

小榄镇绩东二智能锁产业基地项目三期封顶 解“锁”产业空间 放“飞”发展势能

5月16日,小榄镇绩东二智能锁产业基地“工改”项目三期封顶。该镇绩东二社区分别与智能锁具、低空经济企业等签约,共同打造“智能锁制造+新兴产业”集聚区,为推动高质量发展注入新动能。

见习记者 李颖奇 通讯员 蔡焯浩

一系列“工改”项目既为当地传统优势产业拓展空间,更从深圳等地成功引入一批新兴产业。

通讯员供图



亮点1: 打造智能锁具产业集聚区

位于小榄镇绩东二盛裕路1号的智能锁产业基地三期顺利封顶。据悉,该项目规划用地78.7亩,总建筑面积约20万平方米,项目投资4.7亿元,计划引入规上企业约40家,创造就业岗位8000多个。

在距离三期项目约1公里外,绩东二智能锁具产业基地二期项目已建立起一套完善的村企合作“工改”模式,目前已吸引了约45家企业入驻。

“三期项目将继续沿用村企合作模式,着重发展智能锁制造、智能装备及

制造等产业,构建一个产业集聚高地,进一步推动产业升级和发展。”绩东二社区股联社副社长、工业公司董事长张全辉表示。

“进驻二期项目后,我们可以增设大型设备,整体形象也得到了显著提升。”羽伦电机有限公司总经理张彦超表示,得益于成熟产业链配套和平台支撑,公司今年一季度企业产值实现了40%的增长。“后续将考虑把其他工厂也搬到这里,进一步拓展业务并提升企业整体竞争力。”

亮点2: 构建低空经济产业新平台

“我们在深圳积累多年的厂房运营经验,也积累了一定的行业资源。一旦得知深圳企业有增资扩产的需求,我们将积极为他们推荐中山项目,目前已有超过半数的意向企业来自深圳。”中山市粤深置业投资有限公司总经理曾耀东表示,作为项目运营方,在企业招引过程中会着重为产业链招引配套企业。三期项目计划引入激光切割企业,为五金产业提供配套服务和支持。

深圳汽航院正是运营方在深圳引进的意向合作企业之一。仪式上,绩东二社区与

深圳汽航院等企业签订合作协议,将以三期项目为平台,布局低空经济产业。

深圳汽航院院长张瑞锋表示,中山区位优势明显,在此布局无人机产业,能够有效汇聚广州、深圳、珠海等地的优势资源,加速产业研发到成果转化的过程。后续,将探讨合作在产业园建设低空无人机停机坪等基础设施,以便为无人机提供充放电服务,将控制数据接入至系统平台,实现无人机的实时控制与研究开发,推动低空经济产业的创新发展。

不再“盲养” 共享“鱼香”

阜沙镇一“公司+农户+合作社”的养殖模式,消除水产养殖农户信息差,实现企业农民双赢

连日的阴雨天过去,天空终于放晴。5月10日一早,广东优品供应链管理有限公司(以下简称“优品公司”)负责人梁少文像往常一样,开车来到阜沙镇阜沙村优品养殖基地。在基地走上一圈发现鱼塘没有异常之后,他才安心在鱼塘边的办公室坐下。

梁少文是优品公司和阜沙镇阜翔脆肉罗非鱼养殖专业合作社的负责人,是中山“英才计划”农业农村领域首批特聘人才,获评过“全国农业农村劳动模范”。梁少文扎根阜沙搞养殖,为阜沙镇水产养殖注入了新活力。他以“公司+农户+合作社”的合作模式,全面打通脆肉罗非鱼上下游产业链条,破解传统水产养殖农户信息不对称短板,实现了企业增效、农民增收的双赢格局。

本报记者 陈雪琴

■为农户提供饲料鱼苗优质货源

上午10点,到达优品养殖基地时,工人们正在向鱼塘投料。鱼饲料落到水面的瞬间,一群群鱼儿拥挤在一块,争先恐后抢食。鱼儿所食用的饲料,正是梁少文团队研发的配方。因采用“公司+农户+合作社”的合作模式,这些饲料不仅供自家鱼塘使用,还提供给公司合作的农户。

对于水产养殖而言,饲料和鱼苗成本投入是大头,而“公司+农户+合作社”这一模式,刚好能解决这一问题。“借助公司力量,能链接水产养殖全产业链资源,使得农户的养殖成本更加稳定可控。”梁少文介绍,公司成立之初就聚集了营养、疫病等方面的水产专家,他们以塘头实验的方式研究出适合脆肉罗非鱼的饲料,并委托

湖北一家饲料上市公司定制化批量生产。

养成的鱼品质更加稳定,饲料成本也更加可控,这是定制化饲料带来的最显著成果。梁少文以饲料配方中最重要的蚕豆举例,为了稳定供应饲料,他们通常会委托饲料公司一次性存储5000吨到8000吨蚕豆,以此应对原料价格的上涨。此外,因为饲料配方是团队定制化研发,并且可以根据鱼儿的生长状态及时调整,能使得脆肉罗非鱼的品质更加稳定。

■订单式生产破农户“盲养”弊病

“跟随市场价格变动,盲目追求市场上价格较高的产品种养,是整个传统农业的弊病,水产养殖亦是如此。”梁少文坦言,农户看到今年四大家鱼价格好,就大

规模养四大家鱼,明年黑鱼价格好就改养黑鱼,很有可能造成市场过剩,费力却卖不出好价钱。

为破解这一弊病,优品公司从一开始,就实行订单式生产,统管统销避免农户养殖过剩。公司找订单,合作社联结农户稳定生产,从某种意义上来说,三者联合让各方都实现了利益最大化。记者了解到,目前优品公司的销售方式主要分为两种:活鱼销售和冻品加工。其中,活鱼销售部分占据6成,主要依靠每年与大型工厂合作,工厂通过下订单的方式,使得优品公司旗下的农户按需生产。剩下4成的冻品加工模式,则相对机动灵活,可根据市场行情变化及时做出调整。

“有固定合作的养殖户,公司才相信你能完成订单生产,而有了固定的订单,才能让养殖户心安,这是双方互相奔赴的勇气。”梁少文笑着说,目前,“公司+农户+合作社”模式带动了近100户农户加入养殖行列,其中长期合作农户40户,养殖面积达2000亩,预计年产脆肉罗非鱼约1500万斤。

■生产环节成本减少,企业养殖户获双赢

“成本减少了,收入增加了。”与梁少文合作了3年多来,养殖户阿森愈发感受到这一模式的好处。以往,阿森以养殖普通的罗非鱼为主,市场价格始终上不去,每年都徘徊在5元/斤左右,后来跟着梁少文学习技术,养殖脆肉罗非鱼之后,价格

一路飙升至12元/斤左右。除了“身价”翻倍上涨之外,因与笋壳鱼或罗氏沼虾混养,致使单个鱼塘产量大幅增加,也让农户实现了效益倍增。

成本的减少还远不止于此,梁少文提及跟他们合作的不少农户,都曾遇到过分批刮塘损耗的问题。传统水产养殖,养殖户养鱼主要通过渔中收购,但对于散养户而言,并不是每次都能一次性将整塘鱼卖出。“按10亩塘5万斤鱼计算,一般要刮塘两三次。”梁少文表示,以脆肉鲩为例,每次刮塘鱼儿除了会受惊掉秤减重之外,通常还会造成一定数量的死亡损耗。此外,每次刮鱼的人工,每人工钱150元到200元左右,也是一笔不小的开支。

2023年,优品公司年产值已经上亿元。“产值逐年走高,但酒香也怕巷子深。”梁少文透露,经他们调研发现,就市场前景占有量而言,脆肉罗非鱼不比脆肉鲩差,但是市场价格却低了不少,究其原因还是受众对脆肉罗非鱼了解比较少。但要使脆肉罗非鱼和脆肉鲩一样出名,梁少文认为还有一段路要走,需要各方力量的大力支持。

现在,在“公司+农户+合作社”的合作模式上,梁少文给优品公司的定位不再是一家农业公司,而是一家科技公司。“后续还将引入金融力量,更加方便养殖户资金流转,也计划进一步探索建立数字化平台,让产业链上下游全链条各个环节实现数字化闭环管理。”提到上述计划时,梁少文充满信心。