



“京东+”在滨州开出了哪些“花”

滨州日报/滨州网记者 刘清春 通讯员 赵清华

柜台起家,因为“非典”试水电商,只用了短短十几年就成长为全球前十的互联网公司,如今更成为全国最大的自营电商平台和零售基础设施服务商。它,就是京东。如今,这个世界瞩目的互联网巨鳄已落户滨州一年多,正融入滨州这座城市的肌体与血脉。

2017年,京东在滨州布局“京东黄河三角洲云计算大数据中心”,拉开了滨州与京东开展深入合作的序幕。随后,京东在滨州成立分公司,开工建设大数据中心,举办招商会、电商节,不断邀请知名专家来滨州讲座,并连续签署国际电商城、“互联网+电商教育”等多个项目,频频在渤海之滨搞出大手笔。

而与京东电商巨头的合作,也让滨州备受互联网行业关注。

今年1月初,市政府又与京东集团签署了一项战略合作协议。这次是建设滨州国际电商城,将利用京东集团大数据、金融、物流等优势,吸引国际国内电商及配套产业集聚,形成电商企业规模化发展,打造黄河三角洲区域电商集聚地和具有全国影响力的国际电商城。

那么,京东能给滨州带来什么?已经给滨州带来了什么?还将给滨州带来什么呢?如果您对“大数据中心”还有心理距离,那么,咱就从身边的“京东小事”说起。

“京东·滨州特产馆”成为京东平台独立专属的地方特产频道,滨州享受到跟刘强东老家江苏宿迁一样的待遇

搜索“滨州 京东”,您会发现,第一个蹦出的就是“京东·滨州特产馆”,蓝莓、樱桃、冬枣、苹果、核桃、枣、姜、粗布床单等滨州特产位列其中——作为独立专属的地方特产频道,滨州享受到跟刘强东老家江苏宿迁一样的待遇!

在2017年5月举行的“京东滨州首届合作伙伴招商会”上,京东的整个生态体系为滨州的产业开设了绿色通道。沾化冬枣、滨城家纺、惠民绳网、博兴厨具、阳信牛肉等滨州知名特色产业,得以借助京东平台以全新的电商品牌推向全国。

“滨州货”上了京东快车,有何好处?首先是“正品行货、全国联保、机打发票”的京东品质为滨州特产树立口碑、品牌。

其次,京东为入驻的滨州企业提供“保姆式”服务,缩短了企业入驻京东商城的时间和环节,降低了企业的网络推广成本,并帮助企业提高品牌影响力。

众所周知,京东自建了庞大的物流体系。



其中,三张覆盖全国的网很厉害,一是大件物流网络,二是200多个中小件物流中心,三是冷藏冷链仓配一体化网络。

尤其是正在建设中的冷藏冷链仓配一体化网络,对于农产品的冷藏、运输、配送都极为重要,京东为此三年要投入100亿元!由此,你或许能理解为什么京东会着重在“互联网+滨州农业”上下大力气——滨州特产将是京东运转冷藏冷链仓配网络的试验田。

再次,京东能让国字号的滨州特产真正享受国字号待遇。

以沾化冬枣为例。由于全国知名,因此一到销售季,冒充沾化冬枣的枣产品就格外多,逼得我们不得不四处打假。而入驻京东后,京东不光想让冬枣不怕假货,还着力让它享受国字号的好处。

2017年冬枣销售季,线上,京东商城沾化特产馆推出了“29.9元5斤装全国包邮”的超大力度,并让冬枣加盟京东生鲜的“9月金秋风暴”、“生鲜品牌日”等大型专题。而通过把冬枣与京东商城的促销页面结合,冬枣销售店面的点击率和实际购买转化率都实现了几何倍数的增长。

活动期间,京东平台还利用自身的新媒体资源,为冬枣进行线上线下联动直播销售,通过对原产地枣园的展示,让用手机、电脑收看直播的潜在消费者领略枣园风情,完成一站式购物的体验流程。

此外,京东还计划充分利用沾化冬枣的产

量、质量绝对优势,建设全国冬枣价格指数发布中心,打造全国冬枣价格指数发布平台。同时,利用平台的区域电商经济可视化与分析服务、传统产业电商数据分析服务等,能为冬枣产业提供大数据精准分析及营销服务。此外,平台还能结合京东C端用户消费大数据,联合全国农贸批发市场联合会,发布全国冬枣价格指数,为进一步推动滨州“互联网+冬枣”产业战略落地提供大数据支撑。

可见,将来沾化冬枣不光不怕假货,还能精准营销,这必将空前提升沾化冬枣在市场、行业中的权威。

京东+滨州农业,京东+滨州工业,京东+服务业,京东+滨州教育,京东+智慧开发区……“京东+”在滨州遍地开花

跟京东“谈恋爱”的,不只是滨州农产品。

今年4月,滨州经济技术开发区“企业上云”对接沙龙举办,市政府采取“云服务券”财政补贴方式推动滨州“企业上云”发展。现场,京东云宣布:联合滨州经济技术开发区为辖区内企业提供三年免费的IT资源服务,并由京东云提供云主机、云数据库、负载均衡、公网带宽及专业的运维服务。

其实,滨州企业联手京东云,早就开始了。2017年,滨州东方地毯通过对接京东上云,与乐豆科技共同开发地毯个性化定制平台。该平台

开通了5台云主机、2台数据库及负载均衡、公网带宽等服务,且无需支付机房空调、UPS供电、服务器设备备件、运维人员的费用。

这有啥好处?

借助京东云,东方地毯打造了互联网全终端(PC端、微信服务号、微信小程序)在线定制和成品选购平台,以及具备消费型分销商、渠道商功能管理的平台。最终,让客户与生产制造商实现了即时信息互通,企业实现了对营销效果的实时监控!

该模式下,企业无需扩大实体办事处、代理点、周转仓规模,降低了销售管理费用。而京东根据微信服务号、微信小程序,融合移动端的特性,借助微信9.6亿海量用户帮助企业做推广,实现了裂变式营销,节约了企业的宣传费用,最终实现了一举多赢的经济和社会效益。

如今,与京东联姻的滨州企业越来越多。单是在2017年9月滨州政府带队企业“走进京东”的首场活动中,就有中裕食品、滨化集团、山东卢斯得机械、鲁北企业集团总公司等60余家滨州重点企业代表到参观京东集团总部!目前,魏桥创业、盟威戴卡也正与京东开展合作。

除此之外,还有京东对滨州人才的培养。

今年4月,滨州经济技术开发区职业中专电子商务专业开班。这一专业的设置与普通电子商务教育有着巨大差别——京东特色鲜明,京东集团电商学院直接负责教材编写、师资培训,主导实训教学,优秀毕业生推荐进入京东集团;设立创业班,培养具有自主创业能力,能够创办、经营、管理企业的高端管理型人才;学生百分百就业,学校已与滨州大数据产业园签订就业协议,保证顺利完成学业的学生全部就业,月薪不低于4000元。正因如此,该专业在前期未作宣传的情况下,招生出现爆满。

不光是这个专业,京东集团还在该校建设了“京东电商孵化实训基地”和“京东云技术交流培训中心”。同时,京东还启动了“滨州在线教育云平台”,这标志着京东首个教育云平台正式上线,“互联网+电商教育”项目在滨州全面启动。

同时,托京东云大数据平台,滨州经济技术开发区还将通过整合政府部门和企业事业单位的服务资源,为广大市民提供一站式、个性化、便捷高效的公共政务服务,率先打造全国首个“eID+智慧城市”。

无人机、无人车、无人仓等京东成果将走进滨州,“京东黄河三角洲云计算大数据中心”堪称京东辐射整个黄三角区域的“大脑”

智慧农业升级、无人超市、无人机、无人车、无人仓、高端配送、空气质量监测、智慧汽车……这些京东热词是不是一听就很有吸引力?

目前,京东X无人超市已在北京、天津、宿迁等地开门营业,购物只需“刷脸”。在杭州,如果你选择了京东“京尊达”高端配送服务,就会有一位西装革履的帅哥在京东无人机上接包裹,在驾驶着京东新能源汽车将包裹送到你的手中。在京东农场,京东无人产业中心利用无人机开展了多种农作物的航拍监测,搜集了大量土壤信息和病虫害数据,并与药剂企业合作,形成严格的农药使用标准,进行智慧农业升级。京东金融副总裁郑宇研发的Urban air,正利用大数据和人工智能技术来监测和预报细颗粒物空气质量,该技术已被国家环保部采用,并应用于城市预测空气质量波动。京东还与吉利合作,实现汽车的智慧转型。汽车接入京东平台,车主在家就能控制汽车智能设备,在车中也能操控家中的电器,实现了人、车、家的智能圈体验。

而上述这些项目和技术,随着京东在滨州的布局深入,以及一系列项目的落地发展,在不久的将来可能就会进入滨州。总之,京东带给滨州的,远超乎滨州人的想象。

从这种意义上看,你可能明白了“京东黄河三角洲云计算大数据中心”的重大意义——必须有海量的大数据、精确的云计算做支撑,才可能实现上述一切人工智能的完美落地。因此,这个中心就像是京东在人工智能时代辐射整个黄三角区域的“大脑”。而这个“大脑”带来的,不只是黄三角区域的智慧物流,还能给滨州城市生活带来全方位的互联网升级。

作为国内领先、国际一流的大数据基础设施平台,“京东黄河三角洲云计算大数据中心”将打造统一城市云端入口,引入新经济生态系统,并结合滨州特色文化、经济积淀,全力发展数字新经济,构建“以云技术为支撑,以大数据为驱动”的智能城市生态。它不仅能为滨州发展数字经济提供保障,也将带动黄河三角洲生态经济圈、山东半岛蓝色经济区和环渤海经济圈的电商、物流、云计算、大数据产业等各个领域的进步。

因此,这个大数据中心不是简单玩电脑、玩数字的平台,它是京东开放赋能、助力新旧动能转换重大工程的实际探索,也可能是撬动滨州智慧未来的一个重大引擎。

龙福环能

总能赶上国家战略的“机遇列车”

滨州日报/滨州网记者 管林忠 通讯员 王洪磊



全世界最先进的彩色涤纶地毯织机。(刘永恒 摄影)

“机会总是留给有准备的人。”——这句话用来形容龙福环能科技股份有限公司也非常贴切。

从一家破产重组的小化纤厂,成长为全国行业标杆企业、全国唯一拥有“聚酯瓶片——涤纶长丝——毛毯、地毯”全产业链的节能环保型企业,龙福环能只用了十余年时间。

这期间,公司董事长段建国洞察到国内外发展大形势和国家产业政策的变化,及时对企业航向作出调整,使其与国家发展战略相向而行,从而赢得了发展主动、占得了市场先机。

夹缝中求生存——

联手科研院所让废旧聚酯瓶“变废为宝”

据介绍,龙福环能公司前身是一家小化纤厂,长期经营不善。到2006年,工厂资不抵债,法院公开拍卖,最终青年企业家段建国以230万元接手了这个“烂摊子”。彼时,全国化纤企业多是规模化、体量化生产,产能一般在一二十万吨,大的有一二百万吨,而他的企业产能只有区区3000吨。而且正值全球能源空前紧张,作为化纤原材料的原油价格节节攀升,化纤行业的成本不断抬高。段建国明白,如果仍然走购进石油原料生产普通化纤的老路,在江浙一带大型企业的挤压下,无疑是死路一条。出路在哪里?

段建国在市场调查中发现,阳信县处于20多个大中城市的环抱之中,矿泉水瓶、饮料瓶、食用油瓶等废旧聚酯瓶堆积如山,京津塘地区每年产生的废旧聚酯瓶在26万吨以上,滨州、

东营、淄博、济南等地每年也产生23万多吨。不仅如此,与采用石油原生聚酯切片相比,采用废旧聚酯瓶片作为原料生产涤纶长丝,原料成本每吨降低1500—2000元。段建国敏锐地认识到,资源循环再生利用,既是一个新的经济增长点,又符合科学发展的大趋势,利润空间大,发展前景广。

问题是,用废旧聚酯瓶生产涤纶长丝,技术难度非常大,国内一直没有成熟的技术。经过多方考察论证,段建国意识到,与科研院所合作是唯一的出路。于是,公司与东华大学、中国纺科院等“联姻”,合作搞科研攻关。

2007年7月,全国首条“利用废旧聚酯瓶片生产涤纶长丝”中试成功;同年11月,1万吨/年产能的再生涤纶长丝装置建成投产。其中的“螺旋式连续干燥”、“多级变压过滤”等技术均为国内首创,实现了100%废旧瓶片生产涤纶长丝,成本大幅降低。

此外,用废旧瓶片生产涤纶长丝,还有显著的生态环保效益。如今,龙福环能一年回收

利用废旧聚酯瓶20万吨,年产再生涤纶长丝8万吨,联产涤纶毛毯4万吨,涤纶地毯750万平方米,可节约石油120万吨,节能折合标准煤168万吨。

危机中求扩张——

借助国家“4万亿投资计划”建设产业园

正在段建国大干快上的时候,2008年金融危机爆发。这场危机波及范围甚广,很多企业没能挺住,龙福环能公司也面临着生死考验。面对这场猝不及防的金融风暴,有人看到的是危险,也有一些人看到的是机遇。段建国属于后者。

为了化解金融危机对经济发展带来的冲击,国家及时推出了4万亿元投资计划,山东省政府也拿出了300亿元的产业振兴资金。

当时,龙福环能已经获得了“山东省循环经济示范企业”称号,也是全国第一家化纤产

业循环企业,企业技术成熟先进,品牌业已树立起来。段建国再一次敏锐地意识到,公司发展的重大历史机遇来了。

段建国及时向政府提出申请,在阳信经济技术开发区规划建设低碳产业园,上马年产6万吨涤纶长丝项目,把技术、品牌和产业结合起来,让产业提档升级。

该项目得到了省、市、县的大力支持,项目立项后,国家开发银行、工商银行、农业银行等共给予了2250万元的优惠贷款,并多次获得国家发展改革委、工信部主导的中央预算内资金支持;2016年又获得国开行技术改造建设基金1.18亿元。在这些资金的支持下,龙福环能一方面上马国内领先的生产线,扩大瓶片、涤纶长丝生产规模;一方面加大研发力度,开发地毯系列新产品,产品远销美、日、欧等国家和地区,实现了产业智能化、智慧产业化,发展迈上一个新台阶。

开放中求提升——

沿着“一带一路”把工厂建到巴基斯坦

顺应世界多极化、经济全球化、文化多样化、社会信息化的潮流,秉持开放区域合作精神,2015年3月28日,国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》,积极探索国际合作新模式。

抢抓国家“一带一路”机遇,龙福环能及时进行全球化布局,拓展线上营销。公司搭建全球直销机构和研发基地,在阿联酋、美国、英国等地设立办事处,在比利时、伊朗等国家设立研发机构,与国外知名设计公司合作,有效提升了公司中高端产品国际市场竞争力。

顺应国际市场需求,从2016年开始,公司先后投入资金1.5亿元,对循环经济产业链进行了整体升级改造,淘汰落后产能,先后从国外购入了高清数码印花机、红外光学自动分选系统和地毯织机、簇绒织机、背胶机等国际最先进的智能化设备,把国际上一流的设计、顶尖的设备、一流的营销团队和领先的工艺相融合,上马年产750万平方米彩色地毯项目,目前该项目已达产运营。

巴基斯坦是国家“一带一路”倡议重要合作伙伴,龙福环能在我国国内有大量客户。2017

年,公司把两条总产能1.5万吨的涤纶生产线搬到巴基斯坦,以设备、技术入股,与巴方公司合作建立毛毯生产加工基地,既降低了生产成本,又巩固了市场。

机遇中求转型——
加快新旧动能转换建设全国首家废塑料回收利用体系

近几年,国家对环保越来越重视,治理力度空前,并于2017年底前停止洋垃圾进口,再生资源回收体系建设走到了历史发展的新拐点。龙福环能一半以上的废塑料依靠进口,停止进口洋垃圾将给公司生产带来不小的影响。同时,国家高度重视新旧动能转换,山东新旧动能转换综合试验区建设上升为国家战略,成为全省贯彻十九大精神,落实新发展理念,深化供给侧结构性改革的重要抓手和统领经济发展的重大工程。

作为“山东省唯一符合废塑料综合利用行业规范条件”的领军企业,公司准确把握国家政策导向和实施新旧动能转换重大工程战略机遇,从企业自身需要和履行社会责任出发,及时向省政府提交了《关于建设全省废塑料回收利用体系打造新旧动能转换发展模式的报告》,在全国首家提出建设废塑料回收利用体系,力求实现转型发展。

对这项工作省政府高度重视。今年1月9日,省经信委等9部门印发了《关于支持重点企业先行先试建设废塑料回收利用体系的意见》,重点引导和扶持龙福环能做好废塑料回收利用体系建设工作。

按照《意见》,废塑料回收利用体系建设,将以龙福环能为桥头堡,以济南市为中心,建设鲁北、鲁中、鲁东、鲁东南、鲁西南五个大型再生资源高值化利用基地,辐射全省17地市。以基地为中心,各地因地制宜,设立分拣打包中心,采取“宜建则建,宜租则租,合作入股,PPP合作”等多种方式,建立辐射全省的再生资源回收连锁经营新模式,助力新旧动能转换,致力于全省再生资源全部实现高值化利用。回收利用体系建设总投资预计24亿元,建成后每年可回收利用废塑料70万吨,仅我市可实现年回收利用废塑料30万吨,实现产值15亿元,税收1.3亿元,利润1.1亿元。

这一次,龙福环能又抢先站在了行业发展的潮头上。