出口总额稳定增长 废物利用水平提升

以上,占全国1%以上。按照市场化、

社会化、集约化的总体要求,初步形

成了以牧原生猪、科尔沁肉牛、三色

鸽乳业、丰园禽业等为代表的畜牧产

业集群。2017年全市农产品出口总

额达69.3亿元,畜产品进出口额稳定

为畜牧业可持续发展必须突破的瓶

颈。我市多方引导畜禽养殖企业推

广生态养殖模式,畜牧业整体呈现

大量的养殖废弃物如何处理成

增长,畜牧业开放之路越走越宽。

产业化、生态化程度高的 一大四

乡

美

1713

2018年10月10日(戊戌年九月初二) 星期三 每周三出版

穷山变金山 电商入深山

桐柏县电商精准扶贫纪实

特约记者 杜福建 杨玉红 通讯员安茜

金秋时节,硕果飘香。桐柏县 月河镇彭坎村山山岗岗的红雪桃果 已经成熟, 像银铃似的挂满枝头。

这段时间, 贫困户张琦异常忙 碌,每天天不亮就起床,匆匆吃口饭 后就一头扎进家里的70多亩桃园 里,采摘、分拣、装运……和往年不 同的是,和他同样忙碌的还有穿梭 在桃林中的中原蓝奥电商团队的工 作人员。他们穿着统一标志的工 装,跟随张琦在园中,取景、拍照、制 作文案……

彭坎村是桐柏深山区的贫困村 之一。虽然该村栽种优质桃子历史 久,但因为道路不通,山里的桃子运 不出去,桃子往往被果农贱卖或腐 烂倒掉。桐柏县电商运营商——中 原蓝奥公司获悉这一情况后,主动 到彭坎村,动员桃农们诵讨网络销 售果子。9月8日,借力网销活动,桐 柏县红雪桃正式上线销售,上线仅 20天,就成交了3000余单,平均日线 上销售量100件左右。

这是桐柏县将电子商务与精准 扶贫相结合的一个生动事例。桐柏 县紧紧围绕药材、林果、食用菌等富 民产业,开发适应电商物流标准和 网购家庭消费需求的优质网货,激 活了精准扶贫一池春水。

培育动力源泉,抓实电商引 擎。抓实基础项目,全力打造桐柏 县电子商务产业园,加快立体智能 仓储中心、加工包装中心、培训中心 等'六大中心"建设。抓实龙头项 目,抓好农村淘宝和电商进农村综 合示范服务站点建设项目。阿里巴 巴农村淘宝项目落地桐柏,并建设

运营22家天猫优品服务站。抓实平 台项目,做优 桐柏云商"公共服务 平台,形成线上线下相融合的销售 网络,带动农业信息化产业化,促进 农民增收。目前,桐柏云商平台已 入驻桐柏禺峰野茶园、神农氏艾草、 金淮豆业等13家本地知名企业,上 线了包括艾制品、中草药、茶叶、粮 油、豆制品、果蔬生鲜等15大类共计 1245个桐柏特色产品。

强化智力保障,实施人才驱 动。不断加大培训力度,壮大电商 人才队伍,为电商扶贫提供源源不 断的智力支持。对全县乡镇(集聚 区)负责人、村干部、帮扶责任人进 行电商轮训,普及电商扶贫相关知 识。坚持专项培训,制定《桐柏县电 子商务知识培训计划》,针对建档立 卡贫困人口进行全面摸底调查,建 立电商扶贫培训总名录。在电商园 区设立电商培训服务台,开展全天 候培训咨询服务,对贫困户实操培 训采取"一对一"教学模式,培养一 批本地化电商 种子"人才,带动一 批农村青年从事电商产业。 实施品牌带动, 昂起电商龙

头。以桐柏县电子商务产业园和创 业孵化中心为依托, 重点引进阿里 巴巴、苏宁、京东三大电商企业进 驻,培育河南淮源蓝奥智能科技有 限公司,2018年上半年销售收入 729.1万元。全县30%以上的农民专 业合作社和农业产业化企业通过电 商平台实现了农产品网上销售,成 功培育出茶叶企业及种植专业合作 社53家,食用菌种植及加工企业32 家,并带动全县6400余贫困户实现 产业致富。全县已有桐桔梗、朱砂 红桃、桐柏玉叶茶等80余个产品获 得无公害、绿色、有机和地理标志



桐柏县电商产业园

性产品认定,14种特色产品已实现 网络销售,电商交易额达4000多

建立工作台账, 推进电商扶 贫。建立电商扶贫工作台账,精准 对接建档立卡贫困户。建立精准带 动机制,利用农村电商人才开办的 服务站和网店,发布农特产品供求 信息,帮助农民开拓市场。积极为 农民群众提供物流、通信费代缴、 电费代收、银行转账以及各类交通 票预订、酒店预订、医院挂号等服 务, 让农民足不出户享受到信息化 服务的便利。淮源镇春远中桃种植 专业合作社今年5月份开始,通过 互联网销售早熟品种红桃,以"电 商+合作社+贫困户"的模式,为20 本报记者 王涵 摄

本报讯(记者胡楚强)记者从

市畜牧局获悉,牧原公司、科尔沁牛

业南阳有限公司等企业组团参加了

第30届中原畜牧业交易博览会。

作为交易博览会一项重要内容,牧

原公司联合省农科院、郑州大学等

科研机构、畜牧技术推广机构,成立

畜禽养殖废弃物资源化利用科技创

值连续多年占全省产值的十分之一

作为畜牧业大市,我市畜牧业产

新联盟

余户种桃子的贫困户带来了每亩近 2000元的收入, 又为周边30名贫困 劳动力每人增加了近千元的务工收 入。月河镇西湾村的农飨农民专业 合作社在当地政府的组织引导下, 除吸纳贫困户发展养殖业外, 还采 取小额贴息贷款分红、到户增收分 红以及提供扶贫就业岗位等方式, 带动合作社周边贫困户走上生态养 殖电商销售的致富路子

如今, 桐柏县已荣获第四批国 家级电子商务进农村综合示范县荣 誉称号。2018年上半年,全县电商 交易额达17.6亿元,同比增速 23.85%, 电商企业总数已达3000余 家, 电子商务与物流快递从业人员 达 3.2 万人。 46

本报记者 贾林伟

嘉宾档案: 樊书怀, 内乡人, 郑州客运段上 海三队南沪六组列车乘务员,值乘洛阳一南阳 一上海的K1108次列车。

礼赞时代:家乡的变化有目共睹,成就斐 然。目前,南阳火车站正在改建扩建,站台股道 正在更新,在不久的将来,动车、高铁相继而 来。在这 交通强国,铁路先行"的新时代里,南 阳将发展更快、更好!

遇到樊书怀,是在从上海返程的火车上。 听说有记者,列车长尚云霞特意安排采访 一下'大才子"。樊书怀始终保持着山里人的忠 厚,常在报刊上发表散文、新闻报道等。时间久 了,他就有了这代 雅号"

1987年,樊书怀从内乡县王店乡考到洛阳 上中专,4年后参加工作。虽说在老家待的时间 不长,可他从值乘的这趟车上,来来回回看到了 家乡的诸多变化。

30年过去了,他仍清晰地记得,去洛阳上学 时,先从内乡坐汽车到南阳,然后乘火车到洛 阳,当时就洛阳至襄樊的一趟慢车,闷热不说, 没有座位,一站就是七八个小时,到洛阳后两天 也歇不过来,所以就尽可能少回去。现在不同 了,洛阳至南阳的列车每天都有10余趟次,两三 个小时就可到达,方便快捷。

列车车次的增多,显示着南阳交通的空前 发展。据悉,焦柳线和宁西线在南阳交会,如今 始发和经过南阳的列车每天都达20余对,还不 算车站改造造成的十余对列车不能停靠,算得 上是四通八达。其中,K1108次列车就是南阳始 发,直达上海。K184次列车也是南阳始发,直达 北京。近期,还有了商丘至西峡的列车,南阳到 郑州的时间大大地缩短了。

他说,现在的铁路线路和车辆都有了很大 的提升。过去是单线行驶,用的机车也是蒸汽 机车,行驶缓慢,增加了运行时间。现在双线行 驶,全部电气化,电力机车的速度大大提高。客 运车辆也有原来的 绿皮"燃煤变成了空调列 车,夏天不热,冬天不冷。环境好了,旅途的氛 围也就好了,列车的服务质量也提高了。现在 人们出行,要水有水,要卧铺有卧铺,真的找到 了"上帝"的感觉。

整个车内明窗净几,欢声笑语,形成一个和 谐温馨的移动大家庭。 (下转A7版)

本版编辑 胡楚强 张飞

渠道为王 打造营销服务先锋

记蓝奥集团董事长鲁银刚

本报记者 张飞 张松

公司名片:互联网+大数据时 代下的共享营销服务平台,始创于 2012年,最具行业价值与品牌影响 力的大数据营销服务传播权威机 构,为企业实现全渠道营销落地服 务,解决企业营销难、渠道难、转型 难的发展困难。

推荐理由:旗下招商快车、多 元大数据、商机速配、通筹投资、方 旭科技已成功服务于十几个大行 业近千家企业,包括三九企业集 团、贵州茅台集团、蒙牛集团等,累 计提升企方后续业绩超过1000

一个品牌成也渠道,败也渠 道。如果招商方式选择不当,渠道 开展有误,那对于企业就会造成致 命性的打击

而"招商快车"是最近几年市 场营销机构中迅速蹿红的一颗新 星,面对一个新兴行业,蓝奥集团 董事长鲁银刚凭借敏锐的市场洞 察力和与团队不分昼夜的拼搏,带 领公司从招商企业到专业的招商 服务机构,从有影响力的招商信息 发布平台到寻找商机的经销商,不 断发展壮大。

出生在桐柏县普通家庭的鲁 银刚小时候,跟许多人一样,希望 自己有能力赚更多的钱,改善家人 的生活水平。

1995年,年仅18岁的鲁银刚 踏入北京。接触社会后,他发现自 己曾经的梦太渺小。通过自己不 懈地努力,他终于在这个繁华又充 满活力的城市,拥有一片属于自己 的土地。

多年的创业经历及与中小企 业打交道的经历,使鲁银刚发现, 很多企业虽然开发了产品,却不知 道如何推向市场,推出市场后却不 知道如何扩展渠道,增加销售。

2011年,已经在北京美容美发 连锁加盟行业做得风生水起的鲁 银刚,带领着二十几人的团队,从 北京南下广州开拓市场,创办了中 国首家营销招商外包公司—"招 商快车"。鲁银刚也因此被称为 招商教父"



蓝奥集团针对不同企业客户分别制定营销策略

面对一个新兴行业,推动和建 立市场是一个艰难的过程,从不认 可到认可,从认可到信任,从信任 到携手并进,蓝奥集团帮助茅台葡 萄酒招加盟代理商320余家,回款 达 4700 万元:助五粮液招商 230 家,回款达8500万元,帮助三九醒 久液招加盟代理商290家,回款达

同时,他还帮志高空调、太太 乐、流行美等企业完善销售渠道, 提高了市场占有率。2016年,公司 正式升级为蓝奥集团,目前已成功 服务干十几个大行业近千家企业. 累计提升企方后续业绩超过1000

2900万元。

从十几人的创业团队发展到近 千人的大家庭,谈到当初开拓广东 市场的情景,口若悬河的鲁银刚不 禁陷入沉思,"想起那段日子,至今 内心仍有酸酸的感觉"。那时因为 心里怀揣着他的第二个梦想,鲁银 刚号召一帮兄弟迢迢千里赴广州, 开始新一轮的创业"兄弟们本来在 北京已经安居乐业,不少人已经拿 到一两万的月薪,却愿意跟我在一 个新的战场从头打拼,我为了自己

的一个梦,让团队牺牲很多。" 鲁银刚总告诫自己,授人以鱼 不如授人以渔,只有带动当地经济 发展,提高民众就业,才能让家乡

本报记者 张飞 摄

人民真正富裕起来。 2016年,鲁银刚响应桐柏县政 府的号召,顺应'中原崛起"战略, 蓝奥集团将企业核心逐步向中原 地区转移,以河南淮源蓝奥智能科 技、蓝奥博源电子商务、蓝奥互联 教育、蓝奥君典文化为核心的中原 蓝奥正式起航。

2017年,中原蓝奥开发的 桐 柏云商"农产品商贸平台成功上 市,建成了包含桐柏特产、精准扶 贫等多个公共服务模块,上线13大 类1239个桐柏特色产品,形成线上 线下融合的县域电商发展模式。

事业取得成就之后,乡情至深 的鲁银刚不止一次为桐柏老家修 路、建校捐款。从2012年开始,就 联合同乡成功人士成立扶贫基金, 一直在帮助困难学生完成学业,井 连续6年对桐柏县月河镇、淮源镇 和城郊乡的贫困家、五保户和困难 大学生进行慰问和帮扶。

目前,中原蓝奥已成功为桐相 县艾制品、茶叶、香菇等农特产品 建立品牌推广渠道。为响应政府 电商扶贫、电商助农的号召,蓝奥 集团针对固县镇大石坡村贫困村 沙红桃销售难问题,在苏宁易购平 台发布网上众筹活动,实现了订单 式种植和销售,解决了果农的燃眉 之急。⑭6

根植南阳 做大做强农机产业

-记亚澳南阳农机有限责任公司总经理史炳哲

本报记者 王涵

公司名片:创立于1976年的亚 澳农机股份有限公司(以下简称亚 澳农机),总部位于西安。2014年2 月,公司在唐河筹建亚澳南阳农机 有限责任公司,引进全套日本精益 化生产技术、工艺、设备和管理理 念,专注于耕播机具等农耕事业领 域,不断开发符合时代要求的先进 技术和产品。

推荐理由:公司目前在耕播类 机具领域处于行业前列,拥有自主 知识产权45项。参与起草耕播机 具国家标准,是我国旋耕播种施肥 机、变速旋耕机、变速联合耕整机 生产发明单位,产品销往全国26个 省区并出口到世界多个国家。

想起亚澳南阳农机有限责任 公司成立那天,史炳哲心情还是很 激动。他说,这是亚澳农机一次重 大的战略调整,是亚澳农机逐鹿中 原的切入点,也是亚澳农机走向世 界的新起点。

今年47的史炳哲,目睹了父亲 从昔日偏僻山乡的农机修理部起 家,将公司发展成走在国内前列的 现代化农机制造商的辉煌历程。

如今,作为创二代的史炳哲, 凭借扎实的基层工作经验,及对行 业未来的准确把握,正逐步从父辈 手中接管亚澳农机。对企业未来 发展,他也有着清晰的规划:坚守 父亲的 三农"情怀,探索亚澳农机 的创新之路。

2000年,史炳哲子承父业,进 入由父亲创办的亚澳农机股份有 限公司。他首先从底层做起,让自 己有足够的能力挑起接班重任。

在工作中,史炳哲把自己年龄 上的劣势变成了优势。太年轻缺 少威严,他也不追求威严,与员工 打成一片。管理上经验不足,他便 多听取员工意见,并及时向家族中 的前辈取经。

一步一个脚印,经过多年的积 淀和磨炼, 史炳哲终于熟悉了公司 从生产到销售及售后管理的各个 细节。父亲看到史炳哲做得不错,

终于放心把企业交给他管理。 史炳哲担任公司总经理后,不



亚澳南阳农机有限责任公司生产车间

本报记者 王涵 摄

忘初心,坚守着公司,品质创造价 值,服务赢得市场,团队成就未来, 创新寻求发展"的理念,致力打造 农机行业智能制造示范企业,公司 效益连年增长。

自2013年下半年开始,史炳哲 的工作半径突破了400公里。在唐 河县,亚澳农机正在着手建设新的 生产基地,投产之前的每个月,史 炳哲都要在唐河待上一周左右。 我市的一系列优惠政策,最终打动 了史炳哲,决定投资3.6亿元在唐 河创建公司新工厂。

走入亚澳农机现代化的农机 生产基地,宽敞明亮的生产车间占 地 4.6 万平方米, 代表我国农机具 生产先进水平的PLC积放链式粉 体涂装生产线旁,忙碌的工人井然 有序,缓缓开进的AGV自动搬运车 准确地将零部件配送到需要的工

新工厂投建以来, 史炳哲研 究得最多的行业样板,就是久保 田这家目前在华发展最为成功的 日本企业。在史炳哲看来,与不 拘一格的欧美人相比, 更讲究成 本、效益和效率的日本人的"精 益制造"方式,更适合中国的企 业。同时,新工厂还在绿色工 厂、能源利用、环保节能方面精 心设计, 使其达到环保与效益

农业科技要姓农、为农、强 农。新工厂正式运营后, 史炳哲 就针对南阳区域农作物种植习 惯,结合这几年农民大面积培育 优质花生产业,组织公司研发团 队研发出了花生精量播种机,大 大减轻了花生播种环节的农村劳 动力负担。

同时,公司结合市场需求, 在花生精量播种机的基础上改进 成花生、小麦两用播种,一机多 用,经过调整可以切换为花生8行 平播、6行垄播、小麦13行平播3 种状态,实现了一次进地完成施 肥、旋耕、播种、覆土、起垄等 多道程序, 大大提高了作业效 率, 迅速成为区域市场的热销品 牌, 引来农机大户抢购。

根植南阳, 服务南阳。去 年, 史炳哲积极投入到我市精准 扶贫工作中, 为帮扶村的36户近 80 名贫困户, 多次提供大量生活 用品。今年3月,在春耕时节,又 为村子提供了价值3万余元的全套 耕种机具,解决了全村百余户村 民的耕种难题。史炳哲说,来到 南阳, 在谋求自身发展的同时, 更会融入南阳,把自己当成新南 阳人, 为南阳经济社会发展贡献

革 オ ※ ② 优秀宛商 ⑤ 市工商联 南阳日报社 联办