

代购业务减少,遍布乡村的村淘服务站成“鸡肋”,亟待重焕活力

农村电商热下的冷思考

株洲日报记者 易蓉

必须承认,“上山下乡”4年,农村电商的确“热”起来了。从2016年开始,醴陵市首个引进农村淘宝项目,成百上千个农村电商服务站遍布各个村落,帮着村民代购,教他们网购,农村生活被电商改变了。但是,也有不少“合伙人”开始忧虑:“如今村里的大妈大爷都会上网买东西了,我们这些代购员还能干点啥?”他们的忧虑,也正是当下农村电商需要的冷思考。



石冲脐橙有望成为下一个“炎陵黄桃”。受访者/供图



村淘服务站打通物流最后一站。受访者/供图

从无到有 农村电商燃起“星星之火”

醴陵市茶山镇筱溪村村民荣利华的红火日子,是从村淘开始的。

村里的年轻人都外出务工了,留在村里的都是老弱妇孺,40多岁的荣利华也曾是其中之一,一年到头全家生计主要靠老公在外打工维持。2016年9月,醴陵与阿里巴巴集团签约,农村淘宝醴陵市服务中心揭牌。随着阿里巴巴千县万村计划的推出,农村淘宝合伙人的招募令在全国范围内发出,荣利华成了村淘“合伙人”,一切都开始变化。

筱溪村农村淘宝服务站开业,荣利华培训上岗,开始引导村民们“触电”,村民买家电、日用品、衣服都来找她。儿女在外务工的,给家里老人小孩网购东西,也让荣利华

代购。村淘给她的补贴,加上赚取佣金,荣利华的月收入高达五六千元。

同一年,黄沙村村民汪密也成了村淘“合伙人”。尤其是每年“双11”“618”“年货节”,汪密的村淘服务站里挤满了咨询、网购的村民。“最多的时候,一天店里就有400多个包裹。”汪密说。

那两年里,仅在醴陵市,就有近百位像荣利华、汪密这样的小卖部老板成了村淘“合伙人”,他们主要负责挨家挨户推广代购服务及教村民们网购。

一组阿里乡村事业部醴陵运营中心统计数据显,3年里,这样的村淘服务站建立了67个,覆盖醴陵60%的行政村,月均交易额

近480万元,带动村淘“合伙人”与“淘帮手”等就业人员120余人。

攸县、茶陵、炎陵县也都成立了自己的农村电商服务站,如炎陵县就已建立电子商务创业园1个、乡镇村电子商务服务站128个,覆盖全县域。

电商“上山下乡”的这些年,农民对电商的态度从不信任、观望向接受转变,从不敢买到主动“淘”,从采买年货到选购家电,农民的“购物车”越来越丰富,沉睡的农村电商市场逐渐苏醒。

“当时就期待着借助成百上千个村淘服务站,实现‘网货下乡、农产品上行’双向交流,最终实现多赢局面。”阿里乡村事业部株洲运营负责人透露。

转型路口 农村电商痛点不少

理想还未丰满,忧虑迎面而来。

“以前村民不熟练网购,需要我们帮他们代购。但现在村里的大妈大爷都会上网买东西了,我们这些代购员还能干点啥?长久之计还是要‘有买有卖’才行。”众多村淘“合伙人”普遍反映。

寄希望于借助农村电商平台销售当地农产品形成稳定收益的村淘“合伙人”也发现,与工业品不同,非标的农产品触网更为复杂。

“这些年,我们也去采选过如茶陵三宝、攸县香干等当地有知名度、有特色的农产品,但真正

能够达到‘触网’要求的很少。”阿里乡村事业部株洲运营中心负责人透露,但这些农产品品牌是地域性的,缺乏高标准、成规模的品牌企业,很多都停留在作坊阶段。

记者在采访中发现,目前,农产品是非标产品,其质量标准不统一、产量不确定、物流成本高等因素制约着农产品上行的步伐。除了极少数特色商品有一定的网络销量,其他产品还是“墙内开花院里香”。

对此,农村电商人张建良有深刻的感受,4年前他回到炎陵创

立了“返本归真电子商务公司”,开了“布衣素食”淘宝店,卖的就是“家乡的味道”。“做村淘多年了,在这过程中不断遇到新问题,有时候销量一高,货源难保证,帮村民卖土鸡蛋、大米等农产品时又怕因为没有认证而遭到消费者投诉。而且农货就那么几种,同质化多,竞争就更大了。”张建良告诉记者,“因此,我淘宝店就只能卖那几种地标产品。”

代购业务减少,又找不到新的业务,汪密眼领着同僚越来越多,曾被给予厚望的“村淘服务站”又只是村里的小卖部了。

另寻出路 农村电商潜力无限

在谭雅飞眼里,这些站点就像是“星星之火”,亟待被重新“点燃”。

2018年起,谭雅飞为公司旗下的50多个村淘服务站,重新找到了生机。

谭雅飞所成立的茶陵百事通电子商务公司,是株洲第一个县域电子商务企业,建立了县物流仓储中心,而这50多个村淘服务站则是神经末梢,打通了农村物流的“最后一公里”。

据了解,这些站点往往设在村里的小卖部,是全村人流量最集中、交通位置最便利的地方。一直以来,村民网购的快递大多止步于乡镇,而这些站点就成了村里的“包裹驿站”。“每个站点都有一个编号,村民网购地址可直接填写相应编号的电商服务站,一个包裹只需支付两块钱的费用,但真正享受了包裹送到家门口,及时退换货的方便。”谭雅飞说。

站点功能得到开发。针对工业

园,发布招聘公告,招人提佣金;发布房产广告,组团看房活动;销售产品,每个月搞一次团购活动……

“一个月下来,这些小卖部可增收七八百块钱。”谭雅飞表示,这个收入虽不比以前靠代购收入多,但做的都是“顺带”的事,不用费力上门推广。

而对于要实现“有卖有买”的长久之计,谭雅飞将茶陵县高陇镇石冲村的脐橙做成了“第二个炎陵黄桃”。

石冲村有种植脐橙的历史,品质也不错,但因缺乏品牌包装、标准化生产、物流等,1.5元/斤的脐橙都难卖出去,村民差点就改种杉树了。

经过专业的包装设计,标准化的生产,石冲脐橙在2014年和2015年两次荣获“中部(湖南)农业博览会”金奖,在互联网上找到了巨大的市场。如今,石冲脐橙零售价达到5.8元/斤,村里的种植面积也从

几百亩变成了数千亩。石冲村村民、村淘“合伙人”老张靠着销售石冲脐橙每年都可平均增收三四万块钱。

“农村电商迅速崛起带动了特色产业向标准化、品牌化发展,炎陵黄桃是一珠玉在前的典范。”谭雅飞表示。

据统计,炎陵县在搜农坊、京东、淘宝、苏宁易购等平台上注册的电商750余家,微商、个体网商等超过9000户,物流、快递企业38家参与,形成了“多业态涌现、多产业融合”的良好局面。据统计,2019年由电商(含微商)销售的黄桃产品3.13万吨,总收入7.5亿元,占总产量的69.5%。

谭雅飞表示,当然,农村电商并不是“轻舟已过万重山”,还有很多问题亟待解决。在这场电商推进农村的过程中,还需要政府、企业、服务商和各类组织共同投入、高效联动,才能产生“第二个乃至第三个”炎陵黄桃现象。



湖南中晟全肽生化有限公司董事长陈磊。
受访者/供图

打造全球多肽药物研发新引擎

——专访湖南中晟全肽生化有限公司董事长陈磊

株洲日报记者 任远

11月21日,湖南中晟全肽生化有限公司实验室内,高端研发人员心无旁骛地投入研发之中,他们的身后,一支年轻的生产服务团队密切配合,致力将研发成果转化为生产力。

“今年的订单已突破1.5亿元。”公司董事长陈磊欣喜地报出成绩单,“赛诺菲、丽珠医药、先声药业、方盛制药等国内外知名企业衔来橄榄枝,而赛诺菲是全球前20强的药企。”搭乘国内新药研发东风,中晟全肽企业发展迈向全新阶段。

“为国内药企提供丰富的‘素材库’”

国外疫情形势严峻,海外市场受到影响。这1.5亿元的订单成绩何来?

“转变思路。”陈磊向记者说道。随着国内科技研发能力不断提升、鼓励政策倾斜,越来越多的中国药企已不满足于模仿、跟随、生产仿制药,而是加大研发投入力度,自主研发新药。

“如果说最终成型的药物是‘纯度为99.999%的金子’,那我们的多肽种子库就是一座矿山。”陈磊说,如今,这一多肽种子库容量已超5亿个,为药企研发提供丰富的“素材库”。

青岛、宁波、上海……今年的绝大部分时间,陈磊和他的同事都在国内各地奔波。推介项目、寻找合作成为他生活的重要部分。站在行业发展风口,中晟全肽一方面加大研发力度,不断升级迭代多肽

种子库,另一方面也加强对国内药企的走访,让更多的药企知晓项目。

去年11月,中晟多肽完成A轮融资,今年公司即将再度完成2亿元融资,为企业发展奠定良好基础。

“3亿元融资,没有一分钱用于买地建房”

一家成立仅3年的企业,如何能保持如此的发展之势?

“坚持自主研发和高层次人才引进。”陈磊举了几个例子,他们拿到的3亿元融资,没有一分钱用于买地建房,而是全部投入到研发之中。在2019年我省研发财政奖补名单中,中晟全肽额度位列前60,企业研发投入之高由此可见一斑。

企业明年的发展思路,已在陈磊脑中清晰可见。“一方面进行技术迭代,将多肽种子库的库容量升级到500亿以上,同时实现多条腿并行,为客户提供多种类、多阶段研发素材的同时,自身也从事新药研制,充分挖掘多肽库资源。”

行业发展并非一蹴而就,药物行业更是如此。研发周期长、风险高、资金投入大,正因为这些行业特点,在过去很长一段时间,新药研发在国内发展缓慢。如今,我国已认识到新药研发的必要性和紧迫性,不断加大政策倾斜,搭建科研设施和平台,推动中国原创新药的研发能力不断增强。

“我们有信心也有恒心把这个事办好。”陈磊表示,也希望在本地逐渐形成一个产业集群,共同将药物研发事业做大做强。



湖南华云数据湖信息技术有限公司总经理刘志刚。
受访者/供图

拥抱工业经济 建设“数据洞庭湖”

——专访湖南华云数据湖信息技术有限公司总经理刘志刚

株洲日报记者 高晓燕

一排排一人多高的黑色“匣子”,里面满载的,是嗡嗡作响的存储设备。这是新工业经济下的“工厂”——湖南数据湖产业园项目的大数据存储中心。

“还没正式投入运营,已经有视频行业巨头跟我们接洽,有意签下全部的存储能力。”湖南华云数据湖信息技术有限公司(以下简称“华云公司”)总经理刘志刚说。

但纯存储,并非湖南数据湖产业园项目的建设初衷,基于产业的大数据分析和赋能,才是根本。这一切,正在逐步走进现实。

明年3月数据中心全面投运

经过不到一年的建设,湖南数据湖产业园项目一期土建部分早已竣工,目前正在进行设备采购及安装调试,预计明年3月可全部投入运营。

按照计划,这个总投资为40亿元的湖南数据湖产业园项目,将建设光磁一体200PB存储示范湖、1500PB存储及200台云计算节点数据湖以及全球第四条“蓝光生产线”,致力于打造湖南的“数据”洞庭湖。

IPB是什么概念?“IPB的存储容量约等于100万部高清电影。”刘志刚解释。

那么,湖南数据湖产业园项目巨量的存储能力,又意味着什么?在刘志刚看来,株洲轨道交通、通用航空、新能源汽车三大动力产业,正在实现更全面的智能化和信息化,对数据存储业务有着海量需求,除此之外,随着市民消费需求的变化,视频等新兴行业正快速累积着数据存储需求,远超目前国内数据存储中心的建设速度。

为此,尽管湖南数据湖产业园项目仍在建设中,已有多家国内视频产业巨头与华云公司接洽,意欲整体“承包”大数据中心的存储能力。

刘志刚理智拒绝:“海量的数据存储背后,对数

据的再次开发和应用,并由此为产业进行赋能,意义更大,并且蕴藏着巨大的发展空间。”

数据+产业,可撬动“巨矿”

单纯的数据累积,只是无用的数字沉淀,只有与各行业嫁接实现开发应用,数据的价值才能最大程度发挥。

目前,华云公司已分别就智慧交通、城市大脑、智慧云龙等产品,与相关职能部门进行对接、认证、规划,以汇聚政务数据资源、强化数据挖掘分析应用、提升风险监测、综合研判分析能力、应急指挥的能力。

不过,政务数据的应用,仅仅是整个行业链条上的一部分。数据与产业的“亲密接触”,有着更广泛的应用。

用华云公司正在合作的一个项目即可说明。醴陵釉下五彩瓷,制作精美、价格不菲,一定程度上是因现有制作工艺下,接近理想状态的成品率不高。最近,华云公司正在和醴陵陶瓷行业协会对接,计划用大数据分析的方式,帮助找到精美瓷器的出窑“密码”,助力行业提升成品率。“根据醴陵去年的陶瓷产业产值计算,如果能帮助行业提升1%的成品率,就可以实现7亿元的产业增值。”刘志刚说。

除此之外,华云公司还在与中车株洲所合作,帮助其梳理和规划数据存储、管理模式。

“我们的大数据中心实行模块化管理,就好像是银行的‘保险柜’,可以分租给不同的企业进行自主管理,也可以交由我们来管理和开发应用。”刘志刚说。

基于这样的考虑,在湖南数据湖产业园项目正在进行的二期建设中,就有双创园区的存在。“以海量数据的沉淀,吸引数据开发企业的入驻,并进行孵化,挖掘出更大的产业市场。”刘志刚计划,以株洲为核心,以周边城市为辐射,“走出去”全范围发展业务,发挥大数据与人工智能产业链的示范性作用,打造具有典型特色的大数据生态园区。