

奋进新征程 建功新时代 记者蹲点行动

把直播间开进希望的田野

——记农村电商产业发展先进镇魏庄镇

■ 本报记者 苑莘

中等个头、身材偏瘦,1993年出生的康肖宁最近很忙,他每天要向上海发送3万单瓜菜。这位小伙子,已成为村里人眼中的“电商达人”。

4月11日,莘县菜瓜电子商务公司的采购点上,工作人员熟练地将黄瓜、芹菜、包菜等新鲜瓜菜一一装箱、密封,叉车、大货车在一旁等候。除了上海市政府集中采购的3万单瓜菜,该公司还要为京东云仓准备11万单瓜菜。

康肖宁和他的菜瓜公司,依靠电商渠道在过去两个月销售了价值600多万元的蔬菜,这样的销售业绩立刻引起魏庄镇党委、政府的关注。在镇党委、政府的支持下,康肖宁计划在家乡开辟新的电商业务。

这是魏庄镇发力电商、招揽人才的一个案例。春暖花开,瓜菜大棚迎来了丰收季,不满足于仅靠大棚种植“一条腿走路”的魏庄镇,全力推动电商发展,继续走好产业的“云端”跃升之路。

一

魏庄镇康净庄村是康肖宁的老家,这里的传统膏药、鸽子养殖和大棚香瓜非常有名。村委会有一间专门的房间,里面摆放着新购置的两套直播设备,其中包括电脑、声卡、补光灯、展示架等。

4月11日10时左右,村里的快手网红康维民赶到村委会,开始了他当天的直播。康维民是位小伙子,他每天都要直播几个小时,已经持续了一段时间。他希望通过直播,帮村里多卖一些特产。

村里投资10余万元购买设备供村民直播带货,是该村党支部书记康振高和镇上的分管干部袁立振想出的“点子”。“康净庄村有淘宝、京东、拼多多、抖音、快手各类平台经营商户40余户,在线经营商铺100个以上,从业人员超过200人,去年的电商销售额达5000万元,是县级电商示范村。”袁立振说,村里的很多电商经营户逐渐意识到直播的引流作用,但苦于没有直播设备,且受到场地限制,而无法发展壮大。

基于这种考虑,康净庄村党支部在领办苗木合作社的基础上,投资建设标准化直播场地。基地建立之初,该村以孵化商铺为目标,村民可预约免费试用。目前,该基地已培育9家新商铺,吸引13名村民从业。

这是全镇乃至莘县第一家村党支部领办的、以电商培育为主业的直播基地。摸着石头过河的康净庄村党支部,计划在电商产业培育壮大后,制定完善的利益分配制度,让电商造福全村,并为集体找到新的增收点。对此,负责电商培育的村委员康伟光很有信心。

康净庄村电商基地的出现,标志着魏庄镇电商产业快速发展,已经从群众自发到政府引导培育阶段。据魏庄镇统计,去年底,该镇共有农村电商从业人员860余人,从业主体为个人创业、专业合作社和规模电商企业,销售产品以香瓜、甜瓜、小西红柿、各类蔬菜、冷冻食品为主,电商销售额达2.6亿元,较2020年增长40%。

打造类似康净庄村这样的电商示范村,以示范带动推动电商全面开花,是魏庄镇电商突破的首要举措。该镇2021年计划打造2个销售额超5000万元的电商示范村。为完成这个目标,魏庄镇对产业进行分析,找到了产品“网感差”、产业参与者少等“痛点”,并逐一解决。

打造电商示范村,首先要适宜电商销售的产品。过去一年时间,魏庄镇依托本地特色产业,深度开发或引入了鸽子蛋、蔬果脆片、豆制品等符合电商销售要求的产品,在提升产品质量的基础上,逐渐培育起了电商产品的产销研产业链。

有了适合网售的产品,村庄要突破电商就迫切需要规模效应。为激发群众参与热情,魏庄镇积极探索“党建+电商”模式,通过强化基层党组织的组织力,引领带动党员群众投身电商。2021年,该镇各村党支部合作社积极开展电子商务业务,在淘宝、天猫、京东、拼多多等平台至少注册1家农村电商活跃店铺,并有专门人员运营。



▲魏庄镇的瓜菜市场里,两位年轻主播正在通过直播间向万千网友展示新采摘的博洋、绿宝等品种的甜瓜。 ■ 任艳如



◀在魏庄镇的各个快递物流点,人们正忙碌着打包和运送快递包裹。由于需求量大,当地已经根据长途运输的特点,形成了成熟的外包装、充气内衬等附属产品生产链条。 ■ 苑莘

采访手记

产业选电商 产品走四方

■ 苑莘

探访魏庄镇的电商发展,因其成绩突出,2021年,莘县农村电商日常考核全市第一,而魏庄镇则是莘县的第一名。除此之外,更想看一下电商给该镇的传统产业发展带来了哪些具体影响。

随着互联网、高速公路等基础设施的全面普及,乡镇发展电商的硬件环境已经具备。可以说,除了快递物流上的细微差别,乡镇基本上与城区在电商发展上站在了同一起跑线上。当地干部也认为,互联网、高速公路、物流快递让镇驻地发展电商有了底气。基于此,过去两年魏庄镇大力发展电商,取得了令人瞩目的成绩。

通过一年的努力,2021年底魏庄镇超额完成计划任务,康净庄等4个村实现电商年销售额超5000万元的目标。

二

康肖宁计划创办的另一家电商企业,地址就在魏庄镇政府的闲置办公室。这些办公室即将作为镇电商培育基地。

在电商产业方面持续发力,魏庄镇有比较优势。作为知名的大棚瓜菜种植强镇,该镇近期流传着一则美谈:去年年底金融机构存款统计显示,依托大棚蔬菜富起来的西江店村存款过百万元的农户超过100户。眼下,西江店村的闲置坑塘正在进行填土,未来将建起楼房。旁边的公示图上整齐划一的多层住宅小区与西江店村的现状形成了鲜明对比。

随着电商的发展,魏庄镇人感受到了电商独特的魅力。专门生产农膜的传统企业金蚂蚁塑业,发展规模曾长期受制于渠道商。如今他们在多个电商平台自建商铺,以网络直播打响名气,实现产品从工厂直达消费者。当疫情影响瓜菜批发商出行时,当地电商企业通过京东云仓等专业物流企业,将新鲜的瓜菜送到了抗疫一线。

随着电商给大棚瓜菜种植带来的正面激励作用,魏庄镇发展电商的信心和决心不断增强。随着党支部领办电商基地等一系列新鲜事出现,这里的电商之路正越走越宽。

该镇的其他村情况类似。全镇建有冬暖式大棚3万亩、大拱棚2万亩,年产香瓜、甜瓜、西红柿、黄瓜、茄子等达40万吨,亩均收入高达5万元。不仅有规模,这里的农产品质量同样值得称道。魏庄镇大力发展高端精致农业,高度重视农产品质量安全,全镇共有“三品一标”10余个,农产品销往北京、上海、哈尔滨、武汉等30多个大中型城市。

凭借可靠的质量走向全国各地的魏庄瓜菜,相当一部分靠的是电商渠道。袁立振介绍,虽然电商销售额较大,但起步较晚。部分瓜菜是以外地商户的“代发”形式卖出。换言之,农产品生产流通环节最可观的销售利润有“流失”的情况。“起步晚,更要快步赶超。”袁立振说。

为了拓展产业链条,让大棚种植产业飞上“云端”,魏庄镇从环境和人才两个方面发力。

求和电商人才紧缺的现状,该镇加大人才培育和招引力度。一年间,魏庄镇开展了多轮多层次电商人员培训。其中,对创业、再就业、转移就业等重点人群,该镇有针对性地提供了特色产品加工包装、网店运营、商标注册、营销推广、品牌认证等培训服务。

电商人才的招引是魏庄镇的工作亮点。除了决定“落户”镇电商培育基地的康肖宁,今年年初,该镇还招引了在外创业成功的电商人才周东辉。这位在福建从事直播带货的魏庄籍年轻人,已经在家乡投资电商产业项目。过去一段时间,该镇针对返乡创业人员、大中专毕业生等开展了专题电商培训,已培育网红主播40余人。

三

在镇党委、政府的引导下,魏庄人的思维中“电商”所占比重越来越高。不仅农产品销售者,甚至农膜企业也开始“触网”,并做得有声有色。

大棚种植产业链条的重要成员,农膜制造龙头企业金蚂蚁塑业就在魏庄镇政府驻地旁,企业的两排平房有10余间房屋,每个房间都“驻扎”着一个电商团队。每个团队有三五个年轻人,他们或是承接各B2B、B2C平台上的订单,或是在直播间的灯光下讲解着产品的特性。

既熟悉产品,又了解直播销售,由几位年轻人组成的李丹团队是其中优秀代表。这个团队在快手平台拥有36万粉丝,去年拿下数百万元销售额的好成绩。“我们各个平台上的粉丝多是农资经营户和农户,他们了解什么样的农膜质量可靠。开辟电商销售渠道,不仅让我们的销售额大增,更实现了垂直销售,打响了产品品牌。”企业负责人王会军说,2021年,电商渠道促进金蚂蚁塑业营业收入增加5000万元以上,已经占到企业销售总量的三分之一。

过去找渠道、求代理商卖产品,如今产品直达全国各地大棚户,金蚂蚁走出了魏庄镇农资生产企业发展电商的第一步,也成为该镇“实体经济+电商”的样板。过去两年里,魏庄镇推进“实体经济+电子商务+现代流通”的产业发展模式,支持企业利用大数据对接用户个性化需求,发展“以销定产”及“个性化定制”生产方式。

该镇将总结推广金蚂蚁“实体经济+电商”经验,引导全镇各传统企业开展校企合作,建设电商直播培训基地、实训基地,扩大电商直播团队,通过“引进+孵化”模式,培育更多优质电商人才,助推农村经济高质量发展。

地处西江店村的莘味鲜公司,其短视频平台网店产品有数十种,已从传统的瓜菜销售拓展到畜禽水产等,销量在全县持续领先,成为魏庄镇支持企业平台化转型的亮点。魏庄镇支持具备条件的电商企业向平台化转型,打造采购、生产、销售全流程电子商务。该镇多方拓展电商发展思路,计划引进一批国内外知名电子商务企业、仓储物流(快递)企业与本地一二三产业融合,推动大棚种植产业与互联网深度融合。

上游的设施、终端的销售,一个个电商发展的生动案例,使魏庄镇在去年莘县农村电商考核中取得第一名,并加速将大棚种植产业搬上“云端”。魏庄镇将培育特色农产品,顺发展大势,加快推进全镇农村电商高质量发展,最终建成电子商务强镇。镇长沈欣介绍,魏庄镇在发展电商的同时,将坚持强基固本,引进瓜菜深加工、精加工企业,延伸产业链条,借助大数据、互联网等新技术,建立统一的农产品追溯体系,提升“魏庄瓜菜”的知名度和影响力,打造成集仓储、冷链物流、蔬菜精细化加工、网络销售等于一体的精品瓜菜特色小镇。



扫码查看
蹲点调查
专题报道