



电商扶贫,让农特产品成网红

□河北日报记者 郝东伟

电商销售,直播带货……疫情发生后,异常火爆的农村电商,有力推动了农特产品“上行”,农特产品无销路、卖不出好价钱和农民增收困难等问题得到有效解决。记者从省商务厅获悉,今年,我省将继续深入实施电商扶贫行动,利用互联网拓宽农特产品销路,增加贫困群众收入,激发特色产业活力,全省农村网络零售额力争达到970亿元,62个贫困县网络零售额达到190亿元,完成电商培训5万人次以上。

农村电商让更多农特产品成网红

“直播间的朋友们,今天我推荐的红薯汁是我们柏乡县的特产,鲜薯鲜榨,绿色健康……”5月8日晚8时,柏乡县宏卓农业科技有限公司总经理王卓珍变身一名主播,坐在手机前开始直播卖红薯产品。围观网民纷纷下单,掀起了购买热潮,一个半小时的直播,卖出近300件红薯汁。

如今,王卓珍已从一名生疏的直播小白,成了能熟练为网络上全国观众讲解柏乡红薯产品优势的“红薯姐”。通过直播间的卖力吆喝,宏卓农业公司种植的红薯以及加工生产的红薯淀粉、红薯粉条、红薯汁等优质农产品畅销全国,不但拓宽了销售渠道,而且提高了农民收入,直接带动近80户贫困户脱贫致富。

围绕推进电商扶贫,增强农民脱贫致富能力,近年来,柏乡县把发展农村电商、拓展农特产品销售渠道作为农业增效、农民增收的重要途径,大力打造农村电商服务平台,探索“公司+合作社+农户”模式,推动当地农特产品产销对接。

围场的荞麦面条、万全的土豆、张北的藜麦……具有河北地域特色的多种农特产品,通过电商直播达人的卖力解说都取得了很高的销量,越来越多的农特产品成了网红。

“酒香也怕巷子深”,农特产品销售难一直是困扰农民的瓶颈。交通和信息闭塞,造成贫困地区很多优质土特产



近日,一名电商主播在河北省广宗县大辛庄村网络直播销售柳编产品。新华社发

产品“运不出、卖不掉、价不高”。而现在,农村电商的蓬勃发展,已成为助力脱贫攻坚的重要抓手。聚焦农特产品“上行”,我省积极开展电商扶贫工作,在全国率先实施农村电子商务全覆盖,包括县域体系全覆盖、双向流通全覆盖、行政村电子商务应用全覆盖,更多农民收获了电商红利。

电商培训为贫困户增加脱贫技能

今年52岁的青县曹寺乡东王召村村民魏春红,自幼患有小儿麻痹,曾是当地建档立卡贫困户。为改善生计,魏春红饲养了百余只麻鸭,一个月能有50公斤左右的产蛋量。但苦于没有更大市场,全靠赶集售卖,一天也卖不到三五十元。

得知情况后,青县商务和工业信息化局便牵线搭桥为她送服务上门,请当地电子商务创业园的培训讲师到她家进行电商培训,从创办和管理小店铺的基本技能、店铺装修、店铺推广运营到后期维护,全程指导、答疑解惑,帮助她学会了一技之长。

“我一定要干出个样子来!”有了帮扶,魏春红的鸭蛋成了网上的畅销品,

每公斤有时能卖出20多元的高价。依靠电商平台,魏春红一家的生活很快有了起色,成功脱了贫。

从“向其输血”到“助其造血”,青县在对符合条件的贫困户进行入户调查的基础上,对有培训需求及培训意愿的贫困户开展免费电商培训,“一对一”提供理论教学与实操指导。通过网店、微商运营案例,对农村留守人员、返乡农民工和有意开办网店的下岗职工开展电商技能培训,拓宽创业致富渠道。农村电商服务站基本实现了全县行政村电商网点的全覆盖。

电商怎么搞,货怎么带?很多人跃跃欲试,却苦于知识技能不足。电商扶贫兴农,离不开专业化的电商人才队伍。

承德县通过“一带一村”模式,对贫困户进行电商技能培训和重点跟踪辅导,帮助贫困户通过开设网店销售农产品实现增收;鼓励贫困户通过网店分销的形式赚取产品销售利润,实现增收。目前,该县共开展电商扶贫培训班166期,总计3785人次,帮助贫困户开设微店33个,实现电商创业带动扶贫。

电商人才匮乏,成为制约贫困地区电商发展的一大瓶颈。省商务厅相关负责人介绍,今年我省将充分发挥农村

电商公共服务体系作用,利用现有平台和资源,指导电商培训机构利用自身和省内外电商教育资源,整合师资力量,细化授课流程,吸纳优秀电商专家,通过培训平台、微信、QQ等多种在线方式,对电商从业者、农业经营主体和创业就业农民开展电商运营操作等培训,提高电商从业人员应用能力,改善贫困县农村电商人才不足状况。

强化农特产品产销一体供应链,推进农村电商提质增效

近年来,我省各地都在努力探索电商扶贫路径。但怎样开拓新市场、拓展新渠道,如何提升农特产品竞争力,仍待继续探索解决。

“电商能带来新市场,反过来,也倒逼贫困地区农特产品电商练好内功,提升核心竞争力。”中国电商扶贫联盟专家组成员张树勇认为,农村电商的发展,必须重视农特产品品牌和供应链建设,在建立稳定的供应链上做文章,整合供应链,实现农特产品产销一体,因地、因需建立健全农村现代物流配送体系,加快推进生鲜冷链物流建设,彻底解决农特产品普遍保质期短、易腐烂或变质以及寄递成本高带来的流通困境。

持续释放电商扶贫兴农强劲动能,离不开政府的有力支持。

据了解,今年,我省将持续推进农村电商提质增效,着力加强农村电商品牌建设和,加快推进电商产业集聚,在有条件的地区打造电子商务进农村综合示范县升级版,完善县、乡、村三级物流配送体系,整合商贸物流快递资源,开展共同配送,降低物流成本,提高农村流通效率。建立贫困地区名特优农产品品牌目录,整合区域公用品牌,提升贫困县农产品标准化、品牌化水平和网络营销竞争力。全面落实河北兴农扶贫计划,深耕12个县村播计划落地,孵化百位直播达人,形成点连片、片连片直播矩阵,在每个市选择2个以上村播试点县,组织开展农产品直播活动,提升我省农特产品知名度,助力农特产品“上行”。

河北日报讯(记者贡亮云 通讯员郭旭梅)“我们在疫情防控情况下争分夺秒保生产保订单,不仅解了我们的燃眉之急,也为口罩机生产企业赢得了更多时间。”近日,河钢石钢销售中心收到客户的一条感谢消息。自2月起,河钢石钢连续生产出口罩机核心零部件专用钢3000多吨,为缓解国内口罩紧张、抗击新冠肺炎疫情贡献了一份力量。

疫情发生后,防疫防护物资异常紧缺,国内许多企业纷纷上马口罩生产线,口罩机一时供不应求。“生产口罩机的螺杆和机筒,需要用高端合金钢。”河钢石钢销售中心主任王国营说,由于口罩机专用钢需求量激增,市场上的现有存货很快销售一空。2月初,“等米下锅”的国内一家客户向河钢石钢求援,希望他们能在一个月内向其供应近30个规格的高端合金钢。

这可不是一笔轻松的订单。该钢种轧制后要进行复杂的后期处理,正常交货期为2个月。这次不仅交货期短,还涉及不同规格的产品,生产组织难度很大。

“再艰难咱们也要接,为战疫传递正能量。”接下订单后,河钢石钢销售中心立即在全公司调配相应资源,优化安排产品紧急排产,全力以赴保生产保交货。

作为国内口罩机零部件生产的龙头企业,这家客户对高端合金钢的耐用性和强度、材料内部质量和表面质量都有严格要求。

“从原料验收到过程控制,再到出厂检验,每个环节都严格把控,确保了产品的高质量。”河钢石钢管口公司技术中心技术主管王京华表示,技术人员现场盯守,严控生产的各个环节,终于保质保量完成了订单。此后两个多月,这家客户的订单接踵而至,订单量从二三百吨增加到1000多吨。

河北文旅5G大数据创新实验室成立

河北日报讯(记者贾楠)5月20日,由省文化和旅游厅、联通大数据有限公司、中国联通河北省分公司、北京第二外国语学院共同筹建的河北文旅5G大数据创新实验室正式成立。实验室集合了省文化和旅游厅、中国联通、北京第二外国语学院三方在行业管理、技术服务、科学研究的资源优势,打造具有行业领先理念的“政产学研”一体化应用创新实验室平台,定位为政府部门提供数据决策的“智库型实验室”。

实验室建设将以文旅产业转型升级为突破口,紧跟新基

建和智慧文旅发展新趋势,研究5G、大数据等新技术在文旅行业的前沿应用,开展科技创新和产品研发,助力文旅产业疫后恢复。

近期,该实验室将主要聚焦河北省景区智慧化建设5G应用、文旅指数体系建设、文旅经济运行监测大数据平台建设和新技术助推省市旅发大会效能提升等方面,开展深入研究。未来将在宣传推广模式、文物保护与督查模式、数字文旅生态综合展示、旅游消费和口碑监管服务等多领域开展研究创新。

河钢石钢生产口罩机用钢三千多吨

冀中能源:创新“赋能”未来

“国有企业要善于从眼前的危机和挑战中创造机遇,不断发展新模式、新业态、新技术、新产品,不断迈上新的台阶。”冀中能源集团党委书记、董事长杨国占说,不仅是带头提高创新能力,还要形成更多更好的创新成果和产品,在创新发展方面发挥更大引领作用。

冀中能源坚持把转型升级作为主攻方向,深入落实高质量发展要求,全力引领和推动企业转型发展,提升主业价值创造能力和核心竞争力,培育新增长点,打造发展新优势。尤其是把创新作为第一动力,进一步加大研发投入,持续推动煤炭、制约等领域技术攻关、产品研发和成果转化。“以科技创新‘赋能’未来发展”,已成为冀中能源驱动高质量发展的磅礴力量。

“四化融合”,技术创新为煤炭产业装备“智慧大脑”

5月13日,冀中能源股份公司的骨干矿井之一章村矿。2下3103的工作面上,装备着56个高清摄像头、30多个LED照明灯外加红外感应装置。随着工作人员在操控台的启动按键,工作面上几百台回收设备进入顺煤流启车、割煤、推溜、成组移架,乌金滚滚而出……

这是一个装备了“智慧大脑”的新型工作面。这个邢台地区开采历史最长的矿井,具有近百年的煤炭开采历史,长期面临着地质条件复杂、生产效率差等种种难题。

技术上的创新让这个百年老矿坚持从装备升级、工艺革新入手,加速推进动力变革。

依托智能化综采设备和新技术,整个工作面只需2人进行巡检就能出煤,3个生产班班减为2个,取消了夜班生产,人均工效却达到16.94吨/工,提升了58%。同样在章村矿,他们采用了一套被称为六轴机器人的设备在巷道狭小的空间进行360°旋转无死角作业,作业人员由30人减少到10

人,工效提升67%。

“我们始终将安全、绿色、高效作为煤炭产业发展方向,内稳外扩、增减协同,产业集中度和生产集约化水平进一步提高,90万吨以上矿井产量占比保持在80%以上,煤炭板块全年实现利润32.87亿元,稳定了集团运营基本面。”杨国占表示,最近几年,冀中能源煤炭本业围绕“稳产提效”,着力加强制约安全高效生产的关键技术突破,着力推进自动化、数字化、智能化矿山建设,着力推进高产高效矿井和区队建设,着力加强煤质管理和市场营销,实现煤炭均衡高效生产。

不仅仅是章村矿,冀中能源股份公司所属各矿都在加速向智能化时代迈进。

在邢东矿,一种集成掘进钻车、扒装机、锚杆机三种设备功能于一体的钻装锚机投入使用,借助于多机一体化的技术,相同岩性条件下,每班节约1个多小时,每月进尺150米以上。

在东庞矿,随着“掌上洗煤厂”的建设,六层楼的厂房几乎看不到工作人员的身影,只要巡检工作人员一点手机就可以了解36台设备的运行状况。在邢台矿,井下变电所、井下皮带、压风机房等多个场地逐步实现智能化无人值守,优化岗位近30人。

而在山西,一套远程集中供液站系统在冀中能源股份中段王矿投入使用。这套系统最多可以同时服务6个综采工作面,还能对供液站所有设备进行实时操控和监控,实现远程控制无人值守。

推进矿井机械化、信息化、自动化、智能化“四化融合”建设是煤矿转型升级的根本出路。冀中能源集团抢抓产业变革新机遇,以加快“四化融合”推动企业转型发展,努力寻求一条资源利用高、环境污染少、安全有保障、经济效益好的发展新路。

主动谋变,产品创新让非煤业务实现“完美转身”

5月15日,冀中装备石家庄煤矿

机械有限责任公司生产车间,车工班组长王景峰正在车床上加工零部件。他神情专注,动作娴熟,一个零部件在他的手中慢慢成型。

17年来,王景峰加工出了无数个或简单或复杂的零部件。一根头发丝的直径是0.09毫米左右,车工的加工精度达到这个标准就堪称优秀。而王景峰给自己定下的标准是0.03毫米,也就是一根头发丝直径的三分之一。但熟悉王景峰的人知道,他获得一个又一个荣誉称号,不仅靠他精湛的技艺,更得益于企业良好的创新氛围。

企业的转型升级离不开技术创新,技术创新离不开车间一线工人,王景峰在创新的路上一路探索着。2011年,以他名字命名的王景峰创新工作室创立。截至目前,工作室完成创新成果200余项,为企业创造效益达千万元。

“人人是创新主体,岗位是创新平台”的理念在冀中能源集团日益深入人心,岗位创新在许多单位已蔚然成风。通过有效集成大众创新资源和员工智慧,积极打造“众创空间”和“创客文化”,职工拥有自己名字命名的创新成果越来越多,很多职工的科技创新成果还申请获得了国家专利。

创新,让王景峰与石煤机主动谋变、转型升级的发展路径同频共振。

5月15日,河北石家庄市装备制造产业园,石煤机公司生产车间里,工人们切割、焊接、组装,“歇人不歇机器”,一派繁忙。石煤机公司党委书记尹同舟说,复工复产以来,石煤机面临的最大问题是,生产进度满足不了订单需求。

然而,5年前,这个曾是原煤炭部直属的全国8家重点煤矿机械企业之一的老牌国企,还面临着生存考验。尹同舟说,原来石煤机主要是生产煤矿装备,煤炭行业景气的时候,产品不愁销路,日子还过得去。2015年,煤炭行业“黄金十年”过去之后,煤炭产能严重过剩,很多企业缩减了采购计划,原本红火的煤机市场突然严重萎缩。

融入血液的创新意识,让石煤机在环保领域找到机遇。他们发现国家治理污染的力度越来越大,各地对环卫车辆的需求旺盛。依靠现有机械装备研发优势和车辆改装资质,石煤机开始转型生产环保用车。因为产品适销对路,一下子便打开了市场,如今,在石家庄、保定、唐山等省内各大城市,都能看到“石煤”牌洗扫车、吸尘车、洒水车。

系列环卫车产品已然成为石煤机占领市场的经济增量主力。看似“貌不惊人”的环卫车竟然撬动了1个亿元级市场,成为冀中能源装备集团石煤机公司重新焕发生机的“灵丹妙药”。

不久前,最新研制的四季多功能扫路车、单发洗扫车在石家庄批量中标。此次批量中标的环卫车产品均为石煤机公司近两年推向市场的新产品。其中,四季多功能扫路车于2019年11月问世,集洗扫、吸尘、低压洒水功能于一身,可一车多用,降低用户购车成本,同时不受时令限制,一年四季皆可使用。

“目前我们的非煤产品贡献的产值已经超过了煤机。”尹同舟说,如今,石煤机公司环卫车产品经过几年的研发,已经拥有清扫、清洗、垃圾收运三个系列45个车型,覆盖河北省各个地市,并进入到河北省外的10余个省份,市场占有率居河北省首位。尤其是最近两年,销量和营业收入均实现翻番式增长。

发现蓝海,思路创新从卖产品变“卖服务”

“我们的水害风险预警与防控系统已在冀、蒙、皖、晋16个矿、30个工作面推广应用,2019年相关服务收入超过1200万元。”冀中能源旗下河北煤炭科学研究院有限公司总工程师李玉宝,几年前并没有想到,一项矿井水害微震监测预警技术,以及由此建立的水害风险预警与防控系统,能够带来实实在在的收入。

河北煤炭科学研究院有限公司,

前身是河北煤炭科学研究所,成立于1978年,是冀中能源集团直属的煤炭综合研发机构。多年来,河北煤科院在煤矿防治水、充填采煤、矿井辅助运输技术与设备研发等领域大力开展科技攻关。

李玉宝介绍,“河北省煤矿水害风险预警及防控系统”,是一个集多矿井水害监测数据采集、管理、预警于一体的综合信息服务平台。

煤矿采、掘活动,打破原岩应力平衡,造成岩石破裂、构造活化,高压地下水运动产生裂隙冲扩、破岩,均会形成微震事件,发出微弱地震波。通过高灵敏度微震检波器,可以采集这些信号并进行时空定位处理。

2014年以来,河北煤科院首次将微震技术用于矿井水害预警。从分析微震事件的时空聚集及变化规律、确定岩石破裂发育的时空轨迹入手,对导水通道形成过程及突水风险进行研判,并形成一套监测预警技术。

作为国家煤监局“高危行业(煤矿)企业风险预警与防控系统试点项目”的重要组成部分,基于全省煤矿水害严重、防治水任务艰巨的严峻现实,2017年11月,河北煤监局投资1200万元,依托河北煤科院微震平台,启动“河北省煤矿水害风险预警及防控系统”建设工作。2018年12月,省内冀中能源、开滦集团19个水文地质条件复杂、极复杂和大采深矿井的排水量、水位/水温、微震、泵房视频等4类信息全部接入系统,实现全省联网,通过验收。

李玉宝介绍,这套系统由数据采集、数据平台、水害预警等几部分构成。在矿端部署数据传输服务器(DTS),内置数据传输管理软件,通过新建、改造、集成,实现了泵房排水量、水位/水温、微震及泵房视频4类信息采集,并通过互联网实时、连续地传输至系统。

系统根据水量监测、水文观测孔水位/水温监测、微震监测等三类数据变化,自动启动预警判别系统,实现煤矿水害事故的智能预

警。预警信息一旦出现,系统会以声音、图像方式报警,并以手机推送方式发给目标人群,方便各级领导在第一时间了解水害风险情况、多方联动、快速反应,将风险及损失降到最低。

河北煤科院创新思路,研发、形成以微震数据处理、分析为核心的“1+N”工作模式,建成以河北煤科院为数据中心,连接30—40个矿井的微震监测网络。每个矿井作为一个相对独立的采集单元,微震数据通过井下环网、地面互联网,实时、连续地传输到微震数据中心,由专业团队进行分析解释。每天通过微信发布监测日报,对是否存在突水风险进行预警。

1月,河北煤科院承建淮河能源“煤业分公司煤矿水害风险预警及防控系统”,这也是国内第二套煤矿水害预警与防控平台。目前在已完成方案设计、软件开发,进入数据采集、系统融合、后台调试的基础上,在4月份已经通过淮河能源的验收。从卖产品到卖服务,思路创新让冀中能源发掘了另一片蓝海。

不仅仅是这套水害预警系统,2019年,冀中能源全年投入研发经费8.9亿元,先后获省部级以上奖励23项,授权专利50项,主持、参与编制各类技术标准19项,创新体系不断健全完善,协同创新迈出实质步伐,自主研发实现重大突破,技术输出取得较好成效。

“新一轮科技革命蓄势待发,全球产业更新换代不断加快,传统产业为主导的企业,比以往任何时候更需要创新。我们把创新发展摆在突出位置,目的就是开辟新路径,培育新动能,形成新的增长极,实现资源依赖型向创新驱动型发展转变,这也是大型国有企业的使命所系。”杨国占说,当前,我省正在抢抓“三件大事”等重大战略机遇,大力推进系列三年行动计划,其中战略性新兴产业发展、“万企转型”行动、生物制药高质量发展等专项方案,与集团现有产业转型升级、新产业新业态培育高度契合,为我们下一步发展提供了难得机遇。

杨国占表示,今年,冀中能源将加大研发投入,力争在新兴产业培育和安全生产、节能环保、制药、装备等领域打造一批有核心竞争力、品牌影响力的技术和产品。