

# 淘齐鲁

我省淘宝村数量在全国排第四,而且各地特色鲜明。比如,临沂市临沭县柳编加工已有1400多年历史。2008年,一直以出口为主的临沭柳编遭遇“寒冬”。近20%的加工企业停产,剩余企业一度靠退税等政策存活。柳编出口受阻,却为彼时风生水起的电商提供了机遇。从2008年起至今,先后有800多家电商从事柳编销售业务,累计交易额接近2亿元。该镇先后成长起3个淘宝村,今年10月29日,该镇被阿里巴巴集团认证为“淘宝镇”。

## 1400年历史的柳编“触电”记



农户家中,多名村民正在编制柳编工艺品。

文/片 本报记者 邱明

### 睪台电脑当老板 穷小子四年开仨网店

2010年初,时年30岁的临沭县青云镇白旄西居村民刘长龙,在外打工多年后回到老家,干起了快递员。刘长龙当时的工资不到1200元,孩子才3岁。结婚时早就花光了积蓄,有了孩子后开销更大,挣的钱根本不够花。

被钱憋急了的刘长龙打算另寻出路。他跟一位回乡探亲的发小聊天时,得知这位发小在外地给人打理网店,收益很可观。在这之前,刘长龙干快递时也接触过几家网商,对开网店有些了解。

刘长龙说,当时国内的网购平台已经发展得很成熟,不少有眼光的创业者和企业在柳编出口受阻后,开始尝试通过互联网销售柳编。要开网店,起码得有电脑,但此时的刘长龙连电费都交不起,哪有钱买电脑?

在镇上的电脑专卖店,刘长龙徘徊多日。恰巧,刘长龙得知店铺老板的一位朋友竟是他的小学同学。由这位同学担保,刘长龙除了一台电脑。

电脑搬回家后,他借了3000多块钱,让妻子到临沂市学习使用电脑和开网店的技巧,又拿着村里一家柳编厂的库存找人拍出照片“上货”。2010年10月份,他的第一家网店上线一个星期后,云南的一个买家要批量购买,并发来了总价近4000元的清单。

到了2011年年底,网店的月交易额达到了20多万元。2014年底,刘长龙已开设了3家网店,年交易额突破了100万。2015年底,这个数字刷新到了200万。

### 每月快递费超30万 三家公司来抢业务

2014年10月,临沭县政府专门对年销售额超过100万元的柳编电商进行奖励。领奖台上,与刘长龙一起登

台的共有7人。在刘长龙家两公里外的金柳村女电商张婕,也是其中之一。

“年销售额超过100万元”,这个门槛对张婕来说是“小菜一碟”。当年,她的销售额已超过2000万。

目前,张婕的网店里共有60多款柳编产品,6名专职客服在电脑前负责接单。每天平均有1000多箱柳编产品从这里运往全国各地,每月的快递费用超过30万元。“6米长的厢货,一天走4车。”前来收货的快递员李鸣说,头几年是一家快递公司独揽,现在一家吃不消,共有3家参与。

1996年,初中毕业的张婕在村里开起了小卖铺。2008年1月份,张婕一边开着超市,一边弄起了网店卖化妆品。张婕说,卖化妆品收益很低,因为货源控制在别人手里,她就想换个能控制货源的产品试试。柳编算是当地唯一能拿得出手的特产。到了7月,张婕网店内的商品陆续添加了柳编制品。

在张婕等电商把柳编搬上电商平台之前,临沭县的柳编销售主要是出口,范围覆盖全球120多个国家和地区,国内销量却只占总产量的1%还不到。

对自己接到的第一笔网络订单,张婕记忆犹新。“本来留了还价的空间,狠狠心报了60元的价格,没想到对方直接说‘成交’。”张婕的第一个客户是广州的一位女士,她想定做两个茶几上的收纳盒,发来尺寸后问价格。粗略核算后,张婕按照成本的3倍给对方报价,对方却爽快地答应了。

这笔生意之后,订单纷飞而至。张婕后来得知,那位客户在广州当地的家居店看到过柳编收纳盒,店里报出的定做价居然高达800元。从张婕的网店买到低廉的柳编产品后,这位客户把这段经历发了一个家装论坛里,不少网友看过这个帖子后,循迹找到了张婕的店铺。

### 快速扩张有隐忧 最怕窝里斗

当地人以“厂子”和“网店”的称呼,区分柳编企业与柳编电商,前者面向国际市场以出口为主,以微利多销求生存;后者的目标则是国内零售市场,以高品质赢得高利润。

利益驱使之下,更多的创业者试图加入到这个产业中,但他们的眼光只盯住了销售环节。

“柳编是个辛苦活儿,耗费人力,特别是种植和编织完全依靠人工,无法实现机械化。”张婕说,这两个环节的从业者,大多是上了年纪的农户。凡是有其他出路的年轻人,没人愿意干。

要想柳编后继有人,提高生产者的收入是最有效的途径。但销售端“硝烟不断”的竞争,似乎让这一途径变得渺茫。

“最怕窝里斗,自己砸自己的牌子。”记者在采访中,多位电商都道出了同样的担忧。

刘长龙说,同行间的竞争惯用的是“价格战”,体现在柳编电商身上分为两种。

一种是同款产品有意低价抢客,“一个爆款收纳盒,我卖20,你卖15甚至更低。”低价的背后是压缩成本,采用差一个等级的柳条或增加木皮等代替料的用量,长此循环下去,消费者对柳编制品的印象肯定要大打折扣。

另一种是高价抢货。“你有一批货着急交付,而农户正在为我加工,你每件加价两元,要求优先供货,下次我定做同类产品时,农户就会以这个价格报价。”虽然是为了应急才加价,但这会导致某个型号的柳编售价提高,消费者转而选择其他产品。

抱团发展,规范竞争、打造地域品牌,才是柳编电商做大做强的根本途径。临沭县、青云镇两级政府,正在引导柳编电商成立行业组织。有十几家电商已经进行了企业和商标注册,筹划打造自有品牌。

### 淘宝大省 品牌也要强

我省淘宝村数量在全国排第四,淘宝镇数量排第五,成为淘宝“大省”。但不能只看数量,在淘宝村逐渐发展规范之后,提升产品的附加值,打造品牌,成为目前面临的重要任务。

本报记者 陈玮

### 淘宝村数量全国第四

截至2016年8月底,全国共有1311个淘宝村,山东以108个淘宝村排名第四;全国淘宝镇增至135个,山东共有12个镇,排名第五。

“山东的淘宝村中,数量最多的是菏泽市,共有61个淘宝村,数量占全省的58%。”省商务厅相关负责人表示,山东淘宝村比较集中,很多以当地特色来发展淘宝村。”上述相关负责人表示,比如临沂的柳编等逐渐形成了自己的区域特色。

省商务厅相关负责人表示,我省淘宝村的兴起时间比较早,从2013年开始逐渐快速发展,从2014年的13个发展到现在的108个,数量是两年前的8倍。

### 不光卖,还需要打品牌

目前,山东扶贫攻坚工作正在进行当中,淘宝村作为电商扶贫的方式之一,也在快速发展之中。吸纳贫困户到电商中来,增加家庭收入。比如在沂南县,村民的农产品可以通过收购,到淘宝上售卖,同时,贫困户还可以获得搬运、记录等工作,利用就业脱贫。

“山东淘宝村最初兴起时,是村民的自发行为。淘宝村发展到了一定阶段,就需要政府的介入,帮助其成长。”省商务厅相关负责人表示,针对人才缺乏的问题,当地政府采取了一定的措施,比如引进淘宝大学等,通过政府购买服务,对村民进行培训操作、营销等。

“当淘宝村经营渐渐规范之后,现阶段面临的问题就是打造品牌,增加产品的附加值。”省商务厅相关负责人表示,不少农村淘宝店主还没有形成产品的品牌意识,为了获得市场,以低价来竞争,在行业内形成恶性循环。

该负责人表示,政府应引导农村淘宝店主,除了提升产品的质量,还应注重产品设计、包装,形成农村电子商务品牌和商标。

最近,我省出台了《促进农村电子商务发展的实施意见》,鼓励形成区域品牌、行业品牌和企业品牌互促共进的 brand 运作体系。

“目前很多淘宝村已经在做了,比如曹县,就渐渐形成了自己的品牌模式。”业内专家说,“通过一系列政策,促进农村电商转型升级,不能只大不强。”