

# “合作经济”为哈密发展注入新动力

■ 本报记者 江金骥

新能源、新型材料工业、新型装备工业、新型农产品加工业、现代物流业等,在各援疆力量的共同努力下,正成为推动哈密区域经济发展的新动力。中国企业联合会、中国企业家协会副理事长于武,《中国企业报》集团社长吴昫国,《中国企业报》集团文化产业公司总经理樊越等一行8人,在新疆哈密高新技术开发区调研时发现,作为“丝绸之路经济带”的重要节点的哈密市,正依托高新区,将外部支援和内生动力有机结合,使得该地的创新创业环境、产业结构和发展质量,都在进一步优化和提升。

《中国企业报》记者在哈密高新区展览展示区了解到,哈密高新技术开发区(以下简称“哈密高新区”),批准面积达69.22平方公里,哈密高新区含北部新兴产业园、南部循环经济产业园以及石城子光伏产业园三个加工区。以高新区为“引擎”,哈密市的新能源、新材料等新兴产业,近年来获得长足发展。

“我们先后主要与广东和河南两省,达成战略援助计划,至此,已分别从两省获得7亿多元和16亿多元的发展投资。”展区接待人员介绍,这些投资,多半用于高新产业和民生设施。

据了解,哈密以煤电、风电、光电为主的综合能源,正在围绕着“核心业态+关联业态+衍生态”,加快构建能源大数据全产业链,打造我国的能源大数据产业链高地。目前,哈密的煤炭资



本报记者 江金骥/摄

源占全国12.5%,哈密的风能被确定为国家七千万千瓦级风电基地之一,哈密还被国家确定为百万千瓦级光伏电站。在新型装备方面,以风电、光伏、电气、石油煤化工、节能环保、矿山机械为主导,积聚金风、中车、海装、兰石等知名企业,逐步发展成为新疆规模最大、产业链最长的新型能源装备制造基地。

为实现装备制造业高端化,哈密正在通过“链条完善、特色升级、新型切入”三种途径,加大企业的自主创新和扶持力度。

优质的农副产品,是哈密得天独厚的优质资源。“哈密正在不断加大科技投入,加快副产品的精深加工与应用。”哈密市

政府副秘书长吕自力告诉《中国企业报》记者,哈密许多的农副产品,都已经显现出较强的市场竞争力和品牌影响力。其中,哈密瓜、葡萄酒、葡萄干果、哈密大枣、大枣酒等优质产品,已经覆盖全国,并销往十多个国家和地区。记者在新疆新坤果业股份有限公司看到,这个规模不大的食品企业,生产的部分产品成功打入航空市场,成为众多“空客”们的美食。

“哈密是新疆的东大门,既是新疆向内地开放的门户,又是我国向西开放的桥头堡,具有东联、西出、南通、北拓的战略地缘优势。”哈密市委常委、常务副市长徐建辉向《中国企业报》记者介

绍,哈密市已被国家规划为新疆三大铁路枢纽城市、规划为全国179个国家级交通枢纽城市,在自治区城镇规划发展体系中,哈密被提升为丝绸之路经济带核心区的重要增长极、国家新型综合能源基地、新疆副中心城市、一级综合交通枢纽。据介绍,以“一区三园”为基本格局的哈密高新区,目前正在进一步整合全市各族人民的共同努力与各界的援建力量,整合各领域优势投资建设者,积极发展新兴工业和特色产业,最终将其打造成以先进装备制造、太阳能发电等高新技术产业为主的发展体系,尽快将哈密高新区打造成新型工业化主战场和特色经济的试验田。

# 纯天然婴儿辅食高端市场等待中资企业“揭牌”

■ 本报记者 石岩

随着生活水平的提高,消费观念的改变以及政府关于改善居民营养水平等政策的出台,有机结构预计,中国婴幼儿辅食市场的规模将呈现几何式增长,并将有大量的企业进入到这一市场。

与之对应的是,目前国内的婴幼儿辅食数量庞杂、品质良莠不齐。以亨氏、雀巢等为代表的国外企业长期占据行业主导地位,国内企业还需一场逆袭之路。

## 天然辅食国内“真空”

中国疾病预防控制中心的相关专家指出,健康的饮食是儿童身体发育成长的重要保障。首都儿科研究所主任医师刘传合教授表示,许多家长在选择辅食产品的时候,会首选有质量保证的产品,比如纯天然辅食。但是,当下纯天然的辅食产品依旧是国内辅食行业的空白。

国家燕麦产业技术体系首席科学家任长忠教授表示,纯天然的种植方式主要是难度太大。一方面苛刻的种植条件,让人们望而止步;另一方面由于纯天然种植的成本高、产量低,导致经济价值无法体现,出于经济效益的考虑,企业都不愿冒险涉足纯天然种植领域。

除此之外,纯天然的婴幼儿辅食产品生产加工,在国内存在技术屏障。北京大学公共卫生学院营养与食品卫生系副主任王军波教授在接受记者采访时表示,“在纯天然婴幼儿辅食的生产加工过程中,目前的技术尚无法避免营养的流失。营养流失,不仅是国内难以解决的问题,在国际上这也是一个技术难题。”

## 5年攻关突破瓶颈

种植难度大、经济效益低、技术屏障难以突破,导致了国内婴幼儿辅食行业缺乏纯天然婴幼儿辅食产品。“为了能够给中国婴幼儿提供天然安全、营养健康的辅

食产品,我们经过多年的海内外考察与调研,发现纯天然燕麦营养最丰富。”蒙北雪原燕麦粉的创始人李刚岭接受《中国企业报》记者专访时表示,“为了寻找适宜种植纯天然燕麦的环境,我们团队在全球三大洲七个国家进行了多次考察调研,经过14项科学检测及分析评估,在内蒙古边境蒙北雪原找到了适宜纯天然燕麦生长的地方,并建立了11万亩的纯天然燕麦种植基地。”

经过5年多的时间,李刚岭及其团队解决了纯天然燕麦种植的难题,而生产过程中营养流失的问题又成为他面前的一道屏障。为了解决营养流失的问题,他们经过两年多的实验,终于解决了这项世界技术难题。

王军波教授表示,生命早期的营养补充很重要,纯天然的燕麦作为婴幼儿辅食,不但天然安全而且营养丰富。

## 市场尚需孵化

目前,国内婴幼儿辅食企业

尚处在起步阶段,市场发育程度仍然比较低。在低端市场上,各种产品鱼龙混杂,产品缺乏技术含量,大部分国内企业艰难生存;而在中高端市场,大多数企业仍步履维艰,只有少数几家企业通过差异化和品牌化建立起婴幼儿辅食品牌的良好形象,获得了较高的市场占有率。

李刚岭对记者表示,辅食市场是初级阶段市场,还存在巨大的空间,国内品牌仍有成为行业领导品牌的机会。除了扎扎实实做好产品与营销的基础工作外,国内品牌还有着跨国公司无可比拟的优势,那就是开发新品类、新工艺、口味和形态。对于国内品牌而言,还有更大的品类创新空间。

“未来国内的婴幼儿辅食行业,天然安全、营养丰富的产品一定成为市场的主流。”李刚岭表示,“目前国内辅食市场的大部分份额仍被国外品牌占据,随着国内首款纯天然婴幼儿辅食产品的上市,这种市场格局将被打破。”

# 小额信贷打通金融扶贫“最后一公里”

■ 本报记者 周梦

当下,农村金融发展的小额信贷模式,在各地“金融精准扶贫”中表现抢眼,小额信贷资金的帮扶支撑,可以说是返乡创业者发展地方特色产业的一大助力。

随着国家政策的推进,回乡的创业者已经慢慢成为一些贫困地区经济的带动者,他们带着产业化的新思维往往为当地带来诸多生产升级,但在这个过程中,创业者往往需要较大的前期投入。

农户伍旭光最早接触小额信贷是在一次他去湖南金井镇游玩的途中,一位亲戚同他聊天时不经意提到,不需要繁琐的手续和过多的担保就可以贷款,这让本就有返乡创业打算的他立刻嗅到了以后的发展机会,通过询问后得知是中和农信的小额信贷项目。伍旭光非常赞同中和农信的调研模式,实地去申请人家中进行调查,对房、车、家庭成员等进行拍照登记,在邻里走访了解口碑。

回乡创办合作社的伍旭光坦言在农村最难的就是金钱,对于投资的金额的比重,是摸着石头过河,一步一步地发展,一步一步地试验,“投多了、亏大了就是很大的困难。”伍旭光回忆起开始找贷款的情形,那时候他承包了140多亩田地,为了升级种植产业,他放手一搏,申请了中和农信的贷款,给每亩田加上了竹子支架,每亩投资都在5000元以上,这一笔巨大的投入让他很快获得了收益,“2米高的支架下有很好的通风,下面可以养鸭子和鸡,种植的瓜萎的价格都到60元一斤了。”

伍旭光算着账,减去去年投入的80万元并扣除成本,目前净收入30万元,按一个周期算,6年应有200万元,今年开个合作社大概收入在60多万元。伍旭光的心算是安定下来了,接下来的他思考着如何将品牌打响,在发展产业的同时他也在思索着发展家庭养殖的可能性。

“‘中和农信’的使命就是‘打通农村金融最后100米’。我们要有能力去帮助他们,他们才能有本事,如果把他们放弃了,也会觉得有些可惜。”中和农信平江支机构的主任田翠介绍称,部门一般会为创业者加大贷款的额度,其中个贷中90%是中等收入农户客户,他们也主要是用以发展产业。

据了解,目前,中和农信已覆盖21个省、271个县、4129个乡镇,88462个行政村的400万贫困人口,其中国家级、省级贫困县占81%。至今累计放贷193万笔,累计放款金额243亿元。每年大概保持约50%的业务增长。不久前,蚂蚁金服在湖南平江县淡江村举办发布会,正式宣布和中和农信展开战略合作。未来,两家机构将携手把普惠金融服务扩展至中国农村尤其是贫困地区,3年内将“互联网+精准扶贫”的模式推广到全国300多个国家级和省级贫困县。