

用“智慧生产 数字协同”点亮云岭大地

——以“苹果之城”云南昭通为例,对云果产业互联网进行探讨与实践

□ 孙月秋

为积极贯彻云南省“绿色食品牌”与“数字云南”战略,充分结合国家乡村振兴战略,以促进产业兴旺为目的,昆明农业发展投资有限公司投资建设了“云果产业大脑”平台项目,通过“云果产业园区+云果产业大脑”建设,构建支撑云果产业发展的双轮驱动引擎,致力汇聚形成线上线下贯通的云果产业生态圈,一举改变云果产业“低、小、散、弱”的产业格局,形成集政、产、研、学、金于一体的云果产业新平台、新中心。本文将从云果产业大脑的定位和能力、云果在线交易体系及实践案例三个方面,对云果产业互联网进行解构和探讨。

云果产业大脑的定位和能力

云果产业大脑依托国家高原云果产业园线下园区,聚焦云南水果产业,以数据驱动云果产业升级为重点,以向云南省千亿水果产业提供数字化服务的新型基础设施为最终定位,通过4平台“云果云平台+云果区块链平台+云果数据中台+数字云果馆平台”及“云果网”建设,构建“4+1”平台支撑的云果产业大脑,聚合产业发展要素,为水果产业链企业提供云平台租赁、行业SaaS、数据、金融、交易等服务,实现云果产业链再组织,打造云果产业的新平台、新中心。

平台核心能力在于通过向产业从业机构或人员提供算力、算法、数据及SaaS应用,辅助产业降低行业数字化成本、提升产业协同效率,打造以数据驱动的水果产业化运营平台,推动建立水果产业全面数字化生态链接,形成具有梅特卡夫效应的网络平台,分享5%产业增加值。在这四大输出中,算力、SaaS应用库是产业首选需求,也是最能够快速满足的需求,但算法与数据才是平台沉淀与积累的核心,而数据又是算法的基础,只有拥有了大范围、高质量的数据,算法的价值才能有效发挥。

云果在线交易在水果产业互联网中的应用

交易,是云果产业链条中最为重要的一个环节和核心价值所在。云果在线交易平台不仅仅是一个结算平台,而是集交易磋商、合同签订、清分结算、果品品控、物流管控、供应链金融等服务为一体的平台,同时运用区块链技术保证货品流、

资金流和信息流数据的真实可信。云果交易平台的主体交易结构将围绕S2B模式建设,同时还将衍生出现货挂牌洽谈交易、现货挂牌撮合交易、网上超市交易、竞价拍卖、竞价招投标、专场、团购等多种交易方式。基于云果PAAS服务平台,上述体系将面向各端用户提供对应服务和接口,比如为企业提供交易保障、物流追踪、金融服务、信用体系等支撑功能,为银行、保险、信托、基金等资金方提供全程可溯、风险可控的资产监管、资金跟踪、风险预警和智能分析等服务模块。

云南作为我国水果产业大省,水果流通市场规模庞大,供应链冗长且复杂度高,传统批发市场线下交易模式仍为主要的流通方式。在农业互联网用户群体和消费习惯逐渐形成的背景下,云果平台交易体系的建设对于促进云果产业整体迈入数字化且维持良性运营具有极为重要的意义。

围绕产地供应链,构建以大宗S2B交易为主体的云果电子商务交易体系,带动上下游供应链伙伴全方位结网,提升供应链整体运行效率,是正处于建设阶段的云果在线交易体系未来发展的核心目标。同时,稳定的产品交易能为平台带来持续的流量,进而引导用户逐步释放出更多的需求,进一步辅助平台拓宽服务边界,丰富服务种类。

交易体系的实现,是云果产业大脑阶段性发展目标达成的综合体现,其背后的支撑基础和实施路径离不开水果产业链条每一个核心环节的数字化和在线化。

“苹果之城”的产业互联网实践

共建“苹果之城”,共享富裕之果。

苹果产业是云南省昭通市的特优主导产业,迄今已有80年的栽培历史,自古就有“北有烟台,南有昭通”的说法。昭通苹果色泽鲜艳、肉质细脆、甜酸适度、汁液丰富、风味浓郁,被誉为云贵高原的“乌蒙圣果”。产品除销往云贵川渝及两广外,还远销到上海、浙江、江苏、福建及东盟国家。

近年来,昭通市按照苹果产业、苹果品牌、苹果之城“三部曲”的思路,充分挖掘“苹果”这张城市名片,积极打造百万人口与百万亩苹果高度融合的“苹果之城”,苹果产业规模与质量、品牌与效益同步提升。

昭阳区是昭通市苹果主种植区,是中国南方优质苹果生产基地,是云南省“一县一业”示范创建县。



奔跑在云贵高原上的“幸福慢车”

云南省昭通市昭阳区小龙洞乡小龙洞村的果农将苹果装车。

新华社记者 杨文斌 摄

目前,苹果种植面积73万亩,占全市85%以上,占全省65%以上,产量达80万吨,综合产值80亿元。2021年10、11、12三个月份,以昭通市昭阳区为主的云南苹果出口量分别位居全国第一、第二、第一。昭通苹果产业涉及15个乡(镇)、办事处,惠及农户11.7万余户,35万余人,苹果已真正成为了昭阳区人民最大的致富果。

打造苹果产业互联网,构建昭通苹果产业创新发展新动能。在国家大力推进乡村振兴和数字经济背景下,云南省昭通市对当地苹果产业做出了新的尝试,打造苹果产业互联网,构建昭通苹果产业创新发展新动能。围绕苹果产业创新链与产业链衔接发展,充分对接国家数字农业农村创新中心,实现智慧化、数字化生产管理产品集成应用、中试熟化、标准验证、示范推广,推动昭通苹果产业数字化转型升级。

昭通苹果产业互联网围绕如何延长产业链、提升价值链来进行搭建。在我国的农业现状中,供需结构错配和要素配置扭曲是制约农业发展的突出矛盾和问题,农业供给侧结构性改革显得尤为重要。

苹果产业互联网的业务蓝图将发挥链长和链主的引领作用,协同创新、解决产业链基础问题、发挥牵头和协调的作用,推动产业链高质

量发展,形成苹果数智云,促进苹果产业发展。

苹果产业互联网的实施路径。苹果产业互联网由昭通超越农业有限公司、云果产业大脑共同搭建,通过各自的优势,构建以苹果产业为根基,标准为基础、数据为核心、互联网为手段的产业化运营体系。苹果产业互联网将建设一个线下产业服务中心和一个线上产业数字化平台,通过数据驱动苹果产业升级。产业服务中心依托昭通超越农业有限公司,建立苹果专业投入品服务团队、种植服务窗口等;产业数字化平台通过对数据的积累、模型的搭建,提升苹果产业的数字化能力。在苹果产业互联网的实践下,最终目标是提升昭通苹果产业10%的产出。

苹果产业互联网将分三个阶段实施,计划于明年全面建设完成。第一阶段:建设基地种植管理系统、集成现有系统数据、建设调度指挥中心,先实现果园种植、生产的数字化;第二阶段:建设供应链系统、销售系统实现果园销售及供应链的数字化;第三阶段:通过大数据、人工智能等技术加持,全面实现全链条的智慧化。

苹果产业互联网当前的建设成果。苹果产业互联网目前已建设完成智慧果园种植管理系统、可视化系统及区块链追溯系统。

智慧果园种植管理系统是为果园主及果园管理人员提供的一套全面的农事管理系统。系统能够帮助果园主管理好基地。可视化系统基于已有果园管理体系,在三维模型、GIS引擎、720°全景地图中做模型开发,进行地块信息、技术管理信息、耕作管理信息、生长动态信息、现场视频等可视化展示和远程管理并集合果园介绍。区块链追溯系统围绕种植环节、采收环节、加工物流环节、仓储管理环节及交易环节,提供苹果产品全产业链追溯的SaaS应用,使每一个产业链环节中的企业都能够用上对应环节的追溯信息化系统。

当前,我国已进入数字经济时代,但农业产业数字化、数字产业化之路仍很漫长。蓝图虽美,仍需回归源头。从田间地头开始布局建设,是政府、企业、果农、云果产业大脑以及其他千万从业者不变的初心和使命。苹果产业互联网是云南昭通这座“苹果之城”对乡村振兴宏伟命题给出的其中一份答卷,希望在产业互联网的赋能和助力下,越来越多的“智慧生产、数字协同”点亮云岭大地,产业兴旺有抓手,乡村振兴有保障。

(作者系昆明盛世桃源农业科技产业开发公司董事长/云果产业大脑负责人)

建立服务产业链 塑造外贸新业态

——“外贸供应链网络服务平台”发展纪实

根据《“十四五”对外贸易高质量发展规划》,外贸高质量发展将努力实现五大目标:贸易综合实力进一步增强、协调创新水平进一步提高、畅通循环能力进一步提升、贸易开放合作进一步深化、贸易安全体系进一步完善。

根据海关数据显示,2021年,我国进出口总值接近40万亿元,达到历史高点。2021年我国货物贸易进出口总值39.1万亿元,比2020年增长21.4%。

从产品看,2021年我国笔记本电脑、平板电脑、家用电器等产品出口合计增长13.2%;医药材及药品出口增长101.2%,有力支持了全球抗疫。数据显示,2021年,中间产品占我国对“一带一路”沿线国家的出口比重为56.2%,出口汽车零配件、纺织品、锂电池蓄电池分别增长26.7%、14.1%和50.4%。此外,2021年我国自“一带一路”沿线国家进口原油、农产品、金属矿砂均实现了较快增长。

从主要贸易伙伴看,2021年,我国前五大贸易伙伴依次为东盟、欧盟、美国、日本和韩国,对上述贸易伙伴进出口分别为5.67万亿元、5.35万亿元、4.88万亿元、2.4万亿元和2.34万亿元,分别增长19.7%、19.1%、20.2%、9.4%和18.4%。而同期,我国对“一带一路”沿线国家进出口增长23.6%,比整体增速高2.2个百分点。这体现了我国推进贸易市场多元化取得新进展。

总的来看,“十四五”对外贸易实现了良好开局。展望未来,外贸面临的不确定不稳定不均衡因素增多。我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力。全球疫情形势依然严峻,国际需求复苏势头放缓。此外,再叠加2021年外贸基数较高的因素,2022年外贸运行面临一定的压力。

针对传统贸易渠道中间商环节长、工厂利润低、无法直接和终端销售渠道对接等问题,中国中小企业协会成立品牌国际工作委员会。品牌国际工作委员会借助30多年外贸经验和海外零售商交易经验的团队和政府资源支持,与海外众多采购商共同建立了外贸综合、全流程的服务平台——“外贸供应链网络服务平台”(以下简称“平台”)。平台聚焦企业品牌,助力国际贸易,为中小企业海外发展提供一站式服务,创建海外贸易新生态。

平台对接国内优质品牌企业与海内外线上线下各资源入驻,通过线上对接跨境电商企业和C端,线下对接传统外贸企业和B端的商业模式,整合专业的线上运营、资源导入、供应链匹配等专业服务和标准供应商提升、海外零售推送、维护等线下服务,改变传统外贸模式,提高国内品牌企业和资源的对接效率。同时,平台提供外贸全产业链服务,帮助企业快速、准确获得海外专业服务和相关资源,打造海外贸易线上线下绿色通道,获得线上流量和线下渠道,塑造企业品牌,快速进入海外市场。

平台凭借线上线下综合服务体系和服务资源,能为商家提供外贸全产业链、全流程、一站式的服务,解决商家在发展自主品牌过程中遇到的各种问题。此外,平台也提供定制化的服务,保障商家的个性化需求,提供针对性的解决方案。

此外,平台响应国家和协会的号召,积极参与长三角(嘉兴)“专精特新”企业服务基地建设,计划建立“外贸供应链网络服务平台-长三角总部基地”,将“外贸供应链网络服务平台”长三角总部落户浙江嘉兴。嘉兴服务基地对接海外线上线下各销售渠道,为嘉兴乃至浙江的企业提供跨境电商线上运营服务和大型商超线下采购对接服务,通过建立线上服务中心、线下采购中心、培训中心(沙龙、采购需求、配套服务)、国际交流中心(招商、论坛)、结算中心和国际产品展示中心等外贸平台服务中心,同时为企业提供外贸供应链各环节的配套服务。通过3年~5年的建设,把嘉兴服务基地建成长三角外贸服务综合平台,成为外贸服务标杆基地。同时,立足嘉兴,面向长三角,展望未来,建立全国的外贸产品展示服务基地,带动外贸服务全面发展。

(深圳聚德鑫信息技术有限公司供稿)

股权激励赋能中小企业创新发展

□ 于雪 陈丽妃

股权激励作为一种有效解决企业委托与代理问题的长期激励机制,早在20世纪80年代就在西方众多企业广泛实施,并产生了积极影响。随着计划经济向市场经济转型的逐步深入,我国企业中也掀起了股权激励的热潮。

20世纪90年代初,我国开始引入股权激励,国内企业开始借鉴股权激励管理办法。万科于1993年实施股权激励,成为中国第一家实施股权激励的上市公司;1999年,阿里巴巴也迈出了股权激励的步伐,2014年上市之时发布了“2014年IPO后股权激励计划”;宁德时代2019年计划下员工股权激励的获益空间已经达到了92亿元。

深圳市华一世纪企业管理顾问有限公司(以下简称“华一世纪”)成立于2010年,是一家专注于企业全生命周期股权激励整体解决方案的专业服务机构。致力为全国民营企业提供股权激励、股权布局、咨询辅导、绩效管理、公司治理、上市辅导

等一站式培训咨询服务。

华一世纪是深圳市管理咨询行业协会会长单位、中国中小企业协会副会长单位、中国中小企业股权激励研究中心,是工信部首批推荐的企业管咨询机构。2020年,华一世纪被工信部授予“国家中小企业公共服务示范平台”。

据预估,2022年全市场股权激励案例或超1000家,其中,以民营企业为主的中小板和创业板在股权激励方面更显出高度热情。透过股权激励走热这道风景线,上市公司市值管理新一波大潮正迎面而来。

回归当下,中国的民营企业为什么要做股权激励?一方面,股权激励是促进共同富裕的有效工具之一。华一世纪自2010年成立以来,已服务企业超10万家,不仅为中小企业发展注入新动力,也为各行各业的发展贡献了一份力量。另一方面,随着越来越多人从大城市返乡创业,政策变化、科技变革以及产业升级迭代带来了新需求和新模式,股权激励能为更多人才搭建平台,释放

人才红利。

政策扶持下,股权激励已经成为企业发展的重要引擎”。在实现共同富裕的有效路径上,股权激励或是企业最“兼容”的方案之一。从地区分布看,位于北上广深这些一线城市的上市公司,在股权激励方面,也抢跑在第一条线。企业品牌的建立往往需要很长的时间,但是时至今日,很多企业或品牌都在历史长河中消失殆尽了,这个现状反映什么呢?其实就是企业要想获得持续长久的成功是非常困难的,也正因为如此,企业更应该实施转型战略,并在适当时候做出相应调整,以实现可持续发展。

华一世纪设立的股权激励系列课程是向广大中小企业家普及适用于企业不同发展阶段的股权激励模式,深入剖析股权激励的价值,为企业导入股权激励奠定基础;具体到股权激励理论、工具和方法,从无到有、由虚到实的股权激励方案设计;覆盖企业全生命周期,致力帮助广大中小企业家解决公司治理问题,实现企业裂变式增长。

新时代背景下,股权激励助力企业“稳中求进”,促进就业。人工智能、5G、大数据等智能交互技术的进步,加速了新经济的发展。与此同时,技术的进步,也让很多专业人才变成了“抢手资源”,而企业的发展所需资源之一就是人才资源。

股权激励作为企业留住和吸引优秀人才、完善企业文化、实现企业快速发展的重要工具,上市公司实施股权激励数量已经呈现了井喷式增长,其激励方案更实现了质的飞跃。实际上,经营企业的本质就是经营人的需求,任何企业都是经营人的事业。企业在任何发展阶段,都可以导入股权激励。

既要解决效率又要解决公平问题,就需要实行新的利益分配机制,除了工资和奖金,还应给予员工额外的股份或分红。正如华一世纪创始人单海洋所说:“企业越小,越要进行股权激励,因为和大企业相比,小企业一无资金,二无技术,三无品牌,拿什么吸引和留住人才?靠的就是股权激励。既然不能给予员工工资,就要给予员工希望与未来。”

企业经营管理模式转变,股权激励为各行各业带来新商业机遇。对于优质的企业而言,管理技术是基础,商学逻辑是核心。企业客户就像一棵棵参天大树,管理技术则是助力企业成长的养分,而定制咨询服务则是水。在灌溉的过程中,过多的养分和过多的水都是不合适的,如何把握好配比,是每家优质企业独有的秘方。

对于股权激励咨询服务而言,尽管不同规模、不同行业的客户会有不同的诉求及特点,但无论是大企业还是小企业,这个诉求都有交叉点,那就是:企业可持续发展。在这个过程中,股权激励就可以帮助企业去探寻新的商业模式和合作方式。

华一世纪作为股权激励发展的一股力量,正在成为新经济企业发展的重要推动力。华一世纪正在致力为中小企业高质量发展增能蓄力,并孕育出更多新商业模式和股权激励学习模式,希望成为更多企业发展背后强大的推动力量。

(作者单位:深圳市华一世纪企业管理顾问有限公司)