

# 桐乡企业把旅游业融入制造业 工厂里面建景点

本报记者 李丹超  
市委报道组 张潘丽

是工厂也是景点,这是记者近日在桐乡一些制造业企业看到的新景象。今年7月,浙江港龙木结构科技有限公司厂区内的世界木屋博览园获批“桐乡市文化创意产业示范基地”。而恒基建设集团已成为国家AA级景区。在桐乡,越来越多的传统工业企业借助自身优势开始二次创业。

“把旅游业融入传统制造业,我们做的是二加三产业。我们把客户带到了市场,也给客户提供了享受性的服务。”谈及工业旅游,“港龙”和“恒基建设”的两位负责人几乎给出了相同答案。

旅游业犹如一个支点,让景区住进工厂,带动了花园式木屋、古色桥梁和轻量化休闲房车等旅游配套产业的兴起。

## 从找市场到建市场

四个月前,徐谦带着自己的小木屋走进了第六届中国国际旅游商品博览会。展会上,小木屋模拟高尔夫房,把世界各地的房屋风格带到现场,吸引了1000多万元意向订单,“港龙”因此斩获本届旅博会的交易成果。

在桐乡梧桐街道的“港龙”工厂区,一片4400多平方米的土地与众不同:欧式的铁门打开,顺着林荫小道往里走,十几栋风格各异的小木屋形成一个时尚街区。徐谦告诉记者:“这有徽派风格、东南亚风格、北欧风格、俄罗斯风格等各地风情木屋,按照当地木屋特色进行内饰,游客来了可以直接住在里面体验异域风情。”

盖小木屋并不是徐谦的老本行。十年前,徐谦带着自己的油画到欧洲参展,因为没有场地便搭建了一个可移动的小木屋。意外的是,人们对小木屋的关注甚至超过了画作本身。回国之后,徐谦立马



“港龙”的世界木屋博览园里有各式风格的木屋

做起了木屋生意。“港龙”的小木屋随着物流源源不断地销往欧美、印度、中东等地。

“后来我们想拓展国内的市场,但木屋不像家具家电有大卖场,产品很难展示出来。我就说,干脆我们自己给自己建一个市场。”2011年,徐谦打造了一个木屋体验中心,“港龙”的名气开始大起来,内销的比重慢慢占到全部订单的60%。在宋城、西溪湿地,甚至呼伦贝尔大草原上,“港龙”牌小木屋随处可见。此时的徐谦又闪过一个念头:为什么不利用自己的优势给自己建个景区呢?

去年下半年开始,徐谦在工厂的一片空地上陆续盖了十几栋小木屋,让风情小镇住进了工厂。这一年,来小木屋游玩的旅客有十多万,今年“港龙”的订单比去年增加了80%。徐谦说:“这种模式既能让

游客在庄园里游遍‘全世界’,也让‘港龙’的品牌更有价值。”

## 从拓空间到拓产业

“这是我们的企业文化长廊,这是喝茶听戏的休闲系园,继续往前走是刚开放的桥梁博物馆。”秋日的午后,“恒基建设”的工作人员穿上统一制服,向游客介绍着恒博园的一处处风景。

在“恒基建设”的厂区内,悬挂了一幅巨大的恒博园规划图:从藏品馆、书画室、交通用具展厅,到桥梁馆、系园,一个7500多平方米的景区就诞生在厂子里。

“恒基建设”是家老牌的路桥建筑公司。令人困惑的是,年产值超过35亿元的它为何还要花心思大搞旅游业?董事长吕德坤说:“我们有传统产业的优势,再就是未来人

们需要更加休闲的度假方式。”

“去年我在金华参观了一个企业,里面有一个国家AA级景区,当时我就在想我的厂区内不是也有块空地嘛,为什么我们不能也搞一个景区试试?”从选址、规划到装修,吕德坤把自己收藏多年的字画、保存完好的交通工具全部拿出来,“恒基建设”建造的357座桥全部制成模型放入桥梁馆。

一队来自重庆的采购商,在参观恒博园、看过“恒基建设”的企业文化之后,当即签署了一笔数十亿元的工程项目。统计数据显示,今年前9个月,“恒基建设”省外市场的承接业务量达到70%,同比增长40%。

转型升级 **有实招** 35

## 温州供电 助推个人光伏

本报讯(通讯员 王丽娜 郭樱樱 记者 张帆)“使用光伏发电不仅能享受政府补贴,还能销售富余电量,对我们老百姓来说真是一举多得的好事!”站在自家屋顶,凝望着一排排整齐在阳光下闪着银光的光伏板,家住温州市区五马街道申请安装个人分布式光伏发电的“第一人”胡文斌兴奋地说。

自国家颁布“分布式光伏发电”有关政策,允许个人安装光伏设备发电并网发电以来,浙江温州掀起一股光伏发电热潮,温州供电公司先后接受了近千例居民的咨询。该公司开辟“光伏项目绿色通道”,积极为用户提供技术支持和上网服务。在供电营业厅开通光伏项目受理窗口,提供并网咨询和申请报装服务,用户提出并网申请后,派专人上门进行现场勘查,及时做好接入方案设计报告,并提供全程免费指导、审查和验收调试工作。

## 铁皮石斛 亮相大宗市场

本报杭州11月5日讯(记者 杨军雄 通讯员 龚慧慧)今天上午9时30分,随着一声鸣锣响起,浙江国香生态农业发展有限公司的铁皮石斛鲜品正式登陆华东林交所大宗农产品现货电子交易平台,首开该产品大宗现货交易先河。

据悉,铁皮石斛鲜品挂牌交易后,将加快推进铁皮石斛鲜品的电商化进程和浙江省铁皮石斛产业的转型升级,对农林企业贯彻落实“电商换市”战略,推动浙江乃至全国铁皮石斛产业由有形市场向无形市场转型。

浙江是全国铁皮石斛的重要产地,占国内总产量50%左右,并形成了完善的铁皮石斛生产、加工产业链,拥有了一批有影响力的铁皮石斛品牌,而以浙江为主的江浙沪更是占据了国内铁皮石斛消费大头。

## 国家物流平台孵化致富故事

# 标准是怎样炼成的

——访杭州金毅科技有限公司总经理侯殿旗

吕苏娟

与国家交通运输物流公共信息平台(以下简称平台)接触前,杭州金毅科技有限公司(以下简称“金毅科技”)是一家典型的技术型企业,技术很好,用户口碑也不错,但市场份额不大。2010年与平台有了第一次合作后,金毅科技开始专注于物流应用软件开发,公司营业额达到了500万元。用总经理侯殿旗的话说:“物流信息化带动的市场,给公司发展带来了机遇。”

而带动物流信息化的,是标准。

## “不加入平台就落后了”

在侯殿旗看来,比统一标准更重要的,是标准的推广。

标准带来交换,交换带来数据,数据带动应用,应用创造神话,这是大数据时代的经济规律。

“有标准不落地等于零。推广标准,政府应该发挥积极作用。”侯殿旗说。

怎么推广国家平台标准,浙江的做法是:以信息化带动标准落地。

“当时浙江物流信息化的水平还比较低,很多中小企业还没有用上物流软件。物流信息是跟着软

## “狼要来了”

与平台共同成长,金毅科技既有喜悦,也有担忧。

侯殿旗担忧的是“狼要来了”。

伴随着物流信息化的迅速发展,软件市场的蛋糕越做越大,新的增值业务也在不断孕育,带来更大

的诱惑。“代收货款、物流保险、供应链融资等,都是增值业务,将金融引入平台,打造物流支付企业,是未来的一大发展趋势。”侯殿旗说。

做强物流软件主业,还是进军增值业务领域,侯殿旗面临着选择。

而侯殿旗认为,随着标准的进一步推广,这样的选择将更为迫切。

平台好比一个生态系统,标准类似于苹果的IOS系统,目前接入平台的30万家企业好比“手机终端”,而基于平台的应用就是一个APP。

## “终于找到组织了”

“第一次听到平台的理念和构建时,当时的第一感觉就是终于找到了组织。”谈及初次相遇,侯殿旗似有千言万语,却都转化成了这一句话。

因为物流公司是金毅物流软件的主要客户,而他们是物流链上的“弱勢群体”。

比如,物流公司的上游企业提出要对接管理系统,用谁的标准对接呢?上游企业会说,这套标准我用惯了,用我的标准对接。金毅科技就得

按物流公司的要求,跑到他的上游企业对接标准,改造软件。一般要1个月时间,费时费力,收费却很低。

同样的故事不断上演着,直到有了平台。

“有了平台,只需对物流企业的软件按平台标准作一次改造,以后和其他企业互联就方便了,1天就能搞定。”侯殿旗说。

为了帮助笔者理解,侯殿旗找到了一个比方。

“连接管理系统好比修路,以前连一次要单独修条路。有了平台,按统一标准搭建了一条无形的信息高速公路,只需修条匝道,就能把信息连回家。”

一个标准,看似简单,却足以撬动整个物流行业。它就像是金字塔的塔基,让每一块石头不仅找到了自己的位置,还各自紧密相连,撑起了整座金字塔。

像华东医药、新华书店等上游企业都加入进来了,就带动了一大片物流企业。华东医药有4家物流服务商,3家成了我们的客户。”侯殿旗说。

标准发展的3个阶段,金毅科技都参与到了其中。借助这股“东风”,金毅科技迅速做大。而国家平台标准,也在潜移默化中占据了市场的主导地位。

“现在我们更主动了。新的客户上门,都希望按照国家平台标准建设信息化系统。这是在为今后发展留足空间,再不加入就落后了。”侯殿旗说。

当越来越多的企业接入平台,更多更好的应用会源源不断地产生,那些嗅觉灵敏的“巨鳄”也不会无动于衷。

不久的将来,那些在互联网时代发生的一个个创业奇迹,也会在物流时代上演。

侯殿旗会成为这个时代的弄潮儿,还是看客呢?

## 物流时代

焦轩

点击鼠标,确认交易;通过物流,完成交易。

信息和物流,犹如两个飞速转动的车轮,带动互联网经济席卷全球,创造出一个又一个的经济神话。

与点击鼠标的轻松相比,中国物流业的步伐显得十分沉重,全社会物流成本达18%,高出发达国家近一倍。

物流,这个本该结网纵横的自由世界,依旧被门户壁垒割裂得支离破碎。它与互联网形影不离,却总是擦肩而过。

这个古老的行业,急需一场变革。这场变革,应该由谁主导,怎样破局?

在位于杭州市马路上的一座并不起眼的建筑内,一项以信息化提升物流业的探索正在酝酿着。2007年,一个名叫LOGINK的平台,在这里诞生了,并发出了迎接物流时代的声音:

标准是核心,交换是基础,应用是关键。

这是怎样的一个平台呢?它是物流领域的互联网。政府主导了企业想做但做不了的事情。那些相互孤立的各种物流信息系统,现在能够按照共同的标准接入平台实现互联互通。信息孤岛打破了,边界消失了。接入平台,联通世界。每一个创业者,与每一个恢弘的机构,划时代地拥有了同台竞

赛的机会。

不到4年时间,这个当初仅由地方交通部门发起的平台实现三级跳,跃升为国家交通运输物流公共信息平台,写入了国务院《物流业发展中长期规划》。并代表中国构建了东北亚物流信息服务网络,启动了与欧盟的合作。

政府搭平台,企业做交易。政府这一创新服务,犹如一个无形的孵化器,点燃了企业创业创新的巨大热情。30万家企业接入平台,日均200万条数据通过平台交换。在大数据时代,这意味着巨大的财富和无限的可能。散落在物流环节的各种碎片化需求,通过平台集聚了,并总能和13亿人口联系在一起,它们不再无足轻重,孕育着巨大的商机。

在人们观望的时候,先行者的脚步从来不会停歇。大数据催生各种应用,带来各种增值服务,开始造就了一个个创业神话。而在不久的将来,市场秩序将重构,颠覆将发生。开放还是封闭,将区别出企业参与竞争的品质,映照出态度不同的企业此后的兴衰沉浮。

而这仅仅是冰山一角。人类未知的远远大于已知。

无论如何,物流时代已经来临,而平台,正是打开未来之门的钥匙。



国家物流平台二维码



物流平台 appstore