



齐鲁晚报 | B12

2020年3月27日 星期五
编辑:赵原雪 美编:王晶晶

“每天上线20多种新鲜蔬菜,3个套餐,另有30余种农产品供市民朋友们选择,同时根据市民需求,推出个性化订购。”九紫翔生活馆负责人高党生告诉记者,疫情期间直播推出的平价蔬菜套餐,一上线就受到了市民的极大欢迎。

“民营企业作为社会扶贫的重要方面,是脱贫攻坚的生力军。多年来,山东川鹰食品有限责任公司认真贯彻落实中央、省、市脱贫攻坚的一系列决策部署和各项重大举措,致力解决贫困户的实际困难,努力为脱贫攻坚贡献力量。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
见习记者 刘悦 通讯员 程健

“造血”式扶贫 为农户增收注入再生活力

如何发挥企业自身优势和作用,助推当地扶贫攻坚工作,也成为了川鹰公司董事长徐磊念兹在兹的心头事。“发展经济,产业是主心骨;脱贫攻坚,还是要依托发展产业来为群众‘造血’!”很快,徐磊找到了答案。

为更好地推动全区脱贫攻坚工作,川鹰公司积极探索实施精准扶贫的途经和方法,大力推进“企业+农户”的运营模式,在全区范围内大力收购贫困户种植的小麦等农产品,以解决东部山区农副产品

“云卖菜”带来新商机

九紫翔“鲜生活”解决居家买菜难题,拓宽农产品销路

齐鲁晚报·齐鲁壹点
见习记者 刘悦

近日,本报记者来到九紫翔生活馆外发现,购买者络绎不绝,一边是连续几关的体温检测和消毒,一边是工作人员井然有序而又繁忙的配菜场景。一个多月前,九紫翔生活馆还在为房租、为员工开工资而忧心忡忡,如今已重焕生机。

战胜危机才有生机

高党生告诉记者,当自己发现许多人的生产生活不经意间从线下转到了线上网上,下单成为“宅”在家中的唯一购物途径,作为淄川电商协会会长的他受到启发,开始尝试开直播卖菜,令高党生意想不

到的是,直播第一天,就买掉600多斤菜和2000多斤鸡蛋。

据悉,直播现场非常火爆,直播间日进出量达14万多人次。直播刚刚有点起色,但因种种原因被迫关停。但生鲜的刚需客观存在,线上道路阻断了,他立即改变思路,将销售渠道从直播间转到微信下单订购或线下购买。目前已建立了3个500人的微信群,形成以社区为圈的一条蔬菜、水果销售产业链。

非常时期必用非常之举

2月初以来,九紫翔生活馆进入“战时”状态。全面启用线上订单、净菜打包、配送户下等新模式,从配菜到领菜30秒内全部完成,全力保证蔬菜新鲜安全,避免交叉感染风险。

“到超市购买怕人员聚集造成感染,自从加入这个微信群,想要什么蔬菜在群中说一下,马上就能配送到家门口,另外微信下单也很方便。”顾客王女士说,从事蔬菜配送的不少,但价格便宜、蔬菜新鲜、服务品质好的不多。

“疫情期间防护很重要,但是吃到百姓口中的菜更重要。”高党生说。为保证非常时期人力跟不上,运输跟不上,高党生在每个社区都设置代理点,从采购、净菜、包装再到配送,完全可以让居民足不出户就可以吃到新鲜蔬菜,目前已发展300多个代理。

52天危中寻机开辟新天地

疫情期间,多数市民逐渐习惯了线上购买生鲜食材,多年沉淀的

生鲜电商或将迎来新风口,谁能在配送速度、新鲜程度和价格优惠度三方面提供更好的用户体验,谁就能抓住这个新的发展机遇。

“目前我们已经和滨州京博集团旗下的山东博华高效生态农业科技有限公司建立战略合作伙伴,购进博华农业种植的有机蔬菜,在淄川建立有机蔬菜网点。”据悉,下一步高党生计划把配置完善的社区通过社群开展“到家业务”,线上下单,送货到家模式,让居民利用上下班之余将菜顺便捎带回家。

越是艰险越向前,九紫翔生活馆转危为安。疫情过后,九紫翔“鲜生活”电商平台将迎来更大地发展空间。高党生创新开启九紫翔“鲜生活”云模式,也催生了淄川中小企业经济发展的新动能,真正赋予新兴经济形式更多的活力与动力。

山东川鹰食品有限责任公司：

战疫、扶贫两手抓 诠释大企担当



长期存在的加工难、销售难、增值难的问题。通过定点收购,让企业与贫困户之间建立了有效的利益联结机制,变救助式扶贫为产业化扶贫,变输血式扶贫为造血式扶贫,有力助推了全区脱贫攻坚工作向纵深开展。

同时,川鹰还开设超市销售网络,每日顾客都是熙熙攘攘。而川鹰通过农副产品销售加工,再通过礼盒产品和销售网络,把淄川当地花椒、小米推向外地庞大市场,有效带动了贫困人口脱贫。

项目全覆盖

企业义举获社会点赞

作为省级农业产业化重点龙头企业,川鹰公司一直坚持“企业不仅要创造经济效益,也要承

担社会责任”这一理念。“企业的发展中,不仅要潜心于自身的发展和提高,还要积极将社会责任融入到企业的愿景和使命中。”徐磊告诉记者。

2019年3月,川鹰公司与岭子镇合作产业扶贫资金扶贫项目,覆盖岭子镇岭子、郝家、小口、北石、林峪5个村,惠及贫困人口337户522人,使岭子镇所有贫困户实现了产业扶贫项目全覆盖。

2019年12月,川鹰公司与淄博市农业银行合作开展贷款扶贫项目,对西河镇东峪村、张庄村40户省级贫困户进行扶贫,收购生产所需的小麦,帮助其走上自力脱贫的康庄大道,使每户每年人均增收1500元。一组组数据,都是川鹰勇于担当的使命与责任。

救援物资送上一线

危急时刻尽显战“疫”担当

新冠肺炎疫情发生后,一场举世瞩目的疫情防控保卫战拉开序幕。川鹰公司心系疫情防控一线的工作人员和困难群众,为他们送去了温暖。

2月3日,川鹰公司董事长徐磊带着员工,把温暖送到防控一线的工作人员和困难群众心坎上,给北苏社区劝返点的一线工作人员和志愿者送去30份生活物资,为淄川经济开发区27个村469户贫困户送去调味品,保障他们疫情期间的正常生活。

作为殷阳热土上生长起来的企业,川鹰公司时刻关心家乡的发展,参与扶贫,并做到扶贫与扶志、

“输血”与“造血”相结合方式进行。据了解,自2020年起,川鹰公司将把淄川区贫困户作为重点收复对象,设置专车挨家挨户高价收购小麦以及提前预订陈粮。截至目前,川鹰公司先后投入资金60万元,帮扶贫困家庭946户2800人,既为全区脱贫攻坚工作增添了源源不断的助力,更坚实履行了自己的社会责任和义务,受到各级政府的高度肯定和社会各界的高度评价。

2020年,川鹰公司将继续坚守着不变的信念,积极融入脱贫攻坚主战场,走好自己独具特色的扶贫路子。“下一步,公司将继续加大生产设施建设力度,加快产品研发速度,有效提升生产带动能力,吸纳更多群众特别是贫困劳动力,通过就业,让川鹰为淄川经济社会发展作出更大贡献!”徐磊说。