

聚焦上市公司助力脱贫攻坚

# 开药方拔穷根 五粮液精准扶贫打出组合拳

■本报记者 谢若琳

“我们首先要支持产业发展,帮助拓宽销售渠道,开拓市场,帮助扶贫产品打造特色品牌,鼓励五粮液驻村工作队深入群众,帮助当地群众趟出一条能致富、管长远的好路子。”五粮液集团党委书记、董事长李曙光的一席话,阐明了五粮液的扶贫思路。

作为民族品牌、地方支柱企业,五粮液在做好企业自身发展的同时,始终牢记企业的社会责任与时代使命。

多年来,五粮液始终坚持开发式扶贫方针,按照“公司投入、产业运营、贫困群众共享”的帮扶思路,将送钱送物、修房筑路的“物质输血”,建设基地、扶贫车间的“产业造血”和党建共建、教育扶贫、文化下乡的“扶智扶志”有机融合,绘制出一条企业优势和地方禀赋相结合的精准扶贫之路。

近年来,五粮液集团累计投入整合精准扶贫帮扶资金超26亿元,受益贫困群众达到15万人以上;惠及群众近100万人,对口帮扶的三个县全部“零漏评、零错退、零返贫、群众满意度高”,高质量脱贫摘帽,展现出一家国有企业的使命担当。

## 开药方:与当地农户一起创业

夏末秋初,从宜宾市区一路往南,沿着齐整的高速公路往长宁方向行驶,一路都是被穗子压弯了腰的红高粱。这些糯红高粱支链淀粉含量高、单宁含量适中,正是酿造五粮液美酒的主要粮。高粱成熟,意味着高粱种植户们迎来了丰收的喜悦和脱贫的希望。

作为白酒行业龙头和地方支柱性企业,从2015年起,五粮液就承

担起了对兴文县、甘孜藏族自治州理塘县等多个贫困县的对口帮扶任务。

在五粮液的帮扶带动下,兴文县在2019年4月份正式退出贫困县序列。目前,五粮液在四川省内布局的酿酒专用粮基地已经达到77万亩。据了解,五粮液建成以宜宾为核心、四川为主体的可帮助10余万户农户增收超1亿元的100余万亩酿酒专用粮基地,建立以绿色有机标准为主导的酿酒专用粮供应体系,成为农民增收、农业增效、农村增绿的精准扶贫创新模板、示范标杆。

分布在兴文县等地的酿酒专用粮基地,是五粮液工业反哺农业、发挥优势、结合主业提升扶贫可持续性的重要战略举措。五粮液深知,产业脱贫是根植发展基因、激活发展动力、阻断贫困发生动因的关键因素。“要让贫困地区的群众稳定脱贫、长远发展,必须选对适合他们发展的产业”,李曙光曾表示,要带领五粮液和当地农民一起创业。

在兴文县青山岩村,五粮液捐赠125万元打造1100亩五粮液青山岩竹林(苗圃)产业示范基地,以竹业为主、拓展多元,将“帮扶单位+村资产公司+产业基地+合作社+农户”有机衔接,大力发展多种附属产业,青山岩村荒山荒地变成金土地。目前,基地带动村集体经

济实现收入近70万元,以股权量化的方式为贫困户分红近10万元。在理塘县,五粮液捐资300万元、整合1600余万元建设五粮液果蔬(香菇)产业示范基地,对接盒马鲜生、京东农场,实现线上线下营销。基地年产香菇70万袋、木耳30万棒、产值1500万元,带动当地百姓务工1000人次,其中贫困户800人次,贫困户人均增收2万元以上,基地带动周边7个贫困村近400户群众增收致富。



五粮液大力支持兴文县、理塘县、屏山县等贫困地区的教育事业发展。(公司供图)

在兴文县九角村、新阳村等贫困村,五粮液根据兴文县留守妇女多、就业机会少、旧房院落闲置等实际情况对症下药,捐赠300套缝纫设备和100万元专项资金,并提供技术、订单销售和管理服务等配套帮扶组合拳。一个个在家门口就业的扶贫车间里,机器轰隆隆地转起来,带动了500多名妇女就近就业,人均增收1800元-3000元。

## 拔穷根:扶智扶志切断贫困代际传递

开对“药方子”,拔掉“穷根子”,才能走出“新路子”。以产业扶贫为药引开出药方后,五粮液还通过扶贫必扶智、治贫先治愚的思路帮贫困落后地区“拔穷根”。

修学校、拍电影、排舞台剧……这些文艺活动都是五粮液精准扶贫的有力抓手。从生动讲述川南山乡精准扶贫故事的情景剧《大国酒情》,到“情系苗乡助力脱贫”主题迎新春送文化下乡活动,再到在党员

怎么干”大讨论……这些山乡文化建设活动让越来越多的村民开始思考,如何在外来扶贫工作队的帮扶下,立志、立身、立行。自尊自强的意识在困难群众心中慢慢扎了根。

在五粮液组织的一次扶贫专题片《十八洞村》放映会后,兴文县毛村民易方蓉心中更加坚定,“看看人家咋个搞富裕的,我们一定也要继续加油干”。

同时,五粮液大力支持兴文县、理塘县、屏山县等贫困地区的教育事业发展以及新型农业技术人才的培养,修学校、建教室、捐物资、奖师生,让寒门学子“能上学、上得起学”,切实阻断贫困的代际传递。去年,兴文县云龙学校因地震受损,五粮液捐赠107万元建造“五爱楼”教学楼。

为让贫困户农户“有所长、能致富”,五粮液积极开展文化扶贫工作,引导贫困人民培育自强意识。2019年,五粮液捐赠200万元在新龙县、雅江县设立人才发展基金,捐赠64万元帮扶屏山县柏乡村打造

村企党建联建示范点。五粮液还精选派出扶贫干部深入一线,带领多户贫困户参与资金、生产、市场等企业运营工作,通过实战实训,提高贫困户的经营管理意识,培养致富带头人,为乡村经济可持续发展积蓄人才和智力资源。

通过“短期慰问救济”“长远就业创收”,五粮液用看得见的变化为村民重树了发展的信心,让“求帮扶、要救济”的思想观念向“谋发展、盼致富”转变。

从川南山区、大小凉山到川西北雪域高原,从苗寨、彝乡到藏区,从脱贫到振兴,五粮液充分发挥自身“产业多元、平台多维”的独特优势,在智力、财力、物力等方面全力以赴赴精准扶贫、精准出战脱贫攻坚。

2020年是决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚之年。五粮液将坚持摘帽不摘责任、摘帽不摘帮扶、持续用功发力,扎实做好各项帮扶工作,带动帮扶地区群众持续稳定增收,确保困难群众脱贫不返贫,坚决打赢脱贫攻坚战。

# 发挥金融专业优势 浙商证券助力打赢脱贫攻坚战

■本报记者 吴文婧  
见习记者 冯思婕

2020年是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。《证券日报》记者了解到,浙商证券自2016年以来累计投入扶贫资金1000多万元,立足结对贫困县的实际情况,以问题为导向,深入调研,精准施策,最终帮助江西上饶、安徽岳西、安徽灵璧、湖北恩施、四川仪陇等5个贫困县全部成功脱贫。

浙商证券董事长吴承根认为,授人以鱼不如授人以渔,可持续发展才是消除贫困的关键。

“我们坚持以人为本的理念,把充分调动贫困户增收积极性、提高自我造血能力作为全部工作的切入点,通过资金投入、产业扶持、教育引导等方式,最大限度激发群众脱贫增收的内生动力,形成自我造血机制。”吴承根表示。

## 扶贫思路以点带面

2019年7月份,浙商证券向浙江省革命老区发展基金会捐赠100

万元,专项用于帮扶乐清市和开化县等省内革命老区发展。

在帮扶资金到账后,经过严格审核,基金会将资金分配给了乐清市和开化县的革命老区开发建设促进会(简称“老促会”)。

开化县老促会首先选择了养蜂产业。开化森林覆盖率超八成,特有的生态环境为中华蜜蜂(简称“中蜂”)饲养提供了得天独厚的条件。

开化县老促会会长陈兴龙说:“中蜂产业投资少、见效快,既不占用土地,技术门槛也不高,农户利用房前屋后、山间空地,摆上蜂箱就能饲养。”

“这个叫乌柏,一年四季有花有景。那个叫五倍子,在9月份开小白花。再过去的叫拐枣,是6月份开花……这些都是很好的蜜源植物。”穿梭在茂密的蜜源林中,陈兴龙对前去验收的浙商证券工作人员说,“现在我们还利用‘五边’种植蜜源林,即山脚边、河岸边、公路边、田坑边、房屋边。这样既绿化美化了环境,又能筑牢蜂产业发展根基。”

陈兴龙认为,如果没有可学、

可看、可推广的典型示范,如果没有实实在在的效益,老百姓很难被发动。

“正是有‘钱景’的示范带动效应,才造就了近几年来,开化中蜂产业的急速发展。”陈兴龙表示。

浙江省革命老区发展基金会秘书长薛维江表示,浙商证券的帮扶资金都是按照这个思路投下去的。基金会做打基础的工作,通过帮扶示范基地和生产加工厂,以点带面,带动周边老百姓一起干事创业致富,起到了很好的示范作用。

## 扶贫方案因地制宜

浙商证券负责人向记者介绍,针对不同贫困县的不同致贫原因,公司策划了专项解决方案来帮助其脱贫致富。

比如在安徽岳西县,尽管当地林业资源丰富,但由于交通不便、信息闭塞、资金不足,林业产业一直效益不佳。

2017年9月份,浙商证券联合华东林业产权交易所,设立40万元

专项扶贫资金,在岳西县建立了华东林业产权交易所皖西南中心,帮助当地大力发展油茶、茶叶、林业等农林产业,协助开展农林产品交易、碳汇交易等业务。

这一举措有力带动了当地林业产业发展,帮助当地实现了“林业资源变资产、变资本”的生态发展。

得益于岳西县生态发展的成功实践,2019年10月份,浙商证券又与湖北恩施市达成协议,打造一个杭州市对口扶贫恩施的标杆项目。

由浙商证券、杭州东西部协作资金和当地政府联合出资1000万元(现已投入280万元),在白果乡两河口村建设一座包括农场、养殖基地、茶叶加工厂、农产品加工中心、民宿接待中心和电商体验中心于一体的生态农庄。

通过生态农庄项目建设运营,全面带动当地的茶叶、富硒土豆、大米种植以及鹅、土鸡养殖业、民宿旅游业等多产业的一体化发展,带动当地200户以上贫困户发展产业,走出了一条“产业扶志、造血脱

贫”的路子。

## 扶贫方式与时俱进

在结对帮扶的过程中,浙商证券充分利用杭州当地电商企业密集的优势,主动帮助结对贫困县与电商、网红直播销售平台对接进行宣传推广,为优质的农副产品建立线上销售渠道。

今年6月份,浙商证券董事长吴承根作为恩施市白果乡两河口村“名誉村长”,参加“杭恩东西部协作带货”网络直播活动,在央视新闻移动网、淘宝、飞猪等9家平台进行直播带货,帮助当地农户打开销售渠道。

与此同时,浙商证券还对当地政府推荐的农特产品商家进行深入调研,通过“政府+商家+农户”的模式,委托商家向农户以保底价格收购农特产品,并采取供应员工食堂、不定期组织员工集中预订等方式,直接采购消费农特产品,使“养在深山人不识”的各种优质土特产,成为远在天边之外的消费者抢购的“香饽饽”,也为农户打开了一条最直接、见效快、最稳定的脱贫路子。

## 价值引领投资 2020沪市公司质量行

## 中创物流坚持稳发展不动摇 上市以来每年分红一亿元

■本报记者 闫立良 见习记者 郭冀川

近日,由上交所和各地证监局联合主办的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”调研活动走进中创物流。今年以来,受新冠肺炎疫情冲击,依靠大量人力、物力维持的经营模式遭遇了前所未有的挑战,而运用互联网、AI技术的新商业模式迅速崛起,也为企业带来新的机遇。中创物流董事长李松青对《证券日报》记者表示,数智化正在成为公司的核心竞争力。

## 严防疫情 数智化价值凸显

在今年3月底,有投资者通过互动平台询问中创物流,国外严重的疫情对公司影响有多大?彼时中创物流表示,公司在做好疫情防控的同时,已根据当地政策积极复工复产,尽最大努力降低疫情对公司生产经营的影响。中创物流主营综合性现代物流业务,为进出口贸易参与主体提供基于国内沿海港口集装箱及干散货等多种货物贸易的一站式跨境综合物流服务,目前在青岛、宁波、上海、连云港、日照等地均设有分公司,不可避免会与国内外各类人员和货物进行接触。

“从疫情暴发到现在,我们1400多名员工无一人感染新冠肺炎,一方面,公司所有对外接触的工作人员,都配发防护服和口罩等防护物资;另一方面,公司很多业务流程已经实现了线上化、智能化操作。”李松青介绍,疫情期间客户可以在中创物流的微信公众号或者小程序上自助预约办理订舱、换单等业务,现场通过无人闸口、无人仓库、无人缴费终端自助办理提箱、出口等业务,降低了疫情期间员工被传染的风险。

过去,中创物流冷库的工作人员需要穿着厚厚的棉衣佩戴棉帽,在库房中操作专用车辆和设备进行货物运输。现如今,一座3万吨冷库已经不需要工人搬运,完全由机器操作,这种无人化的物流操作,正在改变整个行业的发展业态,而疫情正是这一改变的催化剂。

李松青说:“我们一直在推动智能化,如无人仓库,物流系统上云等等,后来发现这并不够,还需要进一步推动数字化。在企业智能化升级产生大量有用数据的基础上,还要将这些数据进行数字分析,产生有用的价值,提高企业整体效率。我们提出数智化改革,并且认为这是未来综合物流服务业的发展趋势。”

## 收购港口土地资产 发展进口业务

虽然上半年疫情在一定程度上影响了中创物流的业绩,但并未阻挡企业发展的脚步。9月3日中创物流发布公告表示,为进一步拓展其在天津地区的业务规模,同时提升沿海运输业务的市场竞争力,公司以1.68亿元的价格竞得中化天津滨海物流有限公司(以下简称“滨海物流”)100%股权项目。

李松青对《证券日报》记者表示,滨海物流的主要资产是港区仓储用地,面积12.65万平方米,位于天津港北疆港区内,距码头最短距离1.2公里,作为堆场、仓库等生产用地具有得天独厚的地理优势。不仅如此,该厂区内还拥有铁路专用线2条,全长639延米,可一次接卸26节车皮,这为中创物流传统仓储业务开展创新增值服务提供了必要条件。

“港口土地一直是稀缺资源,作为物流服务企业,其天花板之一就是港口土地资源有限,导致企业物流运输不畅。”李松青表示,未来冷链业务是中创物流的一个重要方向,但不可能将冷链设备投入到租用的土地上,购买港口土地是给冷链业务做准备。

当前跨境物流行业正在进入变革期,一方面是数智化的自我变革,另一方面是疫情影响下的业务变革,单纯的出口导向商业模式正在受到越来越多的影响和制约,在国内国际双循环相互促进的新发展格局下,中创物流也顺应时代和市场的趋势,提出了“两个进口、一个出口”的发展方向。

李松青说:“在保证现有出口业务不变的情况下,我们会大力发展两个进口业务。一个是冷链进口业务,随着国民收入水平日益提高,对于肉类和海产品有很大的刚性需求,我们会加快冷链业务布局;一个是铝矾土进口业务,我们已经与新加坡的一家金属矿业公司建立了战略合作伙伴关系,他们在印度尼西亚铝矾土等矿产资源的开采、运输等方面有着良好的资源和话语权。”

## 不盲目扩张 保证现金流稳定

面对未来不断变化的市场环境,李松青表示,中创物流不是个守旧的公司,但也不会快速扩张发展,因为物流行业是一个充分竞争市场,公司要做的不仅是跑得比同行快,更要保证跑得稳,因此会重点保证现金流畅通,避免举债扩张行为。

中创物流董秘楚旭日对《证券日报》记者表示,中创物流的发展模式很难带来企业的快速增长,而他们所能做的,是保证公司长期稳定向好,为投资者带来稳定的收益。

“我们上市以来连续两年分红一亿元,分红比例超过了当年净利润50%。为了对投资者负责,中创物流不仅要努力扩大业务规模和提高市场竞争力,也将工作重心放在现金流稳定和提高应收账款回款上。”楚旭日说。

李松青介绍,收购是整合社会资源的有效途径,也是扩大企业市值提高股价最有力的手段,但收购背后是一系列的法律和企业整合问题,包括承担被收购企业的应收账款和呆坏账。收购企业也要积累一定程度的商誉,一旦经营发生波动,商誉有可能会吞噬掉企业利润,因此健康、稳定的发展是中创物流未来较长一段时间的规划。

“中创物流旗下有三十多家子公司,目前没有一家公司是亏损的。我们只投资稀缺资源,不盲目扩张。所以我们的贷款和负债都比较少,公司的资产负债率23.16%,而同行业平均在70%,这在当前市场环境下是对公司的一种保护。”李松青说。

本版主编 姜楠 责编 陈炜 制作 张玉萍  
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

■本报记者 舒娅疆

“自精准扶贫以来,村委会活动室硬件设施水平得以大幅度提升,村集体经济也兴办起来,村民的钱包慢慢鼓了起来。亚坪村的街道宽敞了,文化广场热闹起来了。感谢公司,不仅在扶贫路上出钱出力,还组成专项小组在过年过节时到亚坪村看望慰问群众,让村民感受到了公司帮扶的温暖。”在10月16日举行的国网信息通信股份有限公司(以下简称“国网信通”)“服务脱贫攻坚 助力民族地区传统行业转型升级”媒体开放日上,四川省阿坝州茂县土门镇亚坪村第一书记金晓辉如是说。

## 完善基础设施

亚坪村是四川省阿坝州土门

镇的5个贫困村之一,全村有405户1035人,建档立卡贫困户有133人,该村于2017年实现贫困村“摘帽”,2019年,村里所有贫困户退出了贫困序列。

提起国网信通及联营企业福堂水电给亚坪村带来的帮助,金晓辉充满了感激。“自开展精准扶贫工作以来,他们不仅给村里送来了‘真金白银’的帮扶,还会在节假日带着物资看望村里的乡亲们。”在公司提供的产业帮扶和基础设施建设援助之下,村里的生活水平有所提高,精神文化生活得以大大丰富。

以近年新建的亚坪村福泽广场为例,金晓辉向《证券日报》记者介绍,以往的亚坪村基础设施条件不够,没有固定场地可以开展文艺活动。四川福堂水电有限公司(以下简称“福堂水电”)帮助亚坪村新

建了包括福泽广场在内的2个文化广场,并投放彩屏显示器,硬件设施水平得以大幅度提升。现在,村民们可以在广场上参与文娱活动、进行体育锻炼、观看电影、举办宴会,安全性、便利性均得到有效提升。

“广场修建起来以后,村民们的精神文化生活进一步丰富,与村干部的联系越来越紧密,沟通也越来越融洽,有利于基层工作的顺利开展。”金晓辉表示,亚坪村村民们的收入有不少是来自附近工业园区的务工收入,未来,村里还将探索农业发展项目,希望进一步巩固脱贫攻坚成果,并努力带领村民向美好生活迈进。

## 助力打造“数字阿坝”

2020年是决战脱贫攻坚之

年,作为国家扶贫攻坚重点地区阿坝州唯一的上市公司,国网信通积极服务脱贫攻坚,以实际行动助力民族地区经济发展转型升级。

《证券日报》记者获悉,福堂水电作为国网信通的联营单位,自2013年至2020年向阿坝州扶贫工作捐款共计535万元。2017年,福堂水电对口帮扶的两个村均实现脱贫。

从上市公司情况来看,国网信通今年完成重组,顺利将国家电网旗下服务于能源行业数字化转型的云网融合业务资产置入公司,有效扩大了营收规模、显著增强盈利能力。

截至目前,国网信通在重组完成后为阿坝州新增税收近2000万元,下属中电飞华、中电普华两家公司全资子公司已在阿坝州完成分公

司注册,后续将持续增加在当地的税收贡献,带动相关产业链的布局 and 投入。

同时,公司充分发挥高科技企业的带动效应,积极为当地创造就业,为企业和社会团体参加社会公益事业提供了可行的模式。

通过科技引领和产业帮扶实现从“输血”向“造血”的转变,带动当地新型产业培育和产业转型升级,实现高质量发展,助力民族地区脱贫攻坚。去年,国网信通被四川省上市公司协会评为“2017年-2018年扶贫先进单位”。

“通过与相关地方政府的沟通合作,公司有望利用自身在数字化领域的优势,打造‘数字阿坝’、智慧旅游,并进一步发掘阿坝州在水电资源、智慧电站方面的发展潜力。”国网信通董秘肖劲松向《证券日报》记者说道。