

【阅读提示】

实现农业现代化，种子是基础。

一个是国内最大的棉农经济技术合作组织，拥有国内同行业中顶尖的棉种研发实力；一个是首批国家级区域性棉花良种繁育基地、全国最大的棉花种子生产基地，近日，沧州援疆企业国欣种业和新疆巴州联手，打造“巴州种业创新园”，在打好农业科技援疆平台的基础上，全面提升种业的核心竞争能力。



升级农业“芯片” 国欣助力新疆棉驶入快车道

本报记者 吕坤

优势互补 冀棉援疆有新动作

春回大地，广袤的新疆进入了春耕备耕时节。

2月19日，一场关于种业创新发展的项目研讨会，在新疆巴音郭楞蒙古自治州（以下简称“巴州”）库尔勒市举办，国内行业专家和相关企业负责人，在这里展开了一场提高种业创新能力的研讨会。

2021年底，沧州援疆企业、新疆国欣种业有限公司与新疆天苗农业集团有限公司就建设“巴州种业创新园”项目签订协议，种业创新园计划投资3亿元，功能包括研发、成果展示、加工仓储物流、营销、服务培训等。召开本次研讨会，目的正是为了研讨、论证、完善项目建设实施方案，为项目顺利实施发挥更好的作用。

科技赋能 植棉更轻松

国欣与新疆的缘分，始于1997年。那一年，河间国欣农村技术服务总会（以下简称国欣农研会）审时度势，积极响应西部大开发的号召，到新疆石河子开发土地，兴办农场。

在国欣农研会会长卢怀玉看来，新疆棉天生就该“傲娇”。因为，新疆棉“家境优渥”，常年享受“日光浴”，太阳想晒晒就晒，一年能晒2500至3500个小时。新疆的气候也让害虫望而生畏，辽阔的地域更适合开展机械化作业……这使得新疆棉不但单产高，而且品质好，纤维柔长，洁白光泽，弹性良好，各项质量指标均表现优异。

高产优质 一个也不能少

2021年9月，新疆国欣种业的7万多亩自有繁种农场，均按照“中国棉花”生产管理规范进行生产种植，在减少污染、节能减排、尊重劳动、提升质量方面不断做出改进。通过认证后，其生产的皮棉将作为首批“中国可持续棉花”进入流通、纺织环节，并最终通过品牌商和零售商传递到消费者手中。

国欣的棉花生产过程全程可控：春季整地前每亩施用油渣100公斤，改良土壤，培肥地力，并进行测土配方施肥，减少化肥使用量。种植宜机采、高品质棉花新品种，兼备抗病、高产；一个农场种植一个品种，避免混杂，保持品种纯度和皮棉一致性。每年棉花收获后，进行秸秆粉碎还田，回收残

用。作为农业“芯片”的种子，始终是农业生产者关注的焦点。

公开数据显示，我国农业科技持续发展，农作物良种覆盖率在96%以上，自主选育品种面积占比超过95%。棉花是新疆重要的经济作物，巴州2017年被认定为首批国家级区域性棉花良种繁育基地，定位“要高起点、立足全疆、服务全国、面向中亚‘一带一路’发展”。

“巴州是国家级区域性棉花良种繁育基地，是全国最大的棉花种子生产基地。为全面提升巴州现代种业发展，州党委、政府专门制定现代种业发展实施意见，并编制国家区域

荒无人烟的戈壁滩上，一批国欣人打井拉电、平整土地、改土治碱、栽种防护林，建成近5000亩高标准农场。此后，又建立育种站引进各种种质资源，2011年就创造了全农场平均亩产455公斤的高产纪录。

2013年，国欣农研会选调更多内地农场长前往新疆进行棉花种植，并投资2亿多元成立新疆国欣种业有限公司，同时建成轮台第一家可加工机采棉的现代化大型良棉加工厂。

国欣在新疆的植棉过程，就是一场大型“科技秀”，北斗导航精准播种、一人管理数千亩棉田、机械采收效率倍增……

膜，冬灌压碱，增续肥力。同时，以多功能播种机、全球卫星导航系统、无人机飞防、大型采棉机为代表的智能化设备与精准化控、精准肥水管理为代表的智能化管理，为棉花生产提质增效和可持续发展提供技术保障。

“在内地亩产300公斤的品种，在新疆可以轻松超过亩产400公斤。国欣在新疆推广的棉花品种也在不断丰富、升级，我们不断加大与中国农大、河北农大、中国农业科学院、新疆农科院等科研单位和育种专家的合作深度与力度，正在研发新的高产、优质、抗病、

性棉花、蔬菜良种繁育基地发展专项规划，良繁基地布局逐步实现向优势区域集中。”研讨会上，巴州党委常委阿西克特介绍。

尽管巴州种业在基地建设、推广规模方面具有很大优势，但也存在着科技研发能力不强、创新乏力、种业发展不均等现象。

而来自沧州的国欣种业，则一直专注于棉花种子的研发，坚持产学研结合，以其独特的规模化农场繁殖模式走出了一条特色发展之路，一直是棉花种子行业的旗帜。

双方的合作，将实现优势互补，必将有效提升巴州种业的研发能力，助力种业振兴。

在即将到来的播种季，搭载了卫星导航的播种机，将利用卫星定位、机械控制，在机器将棉种播进土壤的同时，就铺设好了滴水滴灌的滴灌带，连同两层地膜一同盖在土壤表面，起到提温保墒作用，让棉花种子得以安安稳稳在土壤里发芽；收获的时节，一台台采棉机从棉田开过，“吞进吐”的棉花直接被“打包”成一个个大棉捆放在棉田中，一个棉捆就重约2吨，颇为壮观；7.5万亩农场只有50名员工，播种实现自动驾驶，喷洒农药用无人机，采棉有大型采棉机，如今新疆国欣公司的农场，甚至一人就可以负责管理数千亩棉田。

宜机采的棉花品种，力争打破‘高产不优质’的一般规律。”卢怀玉说。

“我们将利用与中国农大、河北农大、中国农业科学院、新疆农科院的合作优势，构建完整的技术创新体系、良种繁育体系、种子加工体系、质量监控体系、营销推广体系，通过本项目建设，提高当地种子生产、加工和检验等方面的能力，打造农业科技援疆的平台，形成技术先进、基础设施完备的种子研发、生产、加工、推广示范基地，引领、促进棉花种业的发展。”卢怀玉说。

等深线

【阅读提示】

政务服务、协同办公、商超转型、数据高效统计……对大数据的利用越深入，生产生活就越便利。

“90后”创业者刘阳，在大数据赋能经济生活的路上执着而坚定。

2022年是她从事互联网行业的第八年，已带领团队完成了超600个部门的协同办公，助力智慧城市底层基地建设；服务千家商超从线下转战线上，利用“直播+社区团购”，帮助商超下单店直播4小时交易额突破50万元的记录；为各企业免费培训电商转型人才2000余人；无偿提供疫情防控和智慧校园解决方案，解决117所学校健康监测管理智能体系。

创新创业 在数字化赋能一线

本报记者 吕坤

“老伙计”突围 年线上销售超千万元

线上年销售额突破千万元，这是黄骅市冠兴商贸有限公司在试水线上销售之初不曾想到的，也是超出数字政务（河北）科技有限公司、河北俩小孩信息科技有限公司总经理刘阳期待的数据。

疫情冲击下，实体零售正在悄然布局，探索用“线上直购+线下体验”布局全新赛道，同时，下沉至社区、兼有社交零售属性的社区团购，在疫情期间迅速成为大家新的消费习惯，美团优选等巨头纷纷蓄势沧州，新业态瞄准“C位”，“老伙计”亟待突围。

应用企业微信的老师可以在后台看到班级成员的阅读情况，同时家长们上报的数据可以自动汇总分析，大大提高了工作效率。

如今，刘阳和她的团队开发的“局校互联解决方案”，已经服务全市超2万名在职教师、15万多名家长，为学校无偿提供疫情防控和智慧校园解决方案，全年累计上门免费培训1200多次。疫情期间的高效行动，不仅加速了企业升级进程，也为沧州的防疫工作贡献了一份力量。

回想2014年创业之初，主修工商管理专业的她选择了电商领域，做腾讯在沧州的推广。8年来，伴随着腾讯的成长，她的公司也将最新最前沿的应用技术不

经济观察 省优秀新闻专栏

信用有价值 守信有力量 素心

无形的信用可以换来有形的价值，这是市场经济中人尽皆知的道理，但今年起，相关部门再次强化了“信用”的力量，对企业的监管要“看信用下菜碟”了。

日前，经国务院同意，市场监管总局印发《关于推进企业信用风险分类管理进一步提升监管效能的意见》（以下简称《意见》），明确用3年左右的时间，在市场监管系统全面实施企业信用风险分类管理，按照信用风险状况由低到高将企业分为信用风险低（A类）、信用风险一般（B类）、信用风险较高（C类）、信用风险高（D类）四类。

透过《意见》可以看到，对信用风险低的A类企业也就是诚信守法者，市场监管将“无事不扰”，在“双随机、一公开”监管中合理降低抽查比例和频次，除投诉举报、大数据监测发现问题、转办交办案件线索及法律法规另有规定外，根据实际情况可不主动实施现场检查。

换言之，对守信企业来说，处处都是“绿灯”，企业可以节省更多的时间、人力、物力，全力在市场上奔跑、竞争、成长。

而对于信用风险等级高的违法失信者，监管又将“无处不在”，有针对性地大幅提高抽查比例和频次，必要时主动实施现场检查。

至于那些屡教不改、严重违法失信的企业，则会“处处受限”，甚至“无路可走”。2021年底市场监管总局公布的首批严重违法失信名单典型案例，已将百余户市场主体列入严重违法失信名单，在市场或行业准入、任职资格、政府采购、工程招投标、授予荣誉称号等方面依法实施限制和禁止。这将大大削弱严重违法失信企业的竞争力，促进商业环境的持续优化。

关于信用，从前更多是无形的道德约束。但越早意识到信用无价并予以践行的企业，也越早享受到了守信所带来的福利。

当信誉楼在国内率先推出无理由退换货，内部管理争议很大，但创始人张洪瑞态度坚决。那年头，从信誉楼买了新衣服回家过年，过了年再退货的大有人在。但信誉楼坚信这只是消费者中的少数，果然，随着时间的推移，越来越多的人开始鄙视这样的恶意退换货，却因为信誉楼的诚信而成为忠实顾客，这也是为什么即便不是在逢年过节的销售旺季，信誉楼也门庭若市的原因。

凭借诚信这个法宝，信誉楼在30多年的经营中已经有了数十家店，屡获国内外行业奖项。

信用有价值，守信有力量。企业信用风险分类管理让“无形”的信用变成有形的“价值”，大大增强了企业的信用价值“获得感”，直接助推市场形成“良币驱逐劣币”的正向循环。这也是保障庞大市场主体有序运转、保护广大人民群众合法权益的一支高悬利剑。

当监管已经亮出“红灯”，不管不顾“横冲直撞”的企业必然是头破血流，而悬崖勒马“浪子回头”方能获得一线生机。

毕竟，当信用成了一把尺、一柄剑，降低自身信用风险也就是在提升企业的市场信誉和竞争力。



和冠兴一样的老伙计，还有信誉楼百货集团、意明集团、盐百集团、上嘉连锁超市等。

“每天都要接上千单。”意明集团总经理于宝杰回忆，经历了社区团购的爆发，疫情期间，在俩小孩信息科技有限公司的服务下，意明集团火速上线了网上商城，商场几乎全员进行配货。在疫情得到有效控制、人们的生活逐渐恢复正常时，消费者的线上购物习惯已经养成。于是，下沉至社区、以团长为纽带、兼有社交零售属性的“社区团购”，开始一路狂奔。

也是在疫情初期，孩子还未满周岁的刘阳就开启了“超人”的转型，一边帮助企业完成电商化的转型，一边帮助本地商超做好“直播+社区团购”工作。

提供脚本策划、直播培训、数据分析……在直播试水的初期，刘阳就帮助意明取得了“单店直播4小时销售额超50万元”、信誉楼百货单日线上突破40万交易订单的佳绩。

如今，刘阳和她的团队还在持续帮助商超完成线上销售渠道网销化、线下门店引流化，做好团购和直播的培训，实现线上+线下业绩解决方案。

117所学校 健康监测管理更智能

学生上报行程码、核酸检测情况、日常体温情况，班主任老师手动识别汇总，这大大增加了教师的工作量，效率也并不高。疫情为生活带来的诸多不便，但也在某种程度上推动了创新的进程。

为了解决这一问题，刘阳一方面面向全国取经，一面带领团队加班加点研发，成功开发并上线了健康上报系统，并免费到各学校进行落地培训。

通过班级微信群发送通知，

遗余力地进行推广落地，微信小程序、企业微信等大大提高了企业的办公效率，也在一定程度上赋能企业的线上转型。

如今，刘阳和她团队服务的企业已超千家。

为数字城市底座“砌砖”

即时沟通、远程视频会议、智慧审批、收发邮件、日程待办无纸化……

区别于个人微信和企业微信，政务微信可以为政府提供智慧办公私有化解决方案，不仅能提升政务办公效率，其服务器、客户端有多重加密，且可以支持百万级组织机构用户。

去年10月，刘阳在研究了推动我国数字经济发展的相关文件后，立即奔赴广东、浙江等地学习，希望能够为本地协同办公和社会基层治理方面发挥作用。

“利用政务微信和居民微信互通功能，可以搭建一村一警一网格居民群，有效防范减少电信诈骗发生。”刘阳说，政府部门信息的互通互联也能够实现协同办公，通过数字化平台有效整合社会治理资源，让数据多跑路、百姓少跑腿。

如今，刘阳推广的政务微信业务已经覆盖沧州、廊坊、秦皇岛等区域，协同办公超600个部门。

马不停蹄的创业路上，对人才的培养和挖掘是她始终坚持的事情。

“社会的发展需要科技，企业的发展离不开人才，尤其是飞速发展的今天，拥有电商人才助力企业快速从传统企业转型。”她说，电商人才多集中在北上广，企业又不好自己培养，为了解决这一问题，她组织了近百场电商学习培训会，手把手教给企业如何做好互联网的转型以及互联网实操课程，学员已超2000人。