

贵州GDP在全国排名第25位,但一开数博会,BAT全都来了 全球IT大咖为什么瞄准贵州?

本报记者 蔡宇丹

以政府为主导,还是以市场为主导

贵州省政府强力推进大数据产业的过程中,争议一直伴随着。这就是,政府在贵州大数据产业中究竟扮演什么角色,是以政府为主导,还是以市场为主导?

李新曾经参加过贵州省大数据局组织的相关研讨会,最后形成的意见是,贵州基础薄弱,人才薄弱,如果仅仅依靠市场引导,没人来;企业也不来,必须政府主导。

在李新视角中,贵州发展大数据产业初期,政府投入资金搞了无数次宣传,引进“外脑”,招商引资。2013年3月,贵州在北京召开“面向全国优秀民营企业招商项目推介会”,为数博会招商,马云是现场唯一一位来自信息行业的知名企业家。

2017贵州数博会开幕式当天,浪潮集团董事长孙丕恕上台演讲时,下面排队的大佬很多,联想、曙光,包括奇虎360的齐向东,业界大咖都想在贵州数博会上发出自己的声音。

今年数博会报名人数超过5.1万人,316家全球知名企业参展,戴尔和高通都是连续三年参加。目前,甲骨文、谷歌、英特尔、微软、IBM、惠普、戴尔、富士康、思爱普等500强先后落户贵阳。

“在大数据行业,这的确是目前中国最好的展示舞台了,要不BAT的掌门人怎么都来了!”腾讯智慧城市产品经理蒋品对齐鲁晚报记者说,这个数博会,中国一线大数据和IT企业都来了,把这个行业最先进的理念、技术都带过来了。

用互联网思维办数博会

齐鲁晚报记者注意到,贵州数博会3天,一共组织了近百场专业论坛和高峰对话,中间还穿插了大数据产业链上的公司举办的



贵州数博会上,国内一线的IT企业都来了。记者注意到在阿里展台,腾讯员工仔细观看阿里云的产品细节。

本报记者 蔡宇丹 摄

各类专业展览、大赛、相关技术平台、最新报告发布,商务交流酒会等。

连续参加三届数博会的一位参展商告诉齐鲁晚报记者,首届数博会,贵州方面邀请他们参加,机票、酒店费用全包;现在,他们自己掏钱也要挤进数博会,包括企业申请在数博会上办专业论坛,“贵州的确是在拿互联网思维办数博会。”这位参展商称。

“既然国家把重点放在贵州,跟着国家战略走没有错。”在数博会现场,参展商海尔空调的方兵对齐鲁晚报记者说,目前,海尔在为贵州大型机房的空调系统做解决方案。这次数博会上,海尔展示了最新的磁悬浮空调。

方兵说,从合作伙伴反馈的信息看,贵州有很多税收减免政策,土地和电力等生产要素成本较低。从气温和能源来说,贵州被认为是中国南方最适合建设数据中心的地区。数据中心的最大特点是高耗能,电力成本占整个支出成本的50%-70%,其中一半是机器设备散热需要的空调费。

目前,三大电信运营商都将南方数据中心建在贵州。贵州建设了全国第一家省级政务云平台

“云上贵州”,目前该系统汇聚政务信息5万G数据量,日均数据调用量已达到10亿次。呼叫中心方面,包括蚂蚁金服、华为、富士康在内的多家巨头都将客服中心放在了贵阳。

在贵州布局,瞄准全国

“在贵州布局,瞄准的是全国。”李新说,集团给他的定位很明确,就是在贵州做出影响全国的样板工程。现在,全国各地都来贵州考察大数据项目,浪潮做的“云上贵州”和“精准扶贫”都是样板工程,这对浪潮在其他省市推广业务产生了良好的示范效应。

“这些蜂拥而至的企业,10个中有一两个能落地,效益就很大了。”李新认为,贵州大数据产业属于“刚开花”阶段。下一步,这么多产业聚集到贵州,怎么布局,形成龙头企业,把产业做起来,由创客做创新型小企业,这时候大数据产业就做实了,政府就可以退出了。

在贵州数博会上,齐鲁晚报记者和业内人士交流时,他们表示,贵州在大数据领域有先发优势,但在全国范围来看,真正能

产生大数据,把大数据产业做大,一定是大行业,一定是经济大省。

作为第二批国家大数据综试区,珠三角在基础设施、产业支撑、市场应用、研发和人才等方面优势非常明显。相关资料显示,广东数据量占全国20%左右,港口、商贸、物流、医疗、金融等数据非常活跃,日均数据交换超过400万条;并且拥有广州、深圳两大超级计算中心。

李新经常听贵州的领导说,贵州发展大数据是笨鸟先飞,如果贵州稍微歇口气,别的省市马上赶上来了。“他们非常有危机感。”李新强调。

BAT大牛当“贵漂”

就像当年“北漂”一样,现在,在贵州形成了一个庞大的“贵漂”群体,来自山东的李新和来自云南的吕潇潇都属于这个群体。

“贵州要把大数据产业做实,没人才可用,外面的公司来了也留不住。”李新说,目前,贵州省政府还在抓软环境,“有人”是软环境之一。

为此,贵州搞了一个“回归计

划”——把当年跑出去的贵州人招回来。现在,贵州县区区政府在做这个事。这些人回来后,办公室给解决,还给项目,开公司很方便。

为了把贵州大学生留住,贵州还进行了大数据蓝领工人的培训。现在,贵州本土新兴企业开始产生明显的“人才洼地效应”,吕潇潇所在的“货车帮”就是个样本。

吕潇潇是川大毕业生,现在是全国最大的公路联运互联网平台“货车帮”品牌部负责人。“货车帮”是在贵阳崛起的大数据企业,目前拥有实名认证的63万货主、370多万货车司机会员,日均平台结算额在80亿元左右。

“货车帮”以车货免费匹配吸引物流企业和卡车司机,赢利点来自于车辆后服务,包括给货车司机提供小额信贷;联合高速公路发放ETC卡,仅此一项每天流水在7000万。目前,“货车帮”的ETC发卡量全国第一。

现在,“货车帮”把技术团队放在北京和成都,把金融团队放在上海。目前这家企业正尝试引入区块链技术,提升金融风控方面的效率和能力。

“现在,人才都是跟着好的工作机会和好的平台走。”吕潇潇说,此前,贵阳的市委书记都曾陪着他们去贵州大学开专场招聘会。现在,创业仅仅3年,“货车帮”就成长为全国物流行业里的独角兽,并计划IPO,这样成长性的大数据企业对人才的吸附能力也显现出来。现在,“货车帮”里的员工不乏北大、清华毕业生。

吕潇潇说,“货车帮”的CFO毕业于沃顿商学院,以前是美林证券高管,CTO来自于腾讯技术大牛。技术团队中,来自IBM、百度、阿里的人都有。这些顶级人才在一线城市的大公司淘了几年金,在二次开拓事业时,他们选择贵州,一方面是“货车帮”这个平台有更好的发展空间,另外,贵州的人居环境非常舒适,这也给贵州加分,贵阳最好的商品房目前均价也才6000元左右。

如果把大樱桃当“流量入口”,烟台还能多挣几笔钱

本报记者 秦雪丽

今年的烟台大樱桃节,无论是规模还是活动来说,都足够吸引眼球。

5月28日上午,一年一度的中国·烟台大樱桃节如约而至。本届大樱桃节由山东省旅游发展委员会支持,烟台市旅游发展委员会、烟台市农业局、福山区人民政府联合主办,福山区文化旅游局、张格庄镇人民政府共同承办。

“参加了多年大樱桃节,这次算是规模最大的了,这么多部门到场,活动也很丰富。”樱桃园种植户王先生说,以前都是单纯种樱桃,卖樱桃,近两年自己开始试水樱桃采摘,积累了一定粉丝,每年这个季节都会来几波游客。

王先生高兴的是,政府和相关部门也给了很多扶持,比如在各大媒体上传播各大采摘园的活动,带来不少游客。这次端午假期之前,烟台市旅发委对外发布了一大批旅游采摘活动,以及史上最全的大樱桃采摘地图,不仅包

刚刚过去的端午节,大樱桃采摘刷爆了朋友圈,一颗颗娇艳欲滴的烟台大樱桃在满足市民味蕾的同时,也成为采摘游的爆款产品。热闹的同时,业内人士也在思考,这样一款在全国范围来看都足够吸引眼球的旅游产品,怎么来带动全域旅游的发展呢?



烟台大樱桃采摘节上的小朋友。 本报记者 秦雪丽 摄

含烟台市区周边采摘园,还包括各县市区。

据烟台市旅发委统计,这个端午假期,烟台全市共接待游客271.69万人次,实现旅游消费总额25.87亿元,同比分别增长

16.11%和14.8%,采摘游成为假日旅游新热点。

“3年前,大樱桃采摘开始兴起,近两年大樱桃采摘成为这个时间段旅行社的拳头产品。”烟台永安国际旅行社有限公司国内部

经理刘敏说,作为一个全国爆点水果,大樱桃采摘成为5-6月份烟台旅游产品中的特色菜。

永安旅行社承接了不少地接团游客。刘敏说,这些外地游客很乐意体验大樱桃采摘。采摘完之后,游客会在果园内通过快递将大樱桃带回家。“往往人还没回去,大樱桃就到家了。”刘敏笑着说,这些外地游客有济南、北京的,也有南京、芜湖等南方一些城市的,南方游客更喜欢这个项目。

围绕大樱桃及采摘游,近一个月,烟台推出系列活动,比如大樱桃休闲基地评选,展现地方特色的大樱桃马拉松赛,寻找最美樱桃仙子,亲子野趣嘉年华,摄影名家下乡,健康祈福,高校樱桃派对等活动,辐射老中青,银发族、上班族、学生族都有针对性的活动推出。

“用互联网思维来说,大樱桃只是烟台全域旅游的流量入口,怎样让吸引来的流量价值发挥到极致,拉长产业链才是关键。”采访中,一家旅行社负责人介绍,把

相关配套做好,留住人,给游客提供充分娱乐的地方,这才是关键。

这位负责人称,目前,烟台尽管有一些大的生态园,但樱桃采摘园规模相对较小,农户分散经营,经常会出现好果子被摘掉销售,游客入园选不到称心的樱桃的情况。

“这就需要资源配套和整合,威海有个景区,有一片樱桃田不对外销售,只针对游客采摘,这样游客体验也好。”这位负责人说,杭州很多景区也都推出采摘游活动,除了采摘,景区内还配有民宿,游客采摘完,可以入住特色民宿,这也增加了樱桃采摘的附加值。

在刘敏看来,烟台大樱桃采摘游正走向深度挖掘其价值的路上,采摘+民宿的模式逐渐形成,比如蓬莱马家沟,景区内有机采摘园,有特色木屋,还有一些娱乐设施,游客可以在此玩上一天,晚上体验篝火晚会、入住木屋。“这种模式非常适合省内游客自驾游。”刘敏说。