

# 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、物产丰盈著称,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,葵花籽皮薄子厚,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,但今年的海运费用价格飙升,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

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



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

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,是当地最大的几家代工厂之一。

“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,短短几年便从徽派品牌中突出重围,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。