经济日报 ECONOMIC DAILY

河北绿岭核桃产品产销量大涨五成——

结缘科技业自兴

经济日报·中国经济网记者 宋美倩

慧眼观企

“受疫情影响，很多人‘宅’在家中，休闲食品需求随之大增。绿岭烤核桃由于品质好、口味佳，很受消费者青睐。今年1月份至5月份，我们的产销量同比增长50%。这两天，我们正在加班加点完成美国等国家和地区的订单，日产量超20吨，比往年增长了几乎一倍。”河北绿岭集团公司产品加工事业部主管赵瑞阳告诉记者。

“绿岭产品之所以如此受消费者欢迎，很大程度上得益于我们与众多科研机构、大专院校建立了协作关系，使企业在新品种培育、新技术推广、新产品研发等方面走在了全国前列。目前，公司不仅在全国各地建起了数百万亩产业基地，带动了10多万农民增收，产品更是畅销全球。”绿岭董事长高胜福表示。

一粒好种子孕育一个世界

走进绿岭精品果园，眼前尽是葱绿。指着一处约百十来亩的地块，高胜福告诉记者，仅这一带就种植了50多个品种的优质核桃，几乎囊括了全球所有优质品种。

——这里就是河北农大博士生导师、全国优秀共产党员李保国生前建设的品种选育基地。

“我们今天大面积栽种的绿岭、绿早等优质品种，均由这里的优质品种裂变、杂交产生。没有李保国老师的支持，就没有绿岭的今天。”高胜福满怀深情地说。

李保国教授的学生、绿岭技术总监陈丽英告诉记者：“李老师生前最爱说的一句话是‘一粒种子可以改变一个世界，一个好品种可以造福一个民族’。我们一定要培育出自己的好品种，使其真正造福百姓。”凭着这一执着信念，李保国与伙伴们没日没夜地“蹲”在试验田里，一干就是8年，终于培育出了绿岭、绿早两个优质品种，并通过了国家新品种审定。

审定报告显示，绿岭核桃单果平均重12.8克，壳厚0.8毫米，出仁率高，营养丰富；3年结果，5年丰产，亩产坚果200公斤至260公斤，为常规对照品种产量的1.18倍至3.99倍。简单来说，就是个大、皮薄、好吃、营养丰富。

“以前的核桃用手是剥不开的，要想吃到嘴里，得找东西砸。绿岭及绿早核桃则不然，其果皮仅相当于两层花生皮厚度，用手轻轻一掰就开。”河北省临城县鸭鸽营乡李家韩村村民李立辉是绿岭优质核桃第一批种植者。他告诉记者，过去他家种植普通核桃，产量仅为100公斤/亩左右，且每公斤售价仅为10元；现在种植绿岭核桃，产量可达200多公斤/亩，每公斤收购价在25元左右。“里外一算账，收益能翻上四五倍。现在，我们村全部换种绿岭薄皮核桃了。”

就这样，绿岭、绿早这两个新品种不仅成了当地农民的“致富果”，也成为太行山增绿的“功勋果”。

一个好产品振兴一家企业

“我们绿岭的手剥烤核桃很受市场欢迎。仅就销量来看，2017年为50万斤，2018年就攀升至150万斤，2019年达300万斤，今年仅前五个月就超过200万斤。”绿岭产品深加工技术总监何爱民告诉记者。

实际上，早在上千年前，我国人民就对核桃的益处有所了解了。不过，那时的核桃口感差、皮难剥，因而真正爱吃的人并不多。

为解决这一问题，绿岭从农业产业化最前端做起，先从育种上找出路，再攻克科学种植难题，而后发展精深加工，最后发力品牌建设。就这样，一颗颗小核桃变成了一个个好产品，带动绿岭实现了高质量发展。

近年来，绿岭继续加大与大专院校、科研单位的合作力度。在与河北农大继续保持合作关系的基础上，他们与河北科大、中国农大、江南大学等科研单位结盟，先后建成河北省核桃工程技术研究中心、河北省核桃技术研究院两个省级研发机构。企业还投资3.2亿元建成高标准中试车间及多条生产线，组建起8个特色产品实验室，开展核桃全系列产品深度研究与开发。

“核桃产品深度开发有很多方向可供选择，开发程度越深，‘功能性价比’就越好。比如，目前在市面上大受欢迎的烤核桃就是比较典型的案例。目前，我们正在攻关核桃油，这种产品油酸、亚麻酸、亚油酸等不饱和脂肪酸及维生素A含量高出其他油品几倍到几十倍，在辅助预防动脉硬化、促进视网膜发育、增加脑细胞活性等方面都具有明显效果。在专家指导下，目前我们已自主研发出采用冷榨工艺的头道核桃油生产线，年产核桃油1000吨以上，每斤油能卖100多元。”何爱民表示。

榨过油的核桃仁同样浑身是宝。针对其低脂特性，公司再次组织专家科研攻关，成功地提取出蛋白质含量极高的核桃蛋白，做成营养蛋白粉或蛋白片。该款功能性食品一经上市便大受欢迎。

“业界普遍认为，利用生物酶解技术在脱脂核桃仁中提取核桃肽是当前核桃产品深度开发的‘皇冠’。核桃肽是从核桃中提取出来的生物活性物质。它富含人体必需的多种氨基酸，是一种新型营养物质，有显著的健脑功能。”专家表示，目前绿岭公司已在此领域取得突破性进展。

烤核桃、核桃乳、核桃油、核桃蛋白片、核桃肽胶囊、核桃肽口服液……目前，公司已开发出6大类新产品，每年加工核桃原果2万吨以上，销售收入接近10亿元。绿岭也因此先后获得“农业产业化国家龙头企业”“国家扶贫龙头企业”“国家农业标准化示范区”“国家级核桃示范基地”“国家林业重点龙头企业”“中国核桃产业十佳企业”等荣誉。

一套好模式致富一方百姓

在太行山深处的临城县赵庄乡贾庄村，一眼望不到边的核桃“绿源”十分养眼。这片核桃林树长一般高、间隔一般宽，无论远观还是近看，整体感觉就三个字——齐刷刷。

“每亩栽植45棵树、树高3米、株距3米、行距5米，施有机肥，实施单株根部滴灌，使用黑光灯杀虫技术……”正在地里用拖拉机割草的农民贾书芹告诉记者，“作为绿岭的产业带动联系户，我和老乡们一直按照绿岭‘五统一、一回收’模式种植核桃，定期还有绿岭技术服务队到田间指导生产。就说这几年，产量年年提高，收购价也远超市场价。去年，我们家的100亩核桃喜获丰收，一下就挣了20万元。看今年的长势，大体也不错，估计还能挣上20万元。这在以前是做梦都不敢想的事情。”

“现代农业也讲究分享，没有哪一家企业能够把上下游产业链全部包揽。绿岭的目标虽然是全产业链发展，但并不意味着每个环节都要自己做。把经验分享给大家，带动当地农民共同致富才是企业可持续发展的正道。这样做还有一个额外的好处，那就是企业可以把更多精力从密集型生产领域撤出来，转向精深加工及市场拓展，这也算‘好钢用到刀刃上’了吧！”高胜福笑谈。

正是基于这一思路，绿岭逐步建起了两套产业帮扶体系，一套相对紧密，另一套相对松散，二者相辅相成，供当地农户选择。

在紧密体系方面，绿岭采用“公司+基地+专业合作社+农户”模式，建立以企业为龙头、农户为基础、合作社为纽带的利益共享联结帮扶体系。从2008年至今，绿岭公司联合80家农户成立合作社，绿岭负责提供树种、农资、技术，采用统一采购、统一管理、统一采收、统一销售、分户操作“四统一分”生产经营模式，统一经营4000亩核桃基地。至2019年，仅临城县就有37家农业公司、75个核桃专业合作社、8个乡镇的1.16万农户参与了绿岭产业化经营模式，薄皮核桃种植面积达26万亩。

临城县科技局局长马玉芳表示：“绿岭不仅有好种苗，还制定出了包括《绿色核桃生产管理技术》《绿色食品·薄皮核桃生产技术规程》等在内的规范标准，使高科技与大市场结下了不解之缘。通过绿岭采购的种苗价格比市场价低两成，产出的薄皮核桃收购价比普通品种高一倍，可带动农民每亩增收2000元。”

在松散体系方面，绿岭则以无偿服务方式为全国各地的种植户提供科技支撑。绿岭专门成立了由30名科技人员组成的“李保国绿岭科技服务队”，诸多业界知名专家均参与其中。如今，10年过去了，技术团队的足迹已经遍布全国20多个省份，甚至漂洋过海到了澳大利亚。

据不完全统计，截至目前，李保国绿岭科技服务队已经在全国各地举办技术讲座超1900场次，培训人员3万多人次，累计向全国推广优质核桃苗木1.1亿多株，覆盖全国239个县区。其中，仅绿岭所在地邢台市建设的“太行山百里百万亩薄皮核桃产业带建设工程”就覆盖了30个乡镇、799个村、63.4万人，解决了近20万人的就业难题。

“以前，我们讲‘投之以桃、报之以李’。这既是做人的道理，也是做企业的道理。今天的市场经济需要各方通力协作，共享资源、技术及渠道等。短期来看，我们大规模开展免费技术推广损失不小，其实不然。从长远看，全国每出现一片绿岭薄皮核桃种植基地，绿岭的备用原料产地就多了一处，核桃产业做大做强的底气就强了一分。这是一件既利己又利人的事情，我们乐意为之。”高胜福说。

上图为绿岭烤核桃生产线。

本报记者 宋美倩摄

企谈快论

拜腾败在哪里

杨忠阳

拜腾（BYTON）汽车日前宣布，暂停中国内地业务运营。停工停产期间，大部分中国区员工待岗，仅有小部分员工留岗值守，维持公司最基本的职能运转。同时，拜腾北美地区办公室及德国办公室已根据当地法律启动破产申请程序。这意味着，继乐视汽车之后，又一造车新势力将与大家说“拜拜”。

拜腾的出局并非毫无预兆。早在今年4月份就有消息称，拜腾汽车高管降薪80%。随后，拜腾汽车回应称，受到新冠肺炎疫情影响，拜腾无法独善其身，业务运营承受巨大压力，公司已采取多项阶段性措施，以减少短期固定成本开支，缓解资金压力。

然而，拜腾最终没能熬到最后。

有人说，拜腾的命运从一开始就已注定。就凭它名字中有一个“拜”字，不败才怪呢！当然，这只是业内一些人的调侃，不足为信。笔者认为，拜腾的问题主要在于其管理与执行团队缺乏危机意识，运营效率低下，导致产品迟迟未能量产，最终错失发展良机。

拜腾是南京知行新能源技术开发有限公司（FMC）旗下的新能源汽车品牌。它于4年前成立，后因为得到一汽集团的投资一度被媒体热捧为“四大造车新势力”之一。

与很多造车新势力不同，拜腾团队堪称豪华。比如，原宝马负责“i8”的毕福康以及原东风英菲尼迪总经理戴雷均为其联合创始人，其团队人员大多来自宝马、福特、谷歌及特斯拉等全球知名企业。

有这样一个豪华团队“打底”，拜腾自然更容易受到资本青睐。公开资料显示，拜腾汽车此前完成了多轮融资，总金额达到84亿元。2016年12月份，拜腾获得Pre-A轮投资；次年8月份，又获得包括苏宁、丰盛控股、南京国资委共计2.4亿美元的A轮投资；2018年6月11日，拜腾再次宣布完成B轮融资，融资总额达5亿美元，其中一汽集团领投2.65亿美元。

问题是，豪华团队并不等于团结高效。先是联合创始人“毕戴”互掐，导致毕福康出走；紧接着又爆出国内研发受制于人，效率低下的消息。

须知，产品交付时间越晚，机会就越少，这一规律同样适用于造车新势力。当前，中国不仅是全球新能源汽车产销规模最大的市场，也是全球新能源汽车研发及迭代最快的区域。一款新能源汽车从产品定义算起，如果3年还未能量产，基本会被市场无情淘汰。

更何况，造车本来就是一个竞争性很强的行业。对于企业来说，能否尽快将有竞争力的新车推向市场，是决定其成败的关键所在。

然而，与乐视汽车一样，拜腾时至今日依旧处于“PPT造车”阶段，曾经在车展大秀的M-Byte SUV及K-Byte轿车量产交付遥遥无期。与此形成鲜明对比的是，同为造车新势力的蔚来第5万辆汽车已经下线，威马仅一款EX5销量就突破3万辆，更不要说已快速国产化、月销量破万辆的特斯拉。

面对拜腾如此“慢”作为，即使再有耐心的投资者，恐怕也会对其丧失信心，大吼一声“拜拜”也就不难理解了。

外企在中国

日立解决方案：助企业加速数字化升级

本报记者 朱琳

日立解决方案（中国）有限公司（以下简称“日立解决方案”）近日透露，目前公司正在中国市场上大力推广一款远程办公软件，以期帮助中国企业有效运用先进技术加速数字化升级。

这款软件名为“Robotic Process Automation业务自动化解决方案”（以下简称“RPA”），是一项可以在标准化事务性工作中替代人力的技术。其核心功能是使用一系列自动化软件工具，完成例如读取邮件、计算、生成文件及报告、检查文件等重复、低决策需求的标准化日常工作。其应用范围包括财务、分析、管理等各个部门的事务性工作。通过嵌入具有学习功能的AI机器人，RPA可以理解并模仿企业现有规则，按照标准化流程处理多项事务，从而有效地提升工作效率，减少人工失误，确保数据安全，并大幅降低运营成本。

“中国是日立集团最重要的市场之一。日立所提供的RPA解决方案目前已在日本大规模应用，希望未来也能更好服务中国市场。”日立解决方案上海分公司总经理朱磊在接受经济日报记者视频采访时表示，受疫情影响，线上办公模式迅速普及，并且很可能成为未来办公新常态。越来越多的企业已经意识到，数字化升级已成为企业生存与发展的必选项。

“为帮助中国企业更好运用IT技术实现数字化升级，自去年起，我们便加大了中国市场的开拓力度。向更多中国客户提供流程数字化机器人解决方案将是公司接下来的发展重点。”朱磊说。

“如何最大限度发挥自身优势，更好服务中国市场？我们认为，最关键的一点是要善于把握时机。近几年，中国RPA发展速度很快。不过，市场需要一个培育期。如果我们早两三年在中国推广RPA技术，恐怕接受度不会有现在这么高。”朱磊坦言，短短两三年间，从互联网到大数据再到数字经济，数字化已成为各行业企业转型升级的核心驱动力。近年来，中国企业数字化升级速度远超海外。

“在大家基本具备数字化转型概念的情况下，重点推进RPA业务，让大家充分认识RPA，不仅可以节约成本，还可以提升工作标准化程度以及精确度，为员工带来幸福感。”朱磊说。

当前，中国正在着力推动“新基建”，这为众多外企带来了新机遇，日立解决方案也在据此推动业务转型。朱磊表示，以前公司更多只是被动根据客户需求提供服务，现在已经开始主动迎接这个时代所赋予的机遇。“中国已经具备‘新基建’所必须的良好数字化基础设施，单向听取客户需求已无法满足企业发展的需要。我们开始转向让客户更深入地了解、感知‘新基建’所带来的新业务形态，并积极引导客户，使其准确把握数字应用特点，挖掘更多可能性。我们希望，与中国客户在创造价值、回馈社会过程中一起成长。”

广东移动携手星海演艺打造“5G+云剧场”

本报讯 记者庞彩霞报道：中国移动广东公司日前与广东星海演艺集团签署“全球通·5G+云剧场”全面合作框架协议。双方将联合打造“5G+内容生态联盟”，依托广东移动粤享5G APP平台，运用“5G+4K/8K+VR”直播技术以及多视角、自由视角等新拍摄方式，让星海演艺集团的优质舞台艺术作品通过网络走向千家万户。

广东省文化和旅游厅厅长汪一洋表示，此次“5G+云剧场”合作是当地推动文化旅游与科技融合发展的重要举措。“新冠肺炎疫情给舞台艺术从业者带来严峻考验，同时也为舞台艺术走更加多元、更具韧性的发展道路提供了新机遇。希望‘5G+云剧场’能够助力艺术市场繁荣，推动艺术消费结构升级，创造舞台艺术发展新经验，并进而促进全省文旅产业大发展大提升。”

据广东移动总经理魏明介绍，广东移动与广东星海演艺集团此次合作的重点之一是“5G+内容创新”。基于“5G+光宽带”双千兆传输能力、“4K/8K+VR+AI”等摄制技术，双方将共同针对“宽带电视+手机”大小同屏演艺内容开展互联网化探索，为线上观众带来沉浸式视听体验。此外，双方还将共同打造“5G+内容品牌”，创建“5G+内容生态”，吸引更多演艺团体、内容制作、技术研发等相关合作伙伴加入，合力促进文化与科技深度融合，助推文化事业、文化产业更好更快发展。

“5G发展为传统舞台艺术传播推广带来了新机遇。”广东星海演艺集团管委会副主任吴创成表示，近年来星海演艺集团积极探索线上舞台艺术直播，“星海直播”已成为各院团重要的线上直播宣传平台。今年疫情期间，星海直播推出在线“云剧场”，举办“致敬最美逆行者”线上朗诵会等系列活动，向大众展示舞台艺术精品内容。有5G等新技术作为强大后盾，“5G+云剧场”将为观众带来线上观演、云端看戏的全新体验。

本版编辑 韩 叙