

重庆消费品工业强链补链蓄势待发

现状

消费品工业(含食品、轻工、纺织服装行业)是我市传统优势产业。数据显示,2020年,全市规模以上消费品工业产值规模超过**3300亿元**,纸制品、植物油加工、屠宰及肉类加工、调味品、塑料制品、玻璃制品等子行业规模均超百亿元。江津工业园区(粮油加工)、涪陵工业园区(食品)获批国家新型工业化产业示范基地。培育出乌江榨菜、江小白、谭木匠、冷酸灵、欧碧倩(OBEG)等一批具有行业影响力的品牌。

消费品工业

不足

与国内其他消费品工业发达地区比较,我市消费品工业存在“小、散、弱”现象,部分行业缺乏产业链支撑,企业规模偏小。多数品牌在全国范围内市场占有率不高,未形成品牌集群,品牌影响力偏弱。

看效果

大型系列报道

创新是第一动力

业内观点

□本报记者 申晓佳 黄光红

消费品工业与市民日常生活密切相关,产业前景广阔。未来重庆消费品工业如何加快发展,业内人士这样说——

观点①

发展消费品产业要以战略眼光进行整体布局

阿兴记集团董事长刘英表示,消费品企业要做全产业链,才能实现自身更好发展,同时也能带动整个行业更好发展。因为做全产业链能增强抗风险能力。比如在阿兴记食品,市场鲜兔肉涨价了,兔肉食品加工业受影响,但前端养殖却会获益,从而能在整体上控制成本,让企业能够稳定发展。反之亦然。

因此,发展消费品产业要以战略眼光进行整体布局,消费品产业与工业、农业都密切相关,建议从市级层面统一规划,统筹推进工业、农业“共荣共发展”,目前重庆在这方面还有待改善。

观点②

培育打造特色消费品产业集群

2020年4月,《重庆市推动消费品工业高质量发展行动计划(2020—2022年)》印发实施,提出提升壮大传统优势产业,加快培育新兴消费品产业,推动工旅融合、工商融合等产业融合发展,塑造“重庆味道”“重庆工艺”“重庆品味”的消费品产业符号,打造具有国际影响力的消费品产业集群。

市经济信息委消费品工业处有关负责人表示,针对现有不足,将立足新发展阶段,贯彻新发展理念,融入新发展格局,以成渝地区双城经济圈建设和推动“一区两群”协调发展为新契机,围绕特色食品、特色纺织品、绿色包装、个护美妆等重点产业链,深入实施“三品”专项行动,着力提高产品供给质量,积极承接产业转移,加快新兴消费品培育,不断提升行业 and 区域特色化、集群化发展水平,努力推动全市消费品工业向高质量发展方向迈进。

观点③

要培育龙头企业和“隐形冠军”

江津区德感工业园相关负责人表示,从园区发展经验来看,消费品工业的龙头企业引领作用非常重要。建议积极引进龙头企业,同时通过创新引领,在消费品工业的细分行业中培育“隐形冠军”。品牌培育方面,建议在讲好“老字号”新故事的基础上,进一步加大品牌建设力度。

重庆益海嘉里巧做产业链“加减法”

□本报记者 曾立 申晓佳

益海嘉里(重庆)粮油有限公司

成立于2007年,是益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司在重庆江津投资的一家集粮油食品加工、销售等于一体的综合性企业,以食用油精炼、灌装以及面粉、大米等粮油加工和销售为主营业务。2011年至2020年,该公司年加工能力从12万吨增加至30万吨,随着二期、三期项目的投产达产,预计未来3—5年,企业年加工能力将达到200万吨,成为西南地区最大的综合型生产加工基地,带动2000人就业。

“我就是个‘光杆司令’,公司一台车也没有。”日前,在江津区德感工业园区,重庆益嘉惠物流有限公司(下称“益嘉物流”)总经理肖宏春笑着对重庆日报记者说。

这是怎么回事?要知道,益嘉物流是益海嘉里(重庆)粮油有限公司(下称“重庆益海嘉里”)旗下负责物流运输的企业,后者原材料大量来自外地,产品除了供应重庆众多商超、工厂外,还要大量运往外地。去年10月,重庆益海嘉里二期项目陆续投产,产能进一步扩大,每天有上万吨货物进出,要600多辆(次)货车才能满足需求。

如此大的运输量,要保证物流通畅,没有一台车的益嘉物流是怎么办到的?

肖宏春的答案是:“我们虽然没有车,却有很厉害的‘队友’。”一旁的重庆益海嘉里总经理李冬辉进一步揭秘:这是益海嘉里一直坚持做产业链“加减法”的结果。

物流做“减法”成就了别人也便利了自己

肖宏春所说的“队友”,就是市场上各类型的专业物流企业。

这些“队友”各有所长。有的,在农村地区网点覆盖广;有的,送货速度特别快;有的,有多种物流资质和成熟的城区网点。

通过合作,益嘉物流不仅省去了一大笔购置车辆的费用和养车成本,还能将物流配送做得更好。而“队友”们则因为益海嘉里提供订单和标准,也从中受益。

如在卸货环节,益嘉物流率先推广使用货物标准托盘,实现货物从仓库到货架全程叉车搬运。“过去,这几家物流公司使用的托盘大小不一,需要人力辅助。”肖宏春说,使用标准化托盘后,相比传统的手提肩扛,效率提高一倍以上。

目前,益嘉物流正在实施产业链的另一项合作——让益海嘉里的经销商,甚至其它厂家也来搭“顺风车”。

据悉,益海嘉里旗下有多款产品,过去,每个经销商都会开着自己的货车来拉货。“可能10个经销商开了10辆车,最后却都到城市中的同一家超市门口排队卸货,造成资源浪费,城市拥堵。”肖宏春说,不管是益嘉物流、经销商,还是其它厂家的车,都有不满载的情况出现,同时也各有各的仓库及管理人员,如果将其整合共享,不仅能减少资源浪费,还能进一步降低城市配送物流成本,实现“多赢”。

产业链做“加法”从一桶油到一桌菜

在物流上做“减法”,但在产品结构上,益海嘉里却一直在做“加法”,努力向产业链下游延伸。

2011年,重庆益海嘉里一期项目建成投产,主营食用油精炼和灌装。项目投产后,便迅速占领了重庆30%左右的市场份额。旗下金龙鱼、鲤鱼、元宝等食用油品牌在重庆家喻户晓。

看到重庆的市场潜力,2017年,重庆益海嘉里开始谋划二期项目,包括大米加工、面粉加工等三个子项目。公司占地面积也从150亩扩大到400亩。

2020年底,二期项目刚投产不久,重庆益海嘉里又启动了三期项目建设。这一次,该公司瞄准了当下热门的中央厨房。但相较于其他餐饮企业

建设的中央厨房,有着世界500强投资背景的重庆益海嘉里志向更为远大。

“我们要让消费者在家里就能吃上星级酒店品质的美食,而菜品将涵盖我国八大菜系。”李冬辉说,熟食的保质期只有4小时,一旦超时,品质和口感就会大打折扣。如何让消费者既能第一时间吃到热气腾腾的菜品,还能让其口感与现炒的一样,这是他们正在进行的研究。

此外,该公司还在研究各种人群的营养搭配,将适时推出老人餐、学生餐、孕妇餐等系列产品。

龙头带动形成集群一个工业园吸引148家粮油食品加工企业落户

一桌菜需要的原料很多,仅有米、面、油可不行。“待我们的中央厨房建成后,卖肉的、卖鱼的、生产调料的……这些企业都会进来,形成一个产业集群。”李冬辉说,事实上,目前德感工业园已有几十家粮油食品企业使用的面粉、食用油等原材料就来自重庆益海嘉里。

据他回忆,2007年重庆益海嘉里签约入驻德感工业园时,四周都是荒地,当时整个工业园只有30多家企业投产。

重庆益海嘉里入驻后,中粮集团随即跟进。两个“龙头”,迅速带动更多的粮油食品加工企业进入。截至目前,德感工业园已有消费品工业企业197家,其中仅粮油食品加工企业就有148家,成为国家新型工业化食品(粮油加工)产业示范基地。

“我们看好成渝地区双城经济圈建设发展机遇。去年,重庆又出台了推动消费品工业高质量发展行动计划。”李冬辉说,他相信,重庆的消费品工业将迎来一个快速发展期,益海嘉里也将乘势而上,努力打造高端粮油食品产业基地。

“不务正业”的阿兴记

□本报记者 曾立 黄光红

阿兴记食品有限公司

阿兴记集团旗下公司,成立于2007年10月,是全国唯一一家做兔肉全产业链的食品企业、重庆市农产品加工示范企业、农业农村部评定的“国家兔肉加工技术研发专业中心”,形成了从优质种兔繁育、养殖到屠宰、肉兔制品加工、销售的全产业链。其“嘟嘟兔”获得“重庆名牌农产品”称号。

阿兴记集团,重庆知名餐饮企业。然而,公司董事长刘英最近却有些“不务正业”,放着餐饮生意不管,整天和技术人员探讨肉兔育种的技术难题及突破点,还三天两头往肉兔养殖基地跑。

她想干什么?

其实,刘英并不是不务正业。恰相反,她想做的,是围绕餐饮业拉长产业链,将原本只是第三产业的餐饮,向第二产业、第一产业延伸。这是阿兴记转型发展的重大战略。

这一布局,刘英早在2008年就开始谋划。当年,受国际金融危机影响,餐饮行业步入低谷。刘英由此产生了危机感,开始思考企业的转型发展之路。可是,餐饮企业转型能做什么呢?刘英请来西南大学食品科学学院专家出谋划策。

“当时,专家建议做兔肉全产业链,把我吓了一跳。”刘英回忆说,由于投入大、见效慢,当时国内并没有企业做兔肉全产业链的。但当她深入了解之后,发现这个行业确实大有可为——一方面,兔肉是非常健康的肉类,符合人们越来越重视健康的消费需求;另一方面,兔子很少有烈性传染病,且繁殖能力强、长得快,十分符合规模化养殖的要求。

2009年,阿兴记集团旗下的重庆阿兴记食品有限公司(下称“阿兴记食品”)开始征地,分别在渝北和忠县建立了1000余亩的两个标准化种兔养殖繁育基地,直接从法国引进原种兔进行种兔的选育和繁殖,并在渝北国家农业科技园区建成食品加工厂。

到2012年,该公司累计投入1.55亿元,形成了集优质种兔繁育、养殖到屠宰、肉兔制品加工、销售的全产业链。阿兴记大饭店的辣子兔丁、冷

香兔丁和麻辣手撕兔等兔肉美食,当年实现了工业化生产。

2017年6月,阿兴记食品成功登陆新三板,成为在新三板挂牌的“兔业第一股”。2019年,实现年营业收入5200多万元。

转型成功了,但刘英却有个心结:优良兔种种源掌控在国外企业手里,一是成本高,二是随时有可能断供。

于是,2017年,阿兴记食品组建了一支由畜牧专业研究生领衔的科研团队,开始从事肉兔育种研究。3年多来,科研团队在人工授精、基因重组等方面反复试验上千次,已取得20多项专利。

“我们将在未来两年内培育出优良杂交种兔。”刘英说,今年,我国明确提出要打一场种业“翻身仗”。不管是从种业安全性,还是企业发展角度,阿兴记都将攻克这一难题,打一个漂亮的肉兔种源“翻身仗”。

不贰科技“赌”对了

□本报记者 曾立 黄光红

重庆不贰科技(集团)有限公司

创立于2013年,以短视频、直播等为企业提供全域数字内容营销服务。2017年,开始涉足直播带货。2020年,公司收入5300多万元。目前,正携手阿里巴巴及地方政府在南岸区、綦江区落地打造直播带货基地。

再过半个月左右,淘宝大学(綦江)电商直播基地就要开业了。

该基地由綦江区东部新城管委会与阿里巴巴、重庆不贰科技(集团)有限公司(下称“不贰科技”)联合打造。在綦江食品工业企业看来,这里,寄托了他们提高知名度,做大做强的希望。而对不贰科技创始人李春江来说,同样如此。回顾自己两年前的决策,李春江长长地吐了口气:“现在看来,我‘赌’对了”。

两年前究竟发生了什么?这事还得从头说起。

2013年,从事阿里B2B销售工作已久的李春江,在淘宝U站创建达人工作室(不贰科技前身),以文案、图片、短视频等电商内容营销服务开启创业之路。经过几年发展,工作室升级为一家长短视频营销服务为主的内容营销机构,其旗下2家公司分别成为淘宝短视频指定机构、淘宝直播指定机构。

2017年,不贰科技开始尝试推出直播带货服务,但斩获不大。2018年,不贰科技开始入驻京东、抖音、快手、小红书等平台,成为通过多平台为商家服务的全域数字内容营销服务专业机构。

2019年,出于对未来趋势的判断,不贰科技“大手笔”收购杭州一个直播团队,成立杭州不贰数字传媒有限公司,并投资多家抖音机构及淘宝直播代运营机构,加码布局直播带货业务。“说实话,当时心中还是很忐忑。”李春江说,当年,直播带货在公司总业务规模中占比只有5%。

没想到,2020年突发的新冠肺炎疫情引爆直播带货市场。不贰科技拿到了第一个“大单”:为重庆德庄量身定制直播带货方案,帮助线上店铺“种草”、引流。

不贰科技立即使出浑身解数。到2020年底,共为重庆德庄提供直播198场,创造了近3000万元销售收入。2020年,重庆德庄线上食品销售额超过1亿元,比2019年增长逾40%,大大降低了疫情造成的损失。

之后,不贰科技又与南岸区企业合作,为该区的美的空调、天友乳品等提供直播带货服务。据统计,2020年,不贰科技共为上百家企业提供直播带货服务,带动销售额累计超过1亿元。

2020年,重庆启动“加快发展直播带货行动计划”,推动重庆造、重庆产“卖全国”“卖全球”。

“我们的路子走对了!”李春江说,做直播带货,如今已经不仅是不贰科技发展需要,更是重庆消费品供应产业链上的重要一环。要做大做强重庆的消费品工业,直播带货这个产业也必须做大做强,与之匹配。

目前,不贰科技正携手阿里巴巴及地方政府,在南岸区、綦江区落地打造直播带货基地。未来,他们将依托这些基地,为更多消费品企业充当直播带货的“引路人”,帮助其实现转型升级和更好发展。



3月8日,璧山高新区,重庆品正食品有限公司的全自动生产线。

记者 崔力 摄/视觉重庆