

陕西武功县打造以农产品为重点的电商物流“首位产业”——

“买西北·卖全国”形成模式

本报记者 杨开新 张毅

地方观察

日前,山东省青岛市十七届人大常委会第一次会议决定,将每年的7月17日设立为“青岛品牌日”。在全国城市中,青岛是首个以人大常委会决定的形式设立品牌日的城市。湖北省宜昌市也将“中国品牌日”所在周设立为宜昌城市品牌推广周。

设立“品牌日”“品牌周”的目的很明确,就是要发挥好品牌引领作用,做强实体经济,实现高质量发展。

品牌是企业发展战略、科技创新、产品特色、美誉度等整个体系的呈现,品牌战略能够引领企业在各个层面不断升级,从而带动整个品牌的知名度、美誉度不断提升。

品牌更是一个城市经济特色的旗帜。上世纪90年代以来,青岛通过制定重点产品发展规划、名牌产品培育滚动发展计划等措施,实施名牌战略,优先支持、重点扶持,有效扩大了名牌产品的市场占有率和知名度,涌现出一大批知名品牌和企业,“青岛品牌现象”引发全国关注。2005年,青岛经济总量跻身全国前十位。近10年来,青岛的成功模式在多个城市反复上演:杭州做响了“互联网品牌”,实现产业与人才“双丰收”;深圳做响了“科创品牌”,赢得国家自主创新示范区的称号……正是品牌的做响,成就了城市的进阶。

城市设立“品牌日”为切入点,还可更好地服务企业,发挥政府“有形的手”的作用,通过制度、政策、理论、媒体等提供更优的公共服务,推动公共传播与企业传播相互加持,放大传播效应,共同讲好品牌故事。

需要注意的是,品牌战略的实施,政府是引导,企业是主角。无论政府怎样“吆喝”,关键还得看企业怎么干。因此,城市要将品牌战略的种种待遇、举措系统落地,让企业感受到实实在在的获得感、荣誉感;同时,城市要聚焦核心产业链,让企业品牌和产业链品牌共生共荣、相互成就;另外,品牌战略还要与时俱进,不能仅满足于传统产业品牌,更要大力培育战略性新兴产业品牌集群,推动具有时代引领性、集群式发展的品牌生态格局尽快形成。

本版编辑 周颖一 美编 夏祎

刘成

陕西武功县——

- 2021年电商企业累计发单量约 6620.2万单
- 电商销售总额达 50.6亿元
- 2021年电商产业助力全县人均增收 1150元



陕西武功县投资建设的西北网红直播基地内,一位主播正在推销水果。 本报记者 杨开新摄

陕西初农农业科技有限公司生产加工车间内员工在为农产品称重装箱。

(资料图片)

从无到有

“我们搞电商,经历了从无到有的艰辛,也得天独厚的优势得以充分彰显。”武功县电子商务服务中心副主任王雷说。

武功县东靠西安,西邻杨凌、宝鸡,自古就是重要的交通枢纽和物资集散地。陇海铁路、连霍高速、徐兰高铁横贯境内,距西安咸阳国际机场仅有40分钟车程。

守着这么好的交通区位优势,又有丰富的人力资源,当地反复比选、认真权衡,2013年确定以市场潜力大、产业链条长、带动就业能力强的电子商务为发展突破口。不过,当时在长三角、珠三角等地电商已风生水起,而在武功县却几乎没有人懂电商,武功县能搭上这趟快车吗?

王雷告诉记者,后发既是劣势,也是后来居上的机会,可以充分借鉴其他地方的经验。

为把农业产业化和信息化有机结合,武功县成立了由县委书记担任组长的电子商务进农村综合示范工作领导小组,推动丰富的农产品资源优势转化为县域发展竞争力。同时推进“腾笼换鸟”,为电商提供充足的空间。一般公共预算收入只有2亿多元的武功县,每年列支1000万元财政资金专项支持电商发展。

陕西美农网络科技有限公司位于武功县工业园区电子商务产业园内,占地面积达1.7万平方米的车间里上百人忙个不停,有的分拣干果,有的忙着包装,有的在滴滴声中扫单。产品主要来自新疆,在这里“过过手”,便发往黑龙江大庆、浙江宁波、福建泉州等地。车间外,一辆长17.5米、可装1.8万个包裹的蓝色大货车正在装运。

美农网络科技有限公司物流总监刘浩说,公司干果网销规模排名全国前列,生产基地集农产品分拣、加工、包装、检测、仓储物流、包装设计印刷于一体,日均发货两三万单,旺季时有七八万单。不远处,二期项目农产品供应链基地正在施工,待建成后冷藏和周转生鲜水果、干果、糕点的能力又将大幅提升,可再提供就业岗位500个。

新疆干果、陕西大枣、甘肃苹果、宁夏枸杞、青海牛羊肉……武功在西北5省(区)优势产区设立电商收发直营点,对外销售40多类2500多种农产品,该县“买西北·卖全国”被评为全国县域电商发展八大模式之一。

“到了年底的销售旺季,每天下班时分,工人们的电动车能把园区道路塞满。”电商带来的改变,在当地人的眼中立竿见影,许多人纷纷从外地回到家乡就业。

从有到专

“2013年的一天,我在微博上刷到了武功县发展电商的政策介绍。感觉挺实在的,便动了创业的念头。”武功县微艾电子商务有限公司总经理张蕾说,从小在城市生活的她结缘农产品有些偶然。

“当年冬天我便参加了县里办的电商培训班,这样的免费培训经常有。”张蕾毕业于西安外国语大学电子商务专业,算是当地不多的科班出身,但在她眼中自己当年也是一枚妥妥的“电商小白”。她告诉记者,虽然县里支持力度

很大,但创业过程中并非一帆风顺,起初是附近有啥就卖啥,别人卖啥就卖啥,投入的20万元很快赔了进去。

“当时,我对水果保鲜、储存技术掌握不当,加上销售渠道不通畅,有一批红啤梨‘砸手上’了。”张蕾说,父母知道后希望她就此打住。

“我们做电商的都爱折腾,学费不能白交。”经过慎重的市场调研和平台电商专家的精心指导,张蕾寻找并培育高品质的产品货源,打通线上销售渠道,从2015年到2021年,公司苹果和猕猴桃的年销售量分别从80万斤、20万斤增长到1200万斤和500万斤。

让张蕾和她的同行们越做越大、越做越强,是当地营商环境的发力点。武功县提出了“一个领导包抓一个企业帮一把、一个部门办好一件事推一把、一个镇办培育一个产品添一把、一个村找出一个领路人带一把”的服务机制,为电商企业提供优质服务。

目前,在武功直接与电商相关的人员已有万人,带动就业数万人。王雷说,对于有30多万常住人口西部县城而言,以农产品精深加工为重点的电商物流已成为“首位产业”,2021年电商产业助力全县人均增收1150元。

为提升物流效率、降低物流成本,不断增强农产品出村进城能力,当地还针对工业品下行和农产品上行两个重点出招。吸引“四通一达”等物流公司在武功设立机构,规划物流配送线路。电商服务对全县100多个行政村全覆盖,包裹寄送实现县城、镇村双向半日达。

依托良好的营商环境,武功县快速聚集了370家电商企业、40多家物流快递公司以及多家彩印纸包和胶带、气柱袋、发泡膜配套企业,快递发件成本降至3公斤以内2.3元。“同样规格快递的单价,从陕西往外发比从东部一些省份还要便宜,我们的优势不输于江浙沪包邮区。”陕西初农农业科技有限公司负责人韩沛说。

从专到精

“大进大出、快进快出”模式,帮助武功电商快速抢占地盘,站到了新台阶上。18亿元、25.1亿元、35亿元、41.2亿元、46.2亿元、50.6亿元,从2016年到2021年,武功县每年的电商销售额不断攀升。

但如今各地纷纷发展农村电商,一些打法很容易复制,让武功面临着竞争压力。销售结构中缺乏本地货的问题被摆在突出位置。武功的优质农产品其实不少,旗花面、烧花、麻花等都颇有名气,却面临着品牌没规模或者有规模没品牌的尴尬。

规模化、品质化的网销需求,带动了本地

产品品牌的培育和规模的提升。当地在引进金沙河等农业龙头企业进行精深加工、品牌化塑造的同时,还打造了“西域美农”干果、“米豆儿”大瓜子、“倪家”锅盔、“后稷家园”纯醋、孔尹挂面、苏绘手织布、馨绣刺绣等多个品牌。

为让本地农产品卖上好价格,武功县搭乘电商快车调整种植结构,结合气候特点推广优质猕猴桃,猕猴桃区域公用品牌“武功小子”估值已达10亿元。

走进武功县武功镇的绿益隆农业园区,大片叶子下猕猴桃三五成堆,长势喜人。这里已投资6000多万元,打造集猕猴桃种植、储藏、加工、销售于一体的现代化农业示范园。同时引进阿里巴巴数字农业进驻园区,打造国内首家猕猴桃即食研发及生产中心。

陕西绿益隆农林发展有限公司董事长、武功县猕猴桃产业协会会长刘晓峰告诉记者,园区采用“基地+公司+合作社+贫困户”模式,扶贫作用明显。共流转土地1800余亩,每亩一年的租金约1000元。同时,为附近群众提供600多个就业岗位,其中长期务工的有56人。

除了卖什么,卖给谁也需要改进。武功县

在继续拓展国内市场的同时,不断发力跨境电商。陕西汇智拓跨境电商贸易发展有限公司成立只有两年,公司总经理张雷说,虽然包括自己在内的员工大多数人不会外语,但凭借敢拼敢闯的劲头,去年销售额已达到1000多万元。目前公司已有80多人,将把更多的产品销售到世界各地。

目前,武功县正着力向外延伸电商供应链,拓宽和稳定网货采供渠道,并采取统一标准、完善检测、分等定级、严格品牌商标使用管理等措施,提升电商供应链质量水平。

“以电子商务为龙头的商贸业持续壮大,有力促进了农民收入和农村消费双提升。”武功县委副书记、县长姚俊峰表示,将进一步完善县域商业体系建设,全力擦亮“中华农都、电商新城”品牌,推动从“买西北·卖全国,卖什么、造什么”发展模式向“买世界·供全球,武功产·武功造”转换,扩大电商规模化效应,建设百亿级电商产业集群。

走进县城看发展

内蒙古包头市——

制造业奔向绿色发展

本报记者 余健

合同意向签约新能源重卡7319辆——在日前召开的内蒙古新能源重卡产业发展大会上,中国兵器工业集团北奔重型汽车集团有限公司(以下简称“北奔重汽”)与包括包钢集团在内的20家企业签订集中采购合同,现场还向包钢集团交付了150多辆新能源重卡。

北奔重汽新能源事业部(分公司)总经理肖峰说,近年来,公司立足新能源重卡的发展,业内头部零部件供应商以及各大科研院所合作,结合数十年重卡经营的积累,研发新一代性能卓越的新能源重卡。同时,与相关企业开展战略合作,精准定位市场需求,做好全方面的生态服务。“在多方协同努力下,包头市成功入选国家新能源汽车换电模式应用试点城市,并且加入广东佛山燃料电池汽车示范应用城市群。这对我们而言又是一个难得的发展机遇。”肖峰说。

作为伴随国家重点项目建设而逐步发展壮大的工业城市,包头市拥有内蒙古最大的钢铁、铝业、装备制造和稀土加工企业,是重要的能源、原材料、稀土、新型煤化工和装备制造基地。近年来,包头市抢抓“双碳”机遇,积极推动制造业转型升级。在各方协同推动下,包头钢铁产业向优质化、特种化方向发展,铝产业链条不断延伸,装备制造向中高端迈进,稀土产业转型升级成效显著,新能源装备及相关产业不断集聚,驱动先进制造业集群稳健发展。与此同时,全市制造业比重保持基本稳定,2021年全部工业增加值比上年增长12.1%,制造业增长达19.4%,是所有门类中增长最快的行业。

一段时间以来,位于包头装备制造产业园区的南高齿(包头)传动设备有限公司生产车间里,热处理机、磨齿机等设备满负荷运转,工人们为完成下半年的订单加班加点;生产车间外,挖掘机、推土机等装备来回穿梭,新厂房建设场景同样热火朝天。该公司生产运营副总经理朱红亮告诉记者,正是因为看中了内蒙古广阔的风机市场以及当地资源、交通、政策等方面的优势,公司已把投资重心往内蒙古倾斜。“去年我们生产了500多台风电齿轮箱,产值达3.5亿元,今年争取超过600台。”朱红亮介绍,公司将在新厂房建设



图为北奔重汽交付给包钢集团的部分新能源重卡。

本报记者 余健摄

的基础上引进新设备,进一步提升公司产能,争取在2023年达到1000台,“目前不少风电装备产业链上的重点企业已落地包头,产业集群式发展势头良好,未来包头风电装备产业的发展前景可期,我们将继续深耕这片热土”。

在包头国家稀土高新技术产业开发,作为当地稀土轻量化应用的企业代表,中科万象公司充分发挥自身技术优势,以自主经营、联合开发、技术授权以及产业合作等技术转化模式,与传统行业相结合陆续开发出了稀土抗菌日用陶瓷、稀土抗菌口罩、稀土日化产品以及稀土医疗器械产品等一系列“稀土+”消费品,得到市场好评。该公司董事长周浩告诉记者,包头在发展稀土产业方面不仅有资源优势,还有技术优势、政策优势。“下一步,我们将根据市场需求,依托稀土抗菌技术,不断丰富稀土在生活中的应用,在产品上的布局,打造更多健康好用的‘稀土+’产品。”周浩说。

包头市工业和信息化局局长强焱说,近年来,包头市高度重视制造业发展,围绕制造业发展五大工程,切实加强顶层设计,制定出台《包头

市加快新旧动能转换,推动经济高质量发展规划》等系列规划文件,组织召开全市工业经济高质量发展大会,谋划打造千(百)亿元级产业集群,着力推动制造业高质量发展。尤其在推进工业绿色低碳发展、高端装备创新发展、“专精特新”企业培育以及产业数字化、数字产业化转型等方面取得良好成效。

“下一步,我们将继续坚持工业立市、工业强市、工业富市,积极响应‘碳达峰、碳中和’号召,深入落实制造强国战略,以推动高质量发展为主题,以供给侧结构性改革为主线,以快速扩张规模总量和提升质量效益为着力点,持续抓好稳运行促增长、上项目稳投资等重点任务,全力做大做强工业,全力以赴推动工业高质量发展迈上新台阶。”强焱告诉记者,包头市将坚持以生态优先、绿色发展为导向,重点开展工业绿色低碳发展创新示范,加快绿色生产方式替代,全面推进以绿色园区、绿色工厂、绿色设计产品、绿色供应链创建为主要内容的绿色制造体系建设,鼓励重点行业企业率先开展绿色制造。

从2016年到2021年
全县每年的电商销售额不断攀升

单位:亿元

