,规模较小的农户经常面临资金不足、无法预防及抵御在企业发展的进程中,科尔沁牛业注重与农牧户的联结。通过“公司+基地+协会+经纪人+大户带农户”“公司+金融机构+农户”等模式为养殖户提供发展资金和技术支持,解决农牧区卖牛难的问题,加快农牧民致富增收步伐。

科尔沁牛业公司与农户之间按照合同或订单建立关系,首先对养牛户提供技术支持和必要的资金,农户按公司的要求和标准进行饲养和短期育肥,并按协议价卖给公司,通过公司大型育肥牛场,进行必要的检验,积累技术材料。以发展产业化为方向,以现代化加工企业为龙头,以规模化养殖场为基地,以千家万户农牧民养殖户为依托,把通辽市建成一个无公害、无

规定疫病的区域性绿色肉牛产业带。

为帮助农户解决养牛资金短缺问题,科尔沁牛业自2011年开始,组织发动各界资源,大力推进为养殖户贷款,此举惠及2349个养殖户,累计贷款24548.7万元。2016年带动农户总数达31763户。

通辽科左后旗甘旗卡镇北甘旗村村民王海诚,30多岁的蒙古族小伙子,科尔沁牛业的签约养殖户,两个孩子的父亲,一家四口靠饲养科尔沁牛,再给科尔沁牛业科左后旗加工厂送牛为生。早些年,王海诚家中最多只有10多头牛,也算是村里的养殖大户,一年连种田再加养殖肉牛,收入不过10万元。2013年,他与科尔沁牛业签约,获得了养殖贷款后,扩大规模,全年养殖可达80—100头牛,价值近30万元,家庭年均纯收入近30万元,

2017年更是突破了120头,这是王海诚一家做梦都想不到的高收入。在村里,像王海诚这样的获得科尔沁养殖贷款的养殖户有10多个,每户都是十里八乡村民们争相羡慕的对象。

而像科左后旗甘旗卡镇这样和科尔沁牛业取得签约贷款合作的村落有20多个,在未来,会出现越来越多像王海诚这样因养殖科尔沁牛而致富的专业养殖户。

多年不断探索,多年不懈努力,从种植到养殖,从屠宰生产加工到包装运输,从终端销售到餐桌美食,在这条全程可追溯的产业链条上,科尔沁人坚守的是全程可追溯的理念,也是对一块高品质牛肉从牧场直达餐桌的坚持。推动农牧业现代化与绿色化深度融合,打造中国肉牛产业核心竞争力,这是科尔沁牛业坚定不移的追求。