

刮起电商新风 把河套农产品“吹”向全国

众创空间

本报记者 张景阳

从本周开始,位于河套平原的内蒙古巴彦淖尔大地又迎来了一年的农产品销售季。“河套的香瓜甜瓜有多好吃,只要你想吃,只要你会上网,就一定知道!”巴彦淖尔市五原县的农民王金年说这话的时候底气十足。而就在3年前,农民们还在因有产能无销路而愁闷不已。

随着物流、电商的快速发展,商品销售流通的效率越来越高,节奏越来越快,这种变化为社会各行各业带来了新的发展机遇。如何抓住这样的机遇,在农业生产销售中也能把握先机、跟上步伐?巴彦淖尔的河套电商创业园给出了标准答案。

建一个空间,使双创有用武之地

2015年建成,当年发货8万单、销售额3600万元;2016年发货150万单、销售额1.3亿元;2017年发货300万单、销售额5亿元;2018年,入驻的电商企业和网商超过220户……记者在位于巴彦淖尔市五原县的河套电商创业产业园内看到了这组呈几何式增长的数据。

黄河百害,唯富一套。凭借母亲河与大自然的恩赐,河套地区的农耕文化得以千年的传承和发展,时至今日,更成为我国北方最重要的农业生产基地之一。但是进入新千年之后,落后的农业生产方式与高速发展的市场逐步产生了矛盾,十几年时间里,产能过剩而产品滞销、产品优质而价格低迷的问题日益严重,农民稳步增收遇到了瓶颈。

“作为一个农业大县,助力农业生产经营的工程永远是五原县的一号工程。随着双创时代的到来,我们很清楚,自己的农业发展也要跟上步伐,这是必由之路。”五原县的一位领导说。

2015年,河套电子商务创业园以全国首个县级电子商务创业园的身份加入众创空间和星创天地的大家庭。园区累计建设投资5亿元,建筑面积5万平方米,主要建成展示中心、众创中心、孵化中心、实训中心、服务中心、云仓中心、仓储中心、快递中心八大功能区。

成立之初,园区就向电商企业、实体企业、金融单位和农民敞开了怀抱,坚持“互联网+县域经济”为主线,广纳贤才、博采众长,让开放和包容成为园区发展的根本动力。事实证明,这种政府推动、政策拉动、内外联动、农商互动的发展思路让园区从起步就补足了营养,创新创业的思想在这里擦出了火花,传统农业与互联网技术的融合在这里结出了硕果,政府的发展愿景、农民的学创热情、企业的引领动力,都在这里找到了用武之地。“五原县科技局副局长刘达铭评价说。

做一个平台,让农民也成为“网红”

五原县的“灯笼红”香瓜形似灯笼、美味绝伦,在内蒙古已经扬名立万很多年,但是为全国所知,还是在河套电商创业产业园成立之后。“味道和口感让人难忘,真的是可以惊到吃瓜群众!”一位陕西的游客这样评价。

农民王金年种了20多亩灯笼红,由于保质期短,往年送瓜瓜最让他头疼,滞销、变质是常事。去年,在河套电商创业产业园工作的外甥小郝找到了他,建议他来园区看一看、学一学,这一学,彻底改变了王金年家香瓜的命运。

他说:“在那里不但学会了网购和网上销售,还接触到了很多新观念,加上咱们自己的产品本身就好,效果真的是立竿见影啊!”王金年也因为自己的香瓜卖出了每斤36元的历史最高价而成为了“网红”。他是电商小郝的二舅,“二舅灯笼红”从此热销网络,供不应求。

成立伊始,电商创业园八大功能区里的实训中心和服务中心运行首先见到了成效。园区工作人员介绍说:“我们对农民的培训不仅仅是网络操作,更有市场信息、生产、加工、储存、物流等综合知识;对农民的服务也不仅仅是培训,还有创意销售、大数据仓储管理,草原云仓就是我们的创新之一。”

源自大数据管理创新的草原云仓平台搭载智能仓配管理系统ERP、WMC、PDA,运用条形码自动识别等技术,通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚拟仓等功能,有效对接主流电商平台、完善仓储信息管理。

“草原云仓的运行是我们产品储存销售的坚实保障,基于互联网技术,我们不仅畅通了销售渠道,更提高了流通效率。今年开始,我们的农产品大部分不再走传统的销售渠道,都选择上网。”刘达铭说。

至诚紫光:换条路走向成功

创业故事

本报记者 李禾

不管是在天津地铁还是在西安地铁的站点里,墙壁以及柱子外的铝合金板上,都有一层色彩鲜艳的新型水性无机硅纳米涂料。与传统涂层相比,它不仅有着超强的硬度,而且耐腐蚀、抗菌自清洁,1000℃的高温也不怕。

作为这种纳米涂料的研发和生产者,广东至诚紫光新材料有限公司董事长周建兰感慨道:“至诚紫光在电子行业深耕了十多年,向环保行业转型既是被时代所推动的,也是企业主动的选择。”

被时代推着转型

十多年来,至诚紫光的产品主要应用于手机按键领域。这个市场虽然不是很大,但很稳定,所以与国内按键生产企业都保持着良好的合作关系。

“似乎在一夜之间,我们原有的市场就消失了。”周建兰说。随着智能手机以绝对优势占据了市场,至诚紫光的用户迅速消失。除了少量的老人机,卖到国外少数国家的手机外,按键手机已不见踪影,企业该何去何从?

在向专家求教的过程中,一个专家的话触动了周建兰。“专家告诉我,发达国家都经历了从高速增长经济到重视环保的过程,中国也不例外。”她说。于是周建兰到各地进行现场调研,决定研发新型水性无机硅纳米涂料及其应用的新技术、新工艺。

“新材料生产出来了,但是让市场和客户接受是一个漫长的过程。”周建兰说。以前企业都是和生产商合作,没有直面终端市场的经验,一时找不到用户让她非常焦虑。

新材料的特殊性能是可用在铝合金建材,作为建筑内、外立面的防护和装饰等。作为环保轻量化建材,不仅外形美观,而且可能引领金属建材的新潮流。

如果在建筑设计之初就能把新材料引入,就能更好发挥其作用。为此,周建兰拜访了各大设计院。



辟一条新路,助优质农产品“走出去”

对于内蒙古人来说,要过一个惬意的夏天,巴彦淖尔的瓜果必不可少。“以前要吃到那边的甜瓜,必须等农民自己运过来,而且买上就得吃,保鲜期太短。能网购以后就不一样了,你看这箱甜瓜带着包装,早上才从地里摘出来。”在离巴彦淖尔400多公里的呼和浩特市,市民王玉甫拎着一箱网购来的甜瓜对记者说。

从地里摘出瓜果放在拖拉机上运上国道,再转装货车(有的直接开拖拉机),长途跋涉几百公里才能售卖,这就是从前巴彦淖尔瓜农丰收后进行销售的主要途径。一位瓜农感慨良多:“那时候我们的瓜是从地里爬出来的,真艰难。”

现代化物流对地区产业发展何等重要,五原县非常清楚,对此,他们以河套电商创业产业园为基础,做足了文章,比如“乡村货的”。

去年,五原县以电商创业园为核心,在全县117个行政村全部建立了村级电商服务站,为村民提供手机费、电费、宽带费缴纳、快递收发、代买代卖、小额存取、便民信息发布等服务。以此为基础,园区实施“乡村货的”配送法,3路“乡村货的”按东西两线进行全天候下乡送货取货,打通了乡村物流的最后一公里。

园区负责人介绍说:“在实现了与京东、阿里巴巴等30多家知名电商的合作之后,乡村地区的物流成为工业品下乡和农产品进城的最大阻碍。如果说‘草原云仓’是新技术,那么‘乡村货的’就是土办法,但事实证明,这种土办法本身也是一条符合实际的新路子,给我们优质的农产品插上了翅膀。高大上的技术和接地气的土办法,我们园区里都有。”

打一组品牌,为发展提供不竭动力

创意销售在如今的河套电商创业产业园内随处可见。一家名为黄金纬度的电商品牌曾创下一小时网络直播销售14万元的骄人纪录,而这个纪录仍在不断被刷新。黄金纬度也成为当地知名的销售品牌。

公司创始人王志冉向记者介绍了他的品牌意识:“地球北纬37—42度真是神奇,昼夜温差大、日照时数长、降水量小、蒸发量大、无霜期短,是最适宜优质作物生长的区域,河套地区就处在这一范围,所以我称之为黄金纬度并为公司命名。法国波尔多的葡萄,哈萨克斯坦的棉花,中国新疆的大枣、蜜瓜、草原、黑龙江五常的大米,日本北海道的大米,都在这一区域里。”

随着200多家新型农业经营主体、96家农畜产品加工企业、13家物流企业入驻和几十万农民的积极参与,品牌意识在河套电商创业园内蔚然成风。“农民上了网,收入有保障,园区用了这么多办法把我们的品牌推向了全国,我们自己要是还没有品牌意识,就太说不过去了。”一位在园区仅仅培训了半年的当地农民向记者说出了这样的话。

河套电商创业园成立3年以来,灯笼红香瓜、河套雪花粉、金城5号西瓜等传统品牌找到了归宿,黄金纬度、黑瓜子、胡麻油等一批新型品牌开始迅速成长,为园区今后的双创之旅铺平了道路。“产业的发展离不开品牌,思维、方法、渠道的创新和优秀企业的孵化成长效果如何,最终还是要由靠得住的品牌来打,因为品牌是我们园区和本土产业发展的长久动力。”刘达铭总结说。

创事观察

双创,解困东北经济的良药

孙启新

近几年来,唱衰东北似乎已蔚然成风。各类文章铺天盖地,从政府到产业甚至到文化等多个角度进行剖析解剖。“投资不过山海关”“东北现象”“人口流失”等关于东北经济社会发展的专有名词层出不穷。

东北问题有自身极强的特殊性,这里既有锈带(东北老工业基地在中国的经济转型过程中逐渐沉寂,曾经繁荣的工业中心,进入后工业化时代之后成为所谓的锈带)转型导致改革上的进退维谷,也有地缘政治变幻导致的开放不力,还有地域文化与市场规则错位等诸多方面的原因。整体来说,目前东北存在的主要问题是:经济活力不足,特别是人的活力不足;科研成果在本地难以转化,大量项目及人才外流;转型升级缓慢,特别是新兴产业发展滞后;与外部能量交换迟缓,海陆进出口单一;核心城市成自南向北的线性排列,能量传导线性衰减,没有形成更有效率的网状布局;营商环境积弱,尚未完全建立现代市场经济规则等。

针对这些问题,只有跳出固有的思维定式,从历史的、全局的、系统的角度分析东北目前的问题,找出主要矛盾,才能制定出有效的振兴策略。

东北老工业基地当前面对的主要矛盾就是系统内部活力不足导致的熵增与系统封闭性强导致的外部能量输入无法有效去熵(体系的混乱程度)之间的矛盾。在输血振兴已被证明无效的情况下,抓住中央大力推动双创的历史机遇,通过大众创新创业带来的内生生活力,将是目前东北减熵振兴最有效的突破口。

要服解药而不是输血。东北经济得的是慢性病而不是急症,内伤重于外伤。按照目前东北的政商环境和自上而下的资金分配使用方式,大规模资金投入的输血疗法最终有效配置的比例很低,不会长期有效地促进整体发展,甚至有可能产生新的矛盾(熵增)。东北各省最急需的是中央给予特殊的创新创业政策,构建开放融通的创新生态,松绑成果转化的体制机制,逐步恢复东北的自我造血功能,让好项目能够在本地转化、产业化。

要为封闭系统打开出入口。振兴东北关注的重点不应仅放在人口的负增长、产业结构不合理、经济发展方式落后等现象层面上进行战术调整,更应该从国际博弈的角度出发在大的战略层面上进行布局。试想如果抓住当前朝鲜形势逆转时机,大力开采油页岩(松原国家储量第一),构建东西走向的经济走廊,南北双向线通往关内的高铁贯通,东北的发展格局必将打开。而一旦重大的发展机遇出现,东北人的创新创业热情就会被点燃。

要通过双创再塑东北的营商文化。东北问题的表象在经济,深层次原因在文化,根源在利益分配机制出了问题。东北民营经济不活跃的症结在于:“不敢创——对不确定未来的惧怕;不会创——创业能力不足;不能创——体制束缚;不想创——创业文化匮乏”。要建立起创新创业者的避风港和象牙塔,要保证政策的有效性和执行力,要广泛传播正确导向的双创文化,要激励大众创新创业,树立典型,才能恢复自信,找到新的发展路径。高度重视、全面铺开创业孵化载体建设不失为快速有效的解决之策。

要将双创作为锈带城市除锈的重要手段。双创对于城市的转型在东北已有现实案例。穷则变,变则通。吉林省辽源市在煤矿资源枯竭后一度登记失业率超过20%,他们抓住浙江诸暨关停袜业企业的机遇,采取“先予后取、先赔后赚”的发展理念,先后吸引和孵化全国181所高校2000余名大学生在辽源创业就业,目前各类袜业创业企业超过800户,年产值超过70亿元,安置就业人数超过4万余人,贡献了辽源市1/8左右的GDP,成功带动辽源实现资源型城市转型。而辽源这种通过双创刺激转型的模式在东北众多的锈带城市中具备复制的可能性。

要权变的实施双创战略。东北地区面临的情况与其他地区不同,东北三省各自的情况也不同,核心城市和地级城市情况差异更大,因此推动双创的手段也不能千篇一律,既要学习经济发达省份的有效做法,也要在基于自身禀赋特点和优势。要在科教资源密集的核心城市通过双创促进产学研融通,就要研究为何中科院最大的长春光机所和哈尔滨工业大学的项目在经济发达省份能够实现转化;要在国企密集的大中型城市通过双创促进大中小企业融通,就要研究像一汽这样的央企是如何与周边众多配套小企业通过市场化的方式实现融通的;要在三四线城市通过双创留住人才、吸引人才,就要研究像通化这样的锈带城市如何实现民营经济占比超过65%。



图片来源于网络

院。虽然设计专家对新材料的优点很是赞赏,但是由于国家标准修订等相对较慢,很难把新技术和新材料纳入设计的硬性要求中。

机会总是留给有准备的人

机会只留给有准备的人。随着我国大力发展城市轨道交通,地铁站点对防火防烟要求越来越高。至诚紫光的新型水性无机硅纳米涂料铝材被用在了天津地铁1号线、5号线、6号线以及西安地铁、长春轨道交通上。

“过去板材磕了之后就会被破坏,现在用我们生产的轻量化铝材,不会出现这样的问题。”周建兰说。和普通铝材生产过程不同,新型铝材在生产过程中没有酸洗、碱洗、水洗等环节,因此不会产生污水。根据国家标准,1吨铝材采用传统涂层工艺消耗水量最少是8—10吨。但至诚紫光的新型铝材生产过程几乎不耗水。

随着新材料逐步被市场接受,至诚紫光又首创了全覆盖无缝结构“至诚紫光JCAPC抗渗防腐涂层”,涂层可达到与基材同寿命的耐久性。

天津咸阳路污水处理厂日处理量约60万吨,污水成分复杂,对管道腐蚀严重。腐蚀会导致混凝土管道结构破坏,甚至会渗漏污水造成二次污染。

“至诚紫光JCAPC抗渗防腐涂层集抗渗、防腐、涂装于一体,通过对管道内壁的处理,主要起增强管道抗渗性及耐腐蚀性能的作用,在天津咸阳路污水处理厂配水管网工程中,通过了多次论证。”周建兰说。而且该防腐涂层不仅能阻缓或屏蔽外界腐蚀性介质的入侵,还能提升整个管道的排水、输水功能,降低了城市内涝发生等风险。

2017年至诚紫光成立了水性无机纳米涂料工程技术研究中心,先后获得26项专利,其中发明专利18项。目前,至诚紫光与中国科学院、济南大学等国内科研机构及多家高校建立了长期的产学研合作项目。

近期,国家加大对黑臭水体“假治理”的查处力度,使至诚紫光新技术除臭杀菌剂又找到了新的用武之地。不断创新,才能保持企业活力,至诚紫光一直在路上。

扫一扫
欢迎关注
科技报创新工场
微信公众号

