

内蒙古五原的乡村振兴“密码”：小瓜子托起大产业 新电商助力新销路

文/北方新报正北方网记者 马丽侠

当选村支书之后不久，张靖就迎来了一次大考，村民种植的向日葵刚刚实现大丰收，如何让村民种得好又能卖得好，是这位新任村支书最近一直思考的问题。今年30岁出头的张靖是土生土长的内蒙古人，老家就在巴彦淖尔市五原县。五原县位于“塞上江南”河套平原的腹地，正好处于黄河“几”字弯的顶端。这个看似不起眼的边陲小镇，却是全国最大的向日葵种植县，年产瓜子超过5亿斤，中国人茶余饭后嗑过的瓜子中，每7粒就有一粒来自五原。1972年，巴彦淖尔市农研所的工作人员在盐碱地种下了47亩向日葵，意外地发现了改良盐碱地的先锋植物，也正式拉开了当地葵花种植的大幕。

今年国庆节期间，张靖筹备已久的电商团队正式入驻了五原县电商产业园，并在拼多多平台开通了店铺。而过去一年，整个电商产业园就新增了40多家拼多多平台的商家。如今，随着新电商的到来，五原瓜子正在迎来弯道超车的机会。

40多年种出120万亩向日葵

“天下黄河，唯富一套”。在八百里河套地区，不仅地势平坦土壤肥沃，而且天然具备黄河灌溉之利，历代都以水草丰美、物产丰富著称，但向日葵在当地的引入却颇为曲折。

当年，巴彦淖尔农研所最早在盐碱地种下的向日葵，亩产不过180斤，几乎没有经济效益。后续经过多年的改良与发展，才得以普及，并逐步成为河套地区主要的经济作物，种植面积也不断扩大。目前，仅五原县的种植面积就达到120万亩，年产量超过5亿斤。

“当地光照足温差大，葵花籽薄子厚，吃起来特别香。”据张靖介绍，当地农户刚刚收获的向日葵，单盘重量在四、五两左右，亩产超过550斤，是个丰收的好年景。

作为一名土生土长的五原人，张靖对于家乡的向日葵充满了特殊的感情。一方面，正是靠着卖瓜子的收入，家里才把自己供上了大学。另一方面，自己也是靠着卖瓜子挣到了第一桶金。

大学毕业以后，张靖在西安做了两年设计，后因父亲生病才返乡创业，与朋友一起成立了商贸公司，主营就是经销瓜子，年销量超过1300万斤，并一度把五原瓜子卖到了中亚和欧洲。

此前不久，张靖又被村民选为五原县银定图镇宏胜村的党支部书记，这让他觉得身上的担子更重了。

今年瓜子的市场行情不错，每斤瓜子能卖到4块多，比去年贵了1块钱。按照眼下的市场价格，农户的单亩收入能达到2200元，抛去成本可以净赚1600元。

据张靖介绍，五原瓜子内销的渠道主要是安徽、河北、河南等地的炒货厂，每年的销售额基本上是固定的。而出口是五原瓜子近几年的主要增长渠道，但今年的海运费价格飙升，有可能会压缩出口的份额。

五原瓜子开启电商时代

这也是张靖决心做电商的原因，电商的信息更透明，市场波动小，而且单量非常可观，无疑是五原瓜子值得探索的新销路。

其实，早在2019年，张靖就曾短暂尝试过淘宝，但没能找到突破口。去年，张靖的一位同学尝试在拼多多开店，瓜子的单日订单量很快突破1万单，日销6万



内蒙古五原县的向日葵种植面积达到120万亩，年产量超过5亿斤。 沈晓凯 摄



张靖带领村民依靠产业增收致富
沈晓凯 摄



孙卫国利用瓜子原产地优势，在拼多多上大施拳脚，店铺的瓜子销量已突破十万加。
沈晓凯 摄

斤，这让张靖重新看到了希望。

今年国庆期间，张靖筹备已久的运营团队入驻了五原电商产业园，并正式开通了拼多多的店铺，主营当地原味的葵花子、南瓜子。“政府对电商的扶持力度也很大，电商产业园的仓库都是免费提供的。”

五原县作为一个边塞小城，深处内蒙古腹地，相比江浙沪地区，电商产业的发展一度滞后。近几年，在当地政府的支持下，电商产业开始迎头赶上。过去一年，在整个电商产业园中，仅拼多多的商家就新增了40多家。

孙卫国是最早尝试在拼多多开店的商家之一，去年初开始发力运营，销量很快实现突破。不过他还是有点后悔，“还是搞晚了，眼瞅着早一步开店的朋友，三个月就换了一辆新车”。

“之前主要做线下经销，一车发货10几吨，刚开始瞧不上电商

的单量。”孙卫国表示，还有就是担心年纪大了，搞不懂电商的玩法，没想到拼多多的运营很容易上手。

在孙卫国看来，电商最大的好处还是缩减了瓜子流通的中间环节，同时也为五原瓜子带来了弯道超车的机会。

每年10月份，当地的鸿鼎农贸市场就开始进入一年中最忙碌的时节，全国各地的瓜子经销商蜂拥而至，来到五原采购各类瓜子。据了解，鸿鼎农贸市场的大部分经销商来自安徽。其中，仅安徽“憨豆熊”一家企业，每年就要在五原采购几百万斤瓜子。

“经销商从农户手中采购瓜子，然后运输至安徽、河北等地的炒货厂进行代加工，加工好的成品再经过一级、二级经销才能进入商超。”孙卫国表示，经过层层中间环节，瓜子的销售价格就被抬高了，结果是种植户低价出，消

费者高价买。

孙卫国认为，现在通过电商可以把瓜子直接卖给消费者，而且相比安徽等地，五原拥有天然的原产地优势，无论是原料、人工成本，还是生产、加工成本都更低，完全有机会改变现有的产业位置，成为瓜子产业的新高地。

从代加工到品牌化之路

多年以来，五原虽然一直位居瓜子产业的上游，但孙卫国们的畅想并非没有机会。早在2003年，五原县就已经着手引进国内外葵花子加工龙头企业，推动当地瓜子产业转型升级。当年10月，安徽“真心”瓜子就在五原落地了第一条生产车间。

由此，五原瓜子从种植时代开始迈向代工时代，经过近20年的发展，当地已经形成了大大小小数十家工厂集群，并具备了集种植、分拣、加工和研发于一体的成熟产业链。

尤其是在种子研发领域，五原县前几年成立的“向日葵研究院”硕果颇丰，不仅打破了美国种子的垄断，还将每袋种子的成本降低了1000元左右，大幅提升了当地瓜子的市场竞争力。

今年40岁的郝恒是当地一家工厂的负责人，多年来一直从事代加工生意，主要为各地品牌商生产焦糖、五香、榴莲等不同口味的瓜子。其工厂单日产量超过20吨，是当地最大的几家加工厂之一。

“20年来，五原瓜子的代工模式已经形成了规模化，但代加工的利润薄。”在郝恒看来，五原瓜子下一个发展趋势，无疑是坚定地探索品牌化道路。

郝恒的分析不无道理，早在1999年，初出茅庐的“洽洽瓜子”就是凭借央视的广告才一炮而红，并成功拿下瓜子市场的头把交椅。

但瓜子行业的护城河很低，一旦形成品牌和规模壁垒，对手就很难低成本进入。要知道，洽洽20年前豪赌央视广告就斥资了400万元，这几乎掏光了当年的全部利润。

好在新电商给郝恒带来了新的机遇。过去一年，郝恒也把精力主要放在了拼多多店铺的运维上，并注册了“郝恒”牌瓜子商标。

据郝恒介绍，因为是产销一体化经营，自己生产的瓜子品质有保障，很快打开了销路，消费者的复购率非常高。“目前，线上的销售额已经反超线下代工，占比超过60%。”

而在五原当地，探索品牌化道路最为成功还是巴彦淖尔市的“三胖蛋”瓜子。“三胖蛋”自成立以来采取了差异化竞争的方式，主打高端品牌，短短几年便从微派品牌中突出重围，占据了一定的市场份额。

去年8月，“三胖蛋”同样入驻了拼多多平台，并开设了官方旗舰店。据“三胖蛋”的电商负责人介绍，“三胖蛋”作为一家传统企业，此前的主要渠道还是线下，但近年来线上的比例不断提升，占比已经接近40%。

“相比其他电商平台，拼多多的运营成本不高。”该负责人表示，“三胖蛋”接下来也希望更多的在新平台发力，与拼多多探索更多的合作方式，进一步打响“三胖蛋”的知名度。