



“大渔号”跻身多栖商业航母俱乐部

——大渔水产品有限公司提速发展路径解析

华堂 国学

以每年1000余万元的增资速度列全市同行业之最,交易量累计达到120多亿元,市场交易网络遍布全球,成为名闻全国的“超级旱地码头”。从最初的资产不过百万元,员工不足10人的小公司,在以创始人王全忠为核心的决策层的带领下,经过十二年的奋斗,“大渔水产”现已发展成为一家集水产品、肉类品、农产品储存、加工、经营、服务为一体的大型商贸及农业产业化龙头企业,日照市最大的水产品市场和农业产业化基地,山东省最大的冷库容量企业之一。

1 水产行业中的“璀璨明珠”

记者手里关于“大渔号”的最新资料显示:成立于2001年11月的山东莒县大渔水产品有限公司,目前下辖大渔水产品有限公司、大渔农业有限公司等四个子公司,企业固定资产达2亿元,库容量80000吨,年交易量达12亿元。

“大渔号”与雀巢、伊利、肯德基、德克士、朱老大、科迪等国际知名企业建立了长期稳固的业务关系,市场交易网络遍布全

球,大渔公司成为本地区乃至山东省内当之无愧的水产品、农产品、畜产品经营水平、服务领域、技术支持等方面的“渔业航母”。先后被评为“山东省农业产业化重点龙头企业”、“山东省十大水产品市场”、“省级标准农产品批发市场”等二十多项省市级荣誉称号,成为全市水产行业中一颗璀璨的明珠。大渔创始人王全忠于2005年当选为莒县人大代表,被日照市总工会授予“五一劳动

奖章”。追溯大渔的辉煌发展历程,不难看出,大渔公司十多年来之所以能够实现持续、稳定、健康发展,得益于有一个坚强、睿智、务实的领导班子,得益于大渔人对企业发展锲而不舍的改革創新、勇于进取精神。

自2001年11月成立至今,大渔累计注投资近2亿元,每年1000余万元的增资速度列全市同行业之最,企业核心竞争力和对

县域经济发展的贡献率逐年提升。据初步估算,自大渔成立至今,交易量达到120多亿元,涉及本地、外地、外省市、国外经营商家500余家,平均每天实现货物流转达400余吨,销售货物200余吨,日营销额200多万元,旺季时节,日进出车辆300余台车,每天人流量达到1500余人次,产品吞吐量上千吨,交易额达到400余万元,实现直接就业近2000人次,其中,富余再就业人员500余人次,吸纳

从业人员9600余人次。“大渔号”间接带动了当地及周边地区的水产、农产、饲养、屠宰、运输、物流、汽配、石油、化工、餐饮、零售、加工、劳务等行业的发展,业务辐射范围除周边市县,省内大中城市外,市场交易网络遍布河南、河北、山西、安徽、内蒙古、黑龙江、江苏、浙江、大连、连云港等20余省市和西欧国家地区,创造了可观的社会效益。

2 启动“二次飞跃”多栖引擎

2012年10月,大渔公司将企业领导人接力棒交到了王晓清手中。

40岁的王晓清在莒县联社任团委书记,并负责县联社的企业管理工作,他能力出众,思维敏锐,是一位年轻有为的企业负责人,以“敢想敢干、科学决策”而著称。自他上任以来,大渔在不到半年的时间里实现了事业的顺利对接,并通过强力整合和措施实施,内强素质,外树形象,在短时间内巩固并扩大了经营业绩,具备进一步实施跨越式良性发展和扩规增效的条件,奠定了“大渔”二次飞跃的基础。

王晓清为“大渔”的发展道路制定了基本原则:与时俱进,创新发展,团结包容,合作共赢。在大渔老一辈建立的事业基础上,积极实施新思维、新技术、新管理,保稳定,扩规模,增效益,多业并举,实现“大渔”的大发展。目前,企业坚持多业并举,多轮驱动,使产业范围,市场规模得到进一步提高。以大渔水产品

公司为龙头,致力于开拓国内、国外水产品、肉类产品两个市场,巩固并提升“大渔”品牌的牌效应。以大渔农业公司出口蔬菜加工流水线为载体,大力实施“龙头带基地、基地连农户”,先后在本县及外市县发展建立蔬菜种植基地2000余亩,企业从业人员200余人,带动了1500余户农民从事种植业,并走上致富路,农户年均增收达10000余元。

为进一步推动企业提速发展,王晓清带领一班人,确立了2013年至2015年期间的整体发展目标,以加快资源整合为切入点,着重围绕项目建设,延长产业链,培育企业有竞争能力的优势新产业,打造大渔公司核心竞争力,推动大渔公司实现稳步、持续、健康发展。

围绕扩规增效,做强做大水产品主业。2013年计划在公司驻地扩建集仓储、加工、经营、水产品质量检测服务为一体的“四层多功能沿街楼”。该项目占地面积4600平方米,建筑面积8500余

平方米,目前,项目规划、立项、图审、环评等工作已完成,土建施工合同已签订,其它后续工作正在顺利进行,近期动工兴建,计划年底投入使用。

围绕客户市场,认真抓好业务运作。依托已有的业务网络和良好的品牌声誉,全力打造大渔品牌,实行名牌战略。公司目前的肉产品、水产品客户群体达到500余户,与金锣集团、六合公司、雨润公司等10余个大型水产品、畜产品经营企业建立了战略合作伙伴关系,从冷链业务、物资储存到市场交易、信息共享等方面提供全方位的服务。今年以来,市场大户业务储量扩大22%。近期,雀巢、伊利、肯德基、德克士、朱老大、科迪等大户均加大了业务储量,蒙牛、和路雪、美琳、思念、三全、华莱士、众诚等公司也均表达了扩大合作的强烈意愿。以“质量第一,顾客至上”为宗旨,高起点、严要求,始终坚持“以质量求生存,以信誉求发展”,建立完善一整套健全、

科学、规范、合理的质量管理体系,对产品进行感官、理化、微生物、农药残留的检验,确保了检验结果的准确可信;主动适应市场形势的变化,优化各项服务,适时完善场地库位功能,确保满足用户需求;同时,深入了解客户建议和意见,提高服务水平,扩大务实合作,积极拓展上下游业务。

围绕多业并举,持续推进农产品经营。抓好“绿色无公害果蔬生产示范基地”建设。该基地位于莒县洛河镇三官庙村,目前已落实300亩,一期规划建设绿色无公害芦笋、草莓、西兰花、西瓜等果蔬基地。进一步整合提升当地果蔬、种植业的市场化、组织化程度,发展农产品、果蔬食品加工出口贸易,巩固扩大公司绿色农业种植规模与影响,提升大渔农业绿色无公害农产品的品牌声誉,巩固提升“大渔”名牌效应。

计划建设1200亩“省级现代化农业高效示范园”。该项目位

于洛河镇章庄村,配套建设蔬菜保鲜储藏、交易市场、检测中心、有机蔬菜、小包装净菜、脱水蔬菜等项目。为业主、农户及客商提供农资资料供应、技术指导、市场信息、产品加工、储存、营销等服务,实现助农增收。通过实施企业品牌化战略,在稳固出口市场的基础上,积极开拓国内市场,努力构建国内市场、国际市场“两条腿走路”的格局,实现全球化经营。

扩展特色农业新领域。依托现有市场影响和管理经验,进行农业资源的强力整合,做活养殖种植基地文章。把特种养殖种植和生态农业观光旅游作为公司发展现代高效特色生态农业的基本内容,着重打造集观光、采摘、休闲、感受真切的田园风光和自然生机为一体的展示特色农业生产景观的公司农产业经营模式,拓展特色农业上下游产业链条,逐步将企业农产业发展思路拓展到特色农业与旅游业相结合的轨道上来。

3 买全国、卖全国、配全国

根据企业发展实际,适应国家《十二五发展纲要》战略规划,大渔公司确立了“买全国、卖全国、配全国”的战略目标,整合带动传统物流业向专业化、信息化、集约化、社会化方向发展。计划建设效率高、规模大、技术新、设施先进、管理规范、网络健全、全程可控的具有较强资源整合能力和核心竞争力的跨区域冷链一体化物流园,实现全省及周边地区数据

交换和信息共享,优化配置冷链物流资源。

通过以冷链物流业务为主导,以降低企业运输成本、产品保价储存、产品保值增值、促进相关产业迅速发展为目标,融合储存保鲜、交易市场、质量检验、客户服务、信息共享业务为一体,逐步形成水产品、畜产品、农产品等的物流运输网络。带动当地及周边地区的水产、农产、饲养、屠宰、运输、物流、

汽配、石油、化工、餐饮、零售、加工、劳务等行业,打造山东最大的冷链物流园基地,并为公司冷链物流业务走向全国打下坚实的基础。充分发挥大渔物流业的龙头辐射带动作用,推动企业实现跨越式发展。

山东省是名副其实的肉类、水产品生产、加工、储存、消费大省,每年储存消费业务需求量达到480余万吨。而据初步估算,目前我省的实际储存库

位容量200万吨左右,市场缺额较大,市场前景广阔。

公司地处半岛蓝色经济开放区和临港经济带,紧邻206国道,南接日竹高速公路,北靠济青高速公路、胶新铁路,毗邻青岛港、日照港,地理位置优越,发展环境优良,行业密集,是客流经商的四通八达之地,公司所处区域逐步发展成为莒县贸易商流中心,冷链物流业务逐年递增,需求巨大,具备发展现

代冷链物流的得天独厚的优势条件。

面对新起点,迎接新挑战,实现新跨越,是王晓清的执着与追求,也是大渔人不懈的探索与实践目标。王晓清告诉记者,今后大渔将继续按照“项目带动,跨越发展”的企业经营指导思想,把“大渔号”逐步打造成管理科学、设施一流、功能健全、多业并举的现代化大型企业集团。