

【商讯】

呼伦贝尔一村民收获36公斤大倭瓜



本报讯 金秋时节，呼伦贝尔市阿荣旗六镇镇珍珠村村民马明家收获了一个巨型倭瓜，村民纷纷前往围观。据了解，这个巨型倭瓜的种子是一位北京知青寄来的，春天种下的时候并未想到会长这么大，瓜秧和普通倭瓜无异，刚好长在梁火垛下，一直爬到梁火垛顶端，两三个村民好不容易才将其抬了下来。好奇的村民想知道这个倭瓜到底有多重，一称36公斤，成了全村的瓜王。

于雪梅

宁城县的苹果熟了

金秋时节，走进赤峰市宁城县大城子镇鸡冠山村袁家营子组，各家各户用石头墙围成的苹果园引人注目。朴拙的石墙挡不住满园秋色，伸出墙外的一串串又大又圆、红彤彤的苹果让人心动，整个小山村都弥漫着苹果的清香。村民王志军和妻子正站在木梯上，一手拿筐，一手小心翼翼地摘着苹果。“快来尝尝咱自家产的苹果，又甜又脆，一口咬下去保证让你满口香！”

摘完一筐苹果，王志军在树下石凳上小憩，掰着手指算了一笔账：正常年景，一棵盛果期的果树，能摘优质的苹果150斤，每斤按5元的价格计算，一棵果树可收入750元。一亩地平均种植35棵果树，一亩地就能收入26250元。老王家里种了8亩苹果，280多棵果树中，有100棵已经进入到了盛果期。这些果树已成老王家里增收致富的“摇钱树”。

作为种果树的“老把式”，王志军最怕“随天灾”。今年春天，一场苹果花期的冻害，让果树的产量减产了25%。去年，鸡冠山村大小一共下了4场冰雹，遭了冰雹打的苹果因品相不好而卖不上好价钱。砸伤轻一点的果子能卖上2元钱一斤，砸伤重一点的每斤只能卖1元钱。为了增加果园的防灾、抗灾能力，老王准备明年给果园装上防雹网，还要在花期为果树熏烟、喷施防冻液，以应对“倒春寒”的冻害。

王志军家苹果的品种叫“蒙富”，这种耐寒的果树，适合宁城县地区立地条件。由于宁城县纬度度高，昼夜温差大，有利于糖分积累，苹果的口感酸甜可口。1978年，宁城县巴林果树试验场与沈阳农业大学园艺系合作，进行果树杂交试验，经过10多年的努力，终于选育出适合在宁城县种植的大苹果品种，并在自治区注册了“蒙富”苹果树种。“蒙富”的选育成功，将我国的大苹果种植从纬度上向北推进了200公里。

宁城县1956年开始栽植果树，截至目前，全县果树经济林从最初1.1万亩，发展到现在的20.3万亩，盛果期面积6.8万亩，年产量13.5万吨，产值6.5亿元，农民人均增收1000元。主要种植品种为蒙富苹果、新红星苹果、南果梨和寒红梨。全县共有万亩果树乡5个，千亩果树村35个，百亩果园30个，精品示范园9处。

为了发展经济林产业，宁城县出台了一系列扶持政策。对新建果树经济林10亩以上，栽植3年生以上果树大苗的农户每亩补贴1500元；对贫困户栽植3年生优质果树大苗的，县政府每亩再补贴人工费500元。县里还实施了4000亩的经济林提质增效工程，每亩投入150元用于苗木补贴、新建水源工程及完善水利设施。到2025年，全县果树经济林将累计达到25万亩，农民人均增收2800元。一个年产水果28万吨，产值15亿元的大产业即将形成。

徐永升 冯雯雯



阿里婆婆表白新零售 杨涛卖酒 向传统文化致敬

塔村，阿里婆婆的酒也产于白塔村。韵味着白塔壁上历代游人用汉、契丹、女真、巴思八、蒙、藏等多种文字书写的题记200余条题记，白塔村酒韵缭绕。山清水秀之间，牛羊唱和，好山好水出了这款全名叫阿里婆婆封坛原浆酒的酒。

酒意清香，坛也确实是“坛”，五斤装的陶坛，红绸泥封。酒是乳都呼和浩特的草原原酒，坛是瓷都景德镇的多年封坛，双都合璧，古色古香，余味绕梁，韵味十足。

酒庐里，来自山东曲阜的木罐酒容器古风荡漾，古法酿制的发酵窖池里铺陈着有玉米、高粱、绿等颗粒饱满的粮食作物，后续发酵配配料、蒸粮、糖化、发酵、蒸酒等流程都严格遵守古法固液状态流转而酿制。取一闻饮下，满口萦绕的既有北方口味的豪爽、厚重、丰满典雅，又有南方口味的柔和、醇香、回味无穷。

“我可没有打算丢了老本行，我还是电商，只是运用电商的游戏规则在运作实体物品而已。”杨涛说。

在杨涛对这款酒的简介上写着：阿里婆婆封坛原浆酒是内蒙古大河实业集团开发，内蒙古林康酒业有限公司生产，内蒙古阿里婆婆电子商务有限公司总经销的一款高端互联网白酒。以玉米、大麦、高粱为主要原料，经过传统古法酿造而成的生态粮食原浆酒。

即是互联网白酒又是生态粮食原浆酒。一款酒把杨涛的经营本质露无遗。

在实体产业支撑上，杨涛选择了食品行业的小项——酒品为切入点，用“生态”“粮食”“原浆”打造品质。在酒品具备了足够高端的质量和吨头的情况下，运用互联网思维给其赋能。

其实，阿里婆婆封坛原浆酒是阿里婆婆电商发展升级版的落地实践，是以新零售的模式，在数万商品中挑选出一款主打产品的小马过河。南方做小酒，身在内蒙古，阿里婆婆要做大酒，牛饮的豪气之酒。阿里婆婆封坛原浆酒定位于草原基调上的全国快销品市场，核心卖点是高品质和情怀一体。产品的研发采用了“古法酿制”和电商思维的模式，拥有充分的炒作和热传的噱头，而这确实也是一个全新的产品形式。阿里婆婆封坛原浆酒把酒品从注重功能性诉求的表达，延续到了情感性诉求和自我表现性诉求的表达上来。一切似乎都那么自然而然到渠成。这是阿里婆婆打造的第一款自产自销的实体产品。而杨涛涉足实体经济，目的则是把这款酒打造成为行销全国的“网红酒”。

想象一下，经过互联网的持续宣传发酵，在亲朋聚首的场合，许多人都会脑补出拍泥封，一坛阿里婆婆封坛原浆酒香四溢，觥筹交错，酒来碗干的场面，这是何等的豪气干云。

更为让人折服的是，从未做过酒的杨涛用电商渠道电商思维卖酒，其售卖的其实已经不是酒，而是情怀。在更深层次上，杨涛的阿里婆婆封坛原浆酒是在向电商新思维表白，向传统文化致敬。

本报记者 高日河

杭州有马云的阿里巴巴，呼和浩特有杨涛的阿里婆婆。

南方坐着阿里巴巴云起舒卷，北方卧听阿里婆婆涛声依旧。

作为以“婆婆家有好吃的”为卖点的内蒙古阿里婆婆电子商务有限公司，从召开第一次电商平台筹建大会，5个月后来电启动，迅速成为内蒙古重点支持电商项目、自治区重点实验室建设项目。一

跃成为草原电商的一朵奇葩。

在商场上，有人认为杨涛太精明，凡事都会考虑一二三步；在朋友中，有人认为，杨涛太跳脱，什么事情都会给你扯出一大堆貌似毫不相干但实际上却丝丝缕缕牵连的数字概念。

这不，玩儿了4年电商，杨涛突然向外界宣布，他开始卖酒了。

呼和浩特的白塔村是杨涛酒庐的产地。兴建于辽代的呼和浩特白塔，就在白

B 曝光台 AOGUANGTAI

海亮金宝街3家餐饮店违规使用燃气设施被整改

本报讯 近日，记者从呼和浩特市公用事业管理局了解到，近日，该局在对餐饮商业燃气用户安全检查时，发现回民区海亮金宝街3家餐饮商业燃气用户用气环境及安防设计不符合规范要求，要求立即停止违规使用燃气设施，限期整改。

据了解，近期，依据市委市政府及城建委大排查大整治专项行动实施方案，为及时消除燃气安全隐患，杜绝燃气事故的发生，公用局加强对首府燃气餐饮商业用户用气环境和安防设计等现场安全检查。公用局对餐饮商业燃气用户安全检查时，发现回民区海

亮金宝街中鹿鹿王大排档、巫山烤鱼、老首长3家餐饮商业燃气用户用气环境及安防设计不符合规范要求，其中老首长餐饮燃气用户使用的燃气燃烧器具未经气源适配性检测，公用局对其下发了《城市燃气安全检查意见书》。对于上述3家餐饮商业燃气用

户，公用局要求其立即停止违规使用燃气设施，限期整改。

同时，公用局通知中燃公司立即停止向上述3家燃气用户供气，及时消除安全隐患，待用户整改完毕，经公用局现场核查合格后方可恢复供气。

郝慧英

路虎发现神行经常熄火 售车方指责记者提问有问题

呼和浩特市民王先生花费几十万购买的路虎发现神行汽车在行驶了数百公里后，就开始经常出现自动熄火故障，售车方也承认该车确实存在自动熄火的问题，可这个问题拖了一年多，至今仍未得到妥善解决。年初，媒体就此事刊发消息，对此事进行了报道。可至今，问题依然无法解决。

据王先生讲，2017年4月14日，他在位于呼和浩特市北二环附近的内蒙古惠通陆华汽车销售有限公司购买了一辆路虎发现神行汽车，裸车售价为349000元。该车行驶到500多公

里的时候，就开始出现自动熄火的现象。对此，内蒙古惠通陆华汽车销售有限公司销售经理李宗楠在接受记者采访时也曾经承认王先生反映的情况基本属实，该公司也派技师和车主共同上路进行过测试，测试过程中也确实出现过熄火现象。王先生说，这样的车他肯定不敢再开了，一旦在高速行驶的过程中自动熄火，后果不堪设想。

2017年9月至今，王先生的车就一直停放在内蒙古惠通陆华汽车销售有限公司等待检测。“媒体对这件事进行报道后，售车方也多次找我协商，可每次

谈妥之后，他们又出尔反尔地拖着不给解决问题了。”

9月21日上午，记者再次来到内蒙古惠通陆华汽车销售有限公司采访时，销售经理李宗楠表示，王先生购买的车原本不符合“三包法”的条款，但该公司与厂家进行多次沟通之后，厂家才最终同意给予退车。3月份，厂家依据相关法律法规进行测算后，批复可以给王先生退车31万元左右。按照厂家的规定，这份批复必须在60天内操作完毕。由于王先生不同意这一解决方案，厂家的这份批复到5月份就作

废了。李宗楠还说：“毕竟那车搁那时间长了，从3月份至今已过了四五个半月，二手车价钱又不一样了。”对此，当记者问及“这样让消费者承担车辆折旧费用的做法，是不是问题拖得越久不解决，就对厂家和该公司越有利”时，李宗楠说：“你这样说的话我就不认同了，我觉得你这话问的就有问题，我们完全是按照法律法规来处理这件事的。顾客还可以通过诉讼程序解决此事，法院判多少，我们就赔多少。”

据正北方网

S 商界 SHANGJIE

集宁外卖小哥身处怎样的“江湖”？

一个简而易的保温送餐箱，一部智能手机，一辆电动车，一身亮色的工装，就是外卖小哥全部的装备。依靠这些装备，他们穿梭在城市的大街小巷，“拯救”饥饿的饭桌。

21岁的沈峰是乌兰察布市集宁区本地人，在集宁区的美团外卖点做了一名外卖小哥。因为工作门槛低，也相对挣的多，而且工作自由，可以兼职多职，所以他选择了当一个外卖送餐员，赚更多的钱，去过更好的生活。

每天早上10时许，沈峰仔细检查好手机、充电宝、电动车的电量后，用消毒水将电动车后座保温箱仔细清

理一遍，完成准备工作后，沈峰打开手机登录美团外卖，开始了一天的工作。沈峰说：“每月只有能够800单才有底薪，没有五险一金，公司仅购买了交通意外险，拿着每月几元的送餐费。为了挣更多的钱，就必须跑的多。不管风里雨里，都要在路上。送餐员累计了顾客一定的好评量，就能获得额外奖励。反之，则会被扣钱。这就是集宁外卖小哥生存的现状。”

沈峰还告诉记者，他们最忙的时候就是天气状况不好的时候。天气越恶劣，他们接的订单越多。有时候连饭都顾不上吃一口。但这些都

算什么，对沈峰来说最闹心的是顾客的误解。沈峰说：“有的顾客地址写不清楚，打电话问他也不说清楚。一个订单送的慢就会耽误后边所有的订单。”有几次沈峰送餐给顾客迟了一会，顾客全程黑脸接过外卖，“砰”的一声将门关上。沈峰正要说出那句“麻烦给个五星好评”被生生的咽了回去。但大多数时候，顾客都会理解外卖小哥的不易，会对他们说一句“辛苦了”，此时无论多么寒冷的天气，听到此话，他们心里都暖暖的。

据统计，2017年外卖服务协助解决了多种用户的生活消费痛点。美团

外卖服务了1.3亿的单身人群，成为了数千万加班人群的深夜食堂。不仅如此，外卖还成为暑期托幼人群、居家养老人群、医生护士等多种人群餐饮必备工具。随着外卖与消费者日常生活的紧密联系，外卖已经成为国民生活中不可或缺的基础应用。

与此同时，外卖送餐员也与我们息息相关，他们为我们的生活提供了便利，在以后的日子里，当你收到外卖时，不妨对送餐员说一声“谢谢”，并慎重使用手中“差评”的权利。

据《乌兰察布日报》

