

# 肇东市制花厂张兴芝 绢花朵朵 妙手生“香”



张兴芝(左一)向学员们传授绢花制作技艺。 本报记者 邱成摄

□本报记者 王传来

世上没有不凋谢的花朵。在张兴芝手里,无论是玉兰还是百合,从不凋谢,似乎要永远留住春光,花儿们有一个共同的名字——绢花。

24年前,肇东市制花厂厂长张兴芝作为代表,到北京参加第四次世界妇女大会,当时的兴奋与自豪,令她至今难忘,这是她众多荣誉中最珍视的一个。“我1987年当厂长,这个40多年的老厂,能坚持到今天,真不易,靠我们农村人实打实地干!”64岁的张兴芝,说起话来铿锵有力。

## 绢花绽放小镇 闯出兴业富民路

绢花又叫“京花儿”,是用各种颜色的丝织品仿制的花卉,在中国有上千年的历史。“肇东很早就有手工艺人在家里做绢花。”张兴芝介绍说。出生在肇东市里木店镇双星村的张兴芝,与绢花结下不解之缘,是因为里木店镇的绢花车间。

上世纪七十年代,里木店成立了镇办企业——四方机械厂,当时厂里有地毯、绢花、刺绣、工程等业务,效益一直不错,张兴芝进厂时是现金员。到了上世纪八十年代,厂里经济效益下滑,一度出现危机,是张兴芝用手中的绢花让大家重新看到了希望。

那时,到哈尔滨市制花厂的一次考察,深深触动了张兴芝。手工制作的精美绢花,卖到国外,就能赚到外汇。张兴

芝意识到,为企业找到出路,这是一次绝佳的机会。于是,小小的绢花成了连接哈尔滨与肇东的桥梁,在张兴芝的努力下,哈尔滨市制花厂在里木店成立了一个加工点,加工简单的初级产品。回忆起当时的情景,张兴芝说,哈尔滨提供原料,他们只能做花瓣、花叶,最后要送回哈尔滨做成各种各样的绢花。“我们偷偷跟哈尔滨学艺,心想,早晚有一天要取代他们。”张兴芝直言当年的想法。终于,里木店的绢花车间后来变成了制花厂,设计和制作出了自己的绢花产品,渐渐一枝独秀。

张兴芝对第一次参加广州交易会的印象尤为深刻,这个和外国客商做生意的平台给了他们无限机遇。张兴芝一个人背着100多种绢花样子去广州参展,最终有24种拿到了订单。

上世纪九十年代,镇办企业改制。张兴芝办起企业,肇东市制花厂成立,绢花又逢春。

## 不断创新样花 赢得海外订单

一片片花瓣依次在蕊蕊四周聚拢,一朵玫瑰在女工李艳波手中盛开。这朵淡黄与白色花瓣簇拥在一起的玫瑰,用网状的麻料制成,显得格外素雅、高洁。李艳波在制花厂工作了20年,很多绢花样子都出自她手。“外国人喜欢素淡的花,我们得根据外国人的需求设计,这样他们才能选中下单。”李艳波说。

在张兴芝看来,绢花的设计与创新,是企业发展的动力。以前,制花厂会从北京、沈阳请来技艺高超的老师傅,专

门设计绢花样子。现在,厂里有几十人的专业团队在做设计与创新,目前已开发生产9大系列,3800多个花色品种。张兴芝深有感触地说:“离了设计与创新,就站不住脚,想干也干不上去。”张兴芝曾到哈尔滨的工艺美术学校学习绢花和地毯的样图设计,包括国画等课程,以实际操作为主,几个月下来,她设计的牡丹等图样被做成了产品。

为了扩大产品销路,肇东市制花厂每年都会参加哈尔滨、大连、广州、深圳等地的贸易洽谈会,还漂洋过海到德国法兰克福参展。独具匠心、新颖别致的肇东绢花,用美丽征服了外国客商,远销日本、韩国、美国、法国、德国、意大利等国。作为乡镇企业,制花厂年产值300万美元,能够出口创汇,这一直是张兴芝引以为豪的。

## 助力就业脱贫 美丽事业更美

为解决残疾人就业,肇东市残联和制花厂合作,为肇东当地的5个社区上千名残疾人提供绢花制作培训服务。张兴芝在培训的过程中真切地感受到,残疾人对获得工作的渴望与真诚。培训后,掌握技能愿意来制花厂工作的残疾人,张兴芝都会接收。

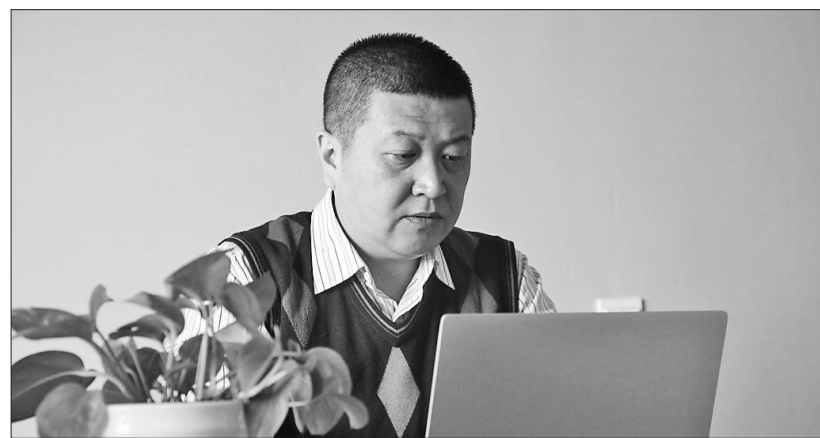
里木店镇的张玉贤和老伴都已70多岁,因为儿子身体残疾,一家人陷入贫困。幸运的是,张玉贤的家离制花厂很近,一家人靠制作绢花有了收入来源。只要做好一批绢花,张玉贤的老伴就会送到制花厂,再领回一批绢花制作原料接着制作。张玉贤虽然眼神有些跟不上,但用针线缝出的绢花依然没人赶得上。张玉贤和家人用勤劳的巧手,为绢花的大花园增添靓丽,也撑起了一个家庭。据张兴芝介绍,绢花每个月都为张玉贤一家带来2000元至3000元的收入,制花厂解决了200多名残疾人就业。

“做绢花主要以妇女为主,我们为乡镇农村妇女提供就业机会,每次培训都非常受欢迎。”张兴芝说。目前,制花厂已吸纳女工2000多人。



关注相关融媒报道扫二维码

# 哈尔滨壹村人农业有限公司秦晟英 “大米四季鲜吃”市场更广阔



秦晟英在工作中。 本报记者 孙铭阳摄

□本报记者 孙铭阳

一张鲜米年卡,每月9斤大米按时配送到家。如果因度假或出差,家中长期无人,可按客户意愿将当月大米配送到指定地方,做到“米随人走”,或者提供“锁鲜服务”,客户需要时再次配送。这些贴心服务是哈尔滨壹村人农业有限公司自成立就定下的服务要求,而这些要求都来源于对鲜米的极致追求。

## 鲜米客户覆盖23个省区市

壹村人农业是一家以“鲜米服务专家”著称的农业供应链服务企业,壹村人农业从五常大米的稻田选择、水稻种植、稻谷仓储、鲜米加工、鲜米配送、产品售后等全产业链为合作伙伴提供全方位的“鲜米服务”保障,赋能合作伙伴对五常大米现碾预售的新零售模式。

“所谓鲜米是指采用当年新稻谷,脱壳碾磨后在45天内食用完毕的大米。”副总经理秦晟英说,我们在五常民乐乡有专门的生产基地,从省农科院五常水稻研究所购买稻花香2号纯正稻种,与3个专业合作社合作,按照有机标准种植。

壹村人农业打破了传统米业在秋收后集中加工的方式,稻谷脱壳后直接进入冷库仓储。每个月根据实际需求,定日定量加工,快速包装,产地直发。“新鲜+订制”是壹村人农业打造的独特销售模式,通过提出鲜米概念,开创鲜米标准,建立“月选鲜享”服务,构

建包年服务“会员制”模式,确保了与客户之间的长期联系和稳定沟通。“我们的鲜米标准涵盖种植土地、稻种、水稻种植、稻谷存储、鲜米加工、包装配送、鲜米服务、鲜米产品等八个方面,可以说,我们重新定义了大米。从最开始的5000名会员稳步增长到如今的20000多名会员,我们的客户群体在稳步增长,目前已覆盖了23个省市区。”秦晟英难掩自豪之情。

## 个性化服务建立有效连接

“我们提供的不是大米,而是鲜米服务。”这是秦晟英最常挂在嘴边的一句话。壹村人农业致力于通过各种形式实现从大米销售商到鲜米服务商的转变。“月选鲜享”的服务模式从本质上讲是建立一种连接,包括企业与会员之间的连接,人与人之间的连接等多个方面。

“就我省的实际情况而言,每年有很多人去海南过冬,客户就可以通过人工客服更改配送地址,下个月的大米就直接邮递到海南了。”秦晟英说,另外一些客户工作繁忙,可能忽略了快递是否签收,因此针对每一条非本人签收的快递,我们都会进行电话回访。

从米卡激活信息的确认开始,一年里12次鲜米配送服务,快速发出的提醒、确认签收的提醒,依会员需求而提供的变更配送、延期配送、临时加量、添加问候卡等个性化服务,壹村人农业与会员之间有着十分紧密的联系。壹村人农业基于服务思维及经营客

户的思维,创建了鲜米产品及鲜米服务,会员以及会员制模式是壹村人农业的价值体现。在秦晟英看来,目前中国企业间竞争的核心,是对终端消费者的竞争,产品只是竞争的基础保障,营销只不过是一种竞争手段,服务才是真正的关键。企业既要有产品思维,又要有服务思维,既要做好产品运营,也要做好客户运营。

## “大米鲜吃”倡导幸福生活新方式

如果用三个关键词来定义壹村人农业,秦晟英认为应该是:定制、服务和生活。“我们倡导‘大米鲜吃’的生活方式,同时也会定期举办‘鲜米之旅’,在每年插秧、开镰的时候邀请会员家庭前往我们的种植基地,一方面可以通过实地考察让客户对我们的生产环节放心,另一方面也可以感受到田间地头‘慢生活’的幸福。”

“鲜”是壹村人农业最大的卖点,背后却是加工模式和销售理念的创新。“鲜米,平均每斤25元。全程种植管控、高标准稻谷储存、月加工磨米和快速到家的服务都是售价较高的原因。”秦晟英说,从当前客户群体来看,“90后”是消费的主力军,我们大米礼品化的倾向也越来越明显,我们乐见大众追求这样一种送鲜米、送健康的生活态度。

壹村人农业还结合互联网线上平台,通过制作如何煮煮米饭、煮粥、花式做米饭等视频,引导消费者从吃精米到吃鲜米观念的转变。“一直以来大众只知道大米有保质期,我们希望通过鲜米服务,让人知道大米是有保质期的。”秦晟英说。

“打造月选鲜享服务模式,连接百万品质会员家庭,开创有家鲜生活标准,是我们全体壹村人的愿景。”秦晟英说,我们希望能从产品型公司依次向平台型公司、生态型公司、大数据型公司稳步过渡,让黑龙江的优质大米被更多人认知。如果能够通过这种健康的饮食理念改变中国人吃米的方式,那么不仅黑龙江农业的生产方式会发生改变,而且将为黑龙江农业开拓出一个更为广阔的市场。



关注相关融媒报道扫二维码

# 哈尔滨越泰科技发展有限公司全一明 突破“虚拟现实”技术

□本报记者 衣春翔

一家2014年才成立的公司,为什么会被孵化园区寄予这样的厚望?采访中,记者找到了答案。虽然只是一个“年轻”企业,但越泰科技却已经获得近20项软件著作权、技术专利,构建出能够连接VR、AR、人工智能,裸眼3D、5G等技术的应用场景,已经成为哈工大大数据集团、华为等省内外知名的企业的合作伙伴。

## 省市校联手 助力“小”公司攻克“卡脖子”技术

走进越泰科技,记者发现这家公司很“袖珍”,一个办公间和一个创意间加起来面积也就100多平方米。但就是这家“小”公司实现了虚拟现实、裸眼3D、沉浸互动体验等多项技术的突破,并为全国20余个省市的展览馆、博物馆和大型商业体设计了超过10万平方米的“数字”展厅,被客户誉为突破“虚拟现实”技术的尖兵企业。

2014年,还是大学生的全一明创办了哈尔滨越泰科技发展有限公司,黑龙江大学给予了他极大的支持,不但让公司入驻学校的大学生“双创”园,还在资金、政策和技术方面帮扶。

公司当时就定位在全息投影和多媒体互动技术的研发上,主要打造数字化展厅、新媒体艺术展览、数字互动体验的项目和产品。

创办初期,公司面临最大的问题就是研发实力不足。全一明带领公司团队进行了2年的持续性研发攻关,终于在2016年上线了全息互动触控投影系统,并成功获得哈尔滨市科技创新基金。

“那个时候,我明白了什么叫做‘卡脖子’,虽然我们是一家以科技应用为主的创业公司,但如果自己没有核心技术,最后只能受制于人。”全一明说,公司创办以来,一直把技术研发作为企业的“生命线”。

沉浸式空间展示系统、AI大屏智能交互系统、裸眼3D视觉投影系统……一项又一项技术突破,一个又一个专利获得,让越泰科技有了进一步发展的底气,也吸引了越来越多知名企业和投资人的关注。国内首家AR飞行科技体验馆——龙塔AR飞行体验馆就选择了越泰科技的技术。



全一明带队越泰科技参加青年创新创业博览会。 图片由采访者提供

## 诸多“硬技术”助力全国展馆和企业展厅“沉浸互动”

光线追踪渲染、激光雷达多点识别、3D触感、空间SLAM定位、多点触摸定位、多线程异形图形矫等高难度算法及功能……吸引龙塔AR飞行体验馆的,正是越泰科技的诸多“硬技术”。

“利用我们公司的技术,可以真正实现千平方米沉浸式空间体验,以及百人实时人机交互。”看记者无法理解这样的描述,全一明带记者去龙塔AR飞行体验馆进行了参观。

在整展馆之中,只要用手机扫描墙上的图片,就能身临其境的看到各种飞机、飞船。这些飞机就出现在记者的身边,可以随意的与它们“互动”,了解相关知识。

全一明告诉记者,这个AR飞行科技体验馆的技术支持和建设都由越泰科技负责。“我们突破传统展览方式,运用数字科技技术、LCD透明互动系统等高新技术,全方位展示航空飞行事业的内在实力和外在形象,并以新奇和有趣的形式寓教于乐。”

## 引人才建平台 助力“数字龙江”高质量发展

“5G技术将颠覆我们这个行业,包括技术、艺术设计等多个方面。”全一明告诉记者,为此,越泰科技正在技术创新、运营模式和商业合作等方面进行新的突破。

越泰科技如今在深圳成立了分公司,而这家公司成为了为龙江引进高端科技人才的“前线”。

据了解,越泰科技团队成员很多来自985、211等高等院校,团队平均年龄30岁,很多都拥有硕士及以上学历,这些人才正是被越泰科技的发展前景所吸引,选择了留在龙江工作,为龙江高质量发展服务。

除了广纳人才,越泰科技还搭建技术平台,让更多的先进数字技术“流入”龙江。在内容生态上,越泰科技合作国外22个艺术家及创作团队,并联合国内外知名艺术院校进行数字艺术创作;在核心算法方面,邀请2012年微软亚洲学者王兴刚教授成为越泰科技首席科学家,并与seekerlab实验室合作进行计算机视觉及图形学的算法研究。

全一明告诉记者,越泰科技现在已经在应用5G技术方面进行布局,正在研发智能交互技术,并横跨多媒体硬件、软件、网络、装置等多个领域。将基于图像识别、语音识别和深度学习算法,打造文化艺术、智能交互、深度算法跨界融合的数字化展示途径,服务数字城市和智慧城市建设。



关注相关融媒报道扫二维码

# 鲶鱼沟实业集团有限公司蔡云楼 让盐碱地上满眼稻花香

□本报记者 李飞

隆冬时节,夕阳早早沉入地平线。而位于广大工业园区的肇源县鲶鱼沟实业集团有限公司里满载大米的外省大货车依次出发。近万平方米的现代化生产加工车间灯光通明,醉人的米香扑鼻而来,多种规格包装精美的大米、小米齐整地落成一个个方阵。

比起车间里“全国农产品交易博览会金奖”、“第二届中国·黑龙江国际大米节银奖”等奖状奖杯,鲶鱼沟集团的创业之路更耐人寻味。集团创办者、董事长蔡云楼的故事一波三折,堪称龙江黑土地上的传奇。

## 征服盐碱地 建成米粮川

蔡云楼是肇源县鲶鱼沟牧场人,当过教师、校长,派出所所长。1998年那场特大洪水淹没了农田房屋,他响应号召创业自救,承包了一个没人要的大泡沼,蒙语名字叫乌龙大布海。第二年,这里捕捞出二三百斤鱼,蔡云楼净赚112万元。人生第一桶金,给了他下海创业实现梦想的勇气。

大水撤去后,乌龙大布海露出本来面目,竟然是3万多亩寸草不生的盐碱滩。他找来大型机械翻耕盐碱地,然后筑坝、建沟渠,从十里之外引来嫩江水。三年后,芦苇还真长出来了,鱼也养起来了。到2006年,芦苇加上养鱼的收入达到500万元。

2007年,他圈定1000亩地,组织了省、县和吉林省专家科研团队,开始搞试验。结果,亩产水稻怎么也不能突破600斤,而盐碱地种水稻700斤才保本。5年里赔了860万元,梦想几乎被撕碎。专家团队解散了,稻田管理人一换再换,品种试了20多种,均告失败。偃旗息鼓,从来不是蔡云楼的性格。2010年秋收,他在试验田里发现一块10亩的地块,亩产达到860斤。翻出生产记录,这块地是最晚栽的。蔡云楼静下心来对比研究,发现产量的反差来自温度,实验发现,气温的差异会导致水面盐碱溶解分离现象,直接影响到水稻放根和稻苗生长。掌握了这个核心秘密,蔡云楼开始进军肥料、品种、管理等环节。到2012年,亩产达到900斤以上,最高1260斤。



蔡云楼在生产车间查看产品生产情况。 兰天宇 本报记者 李飞摄

## 满眼稻花香 心中一幅画

芦苇荡里山狸子、狐狸撒欢儿,天上野鸟成群结队飞过,水里鱼虾蟹畅游,岸上满眼稻花飘香。这是蔡云楼历经千辛万苦、呕心沥血绘成的一幅画。

蔡云楼要守住这幅画,更要让这幅画浓彩重彩。鲶鱼沟实业集团种出的碱地香大米PH值接近于中性,有养胃功能,同时富含20多种人体稀缺的微量元素和矿物营养。经专业机构评定,鲶鱼沟碱地香大米的美味值为88分,直逼世界顶级日本越光米的90分。这让蔡云楼下定决心,打造碱地大米产业。

蔡云楼不再卖原粮。他先是租用稻米加工厂,后来投入巨资建设现代化工厂。经过几年发展,如今,鲶鱼沟实业集团已拥有土地近20万亩,其中水域面积12万亩、耕地3.5万亩、草地芦苇5万亩,成为集淡水鱼、湖蟹、大雁、弱碱性大米、芦苇养殖、生产和销售于一体的集约化、产业化农业企业。2018年,鲶鱼沟大米获全国农产品交易博览会金奖。在前不久举行的第二届中国·黑龙江国际大米节上,鲶鱼沟万基谷物加工有限公司“吉源香1号”大米摘得银奖。

“做农业就要有土地情怀,要有恒心,要身在其中,绝不能利字当头。”他铁了心,要在来钱慢的大米产业上一路走下去。

## 亮出独家销售模式创下新纪录

随着生产规模的扩大,产品种类的增多,鲶鱼沟实业集团跨入转型期,市场成为一场胜负的生死场。

2016年,阿里巴巴在全国招标,17个省市的企业到杭州总部参加赛式竞标。蔡云楼抓住机遇,拿出自己独家设计的“互联网+C2F”线上订单销售模式登台。这种销售模式开通了家庭农场与城市家庭的“精准直通车”,让终端消费者拥有了“私人农场”,购大米吃好米省时、省力、省钱一步到位。经过三天角逐,蔡云楼拔得头筹。6月19日,鲶鱼沟碱地大米在阿里巴巴“乡甜农场”平台上线,高端米卖到每斤14.8元,低端米也卖到3.15元,一天销售额突破3700万元,创下阿里巴巴农产品线上平台销售的新纪录。

“互联网+C2F”为农产品电子商务产业发展提供了高端样本,“互联网+农业”产业化实现里程碑式跨越。蔡云楼一夜走红,央视致富经、央视经济半小时纷纷走进鲶鱼沟实业集团采访报道,“鲶鱼沟”品牌一夜冲天,成为龙江大米品牌的杰作,畅销北京、上海、杭州等全国30多个省市。



关注相关融媒报道扫二维码