



从“土里淘金”到“网上掘金”

曹县大集乡发展扶持淘宝产业成就农民致富梦想

文/片 本报记者 董梦婕

一根网线犹如一个机会,让一批土生土长的地道农民搭上电商快车,成为曹县大集乡经济跨越发展的主力军。六一儿童节临近,演出服饰订购量大增,从5月初开始,曹县的几个淘宝村愈加热闹起来。



赵海龙一人做三台电脑的客服。

旺季来临

网店主从早忙到晚

“叮咚,二号机有消息……”8日中午,曹县大集乡阎青路的孙庄和丁楼交汇处附近的亚邦服饰内,交错传出的语音提示音此起彼伏,老板赵海龙和妹妹俩人面前的五台电脑上,每台电脑都登录着四个阿里旺旺账号,他们就是客服。其中赵海龙自己就要控制三台电脑,随着提示音,赵海龙飞快地在三台电脑的键盘上快速敲打,片刻未能休息。

毕业于山东冶金学院的赵海龙曾经在山一重工有份不错的工作,了解到家乡电子商务发展情况后,2013年5月,他毅然辞掉工作回乡,并于当年7月份和初中同学孙记全一起开设了亚邦服饰有限公司,现在已经注册了八九个淘宝店和一个天猫店,经营演出服饰销售,去年年销售额400余万元。

“从5月初开始明显忙起来,每天能从早上8点忙到次日凌晨1点,昨天一天都没能吃上饭,就中午凑合吃了一个饼。”赵海龙说,最近几乎天天这样,一坐就是十几个小时。

在亚邦服饰公司内的另一侧,孙记全和员工正对照着即刻打出来的快递单打包快递,一张张快递单摆了半张桌子,“现在还不算最忙的时候,一周大概发货了2000多套。”孙记全说。

和赵海龙有着相似情况的电商在大集乡还有很多,记者采访了解到,由于当天的快递一般在两三点钟拉走,电商们为了抢时间打包送货,每天的午饭大多要三四点钟才能吃。

记者在阎青路看到,申通、圆通、顺丰、韵达等十几家快递单位在路边设点收货,接到的货物登记后就被收到停放在一侧的快递车里。圆通快递的相关负责人王国富告诉记者,现在一天发3000多单,旺季将继续到5月底。

据悉,顺丰快递去年“六一”期间单日峰值达3万单,申通快递2013年在大集乡营业额超过450万元。2013年,全乡淘宝产业产值近2亿元;2014年,仅“六一”期间,销售额就突破了3亿元,全年销售额超过了5亿元。淘宝村趟出了发展农村经济发展的新路子。



员工忙着打包当天需要发出的快递。

农民转型做网商

腰包鼓起来

淘宝产业的巨大商机在农户中迅速传播,“在外东奔西跑、不如在家淘宝”日趋成为共识。电子商务的崛起在促进农村收入增加的同时,也在改变着他们的生活。

大集乡张庄村的张海军今年30岁,在家里排行老二,小时候的一场大病让他成了聋哑人,今年4月底,大红的喜字贴上了他家小院,张海军娶上了城里的媳妇。“新娘是年后介绍认识的,才结婚十几天,过门后也在家里的淘宝店帮忙呢。”张海军的大哥张东风说。

记者见到张海军时,他正在缝纫机前匝服装,脸上溢满幸福。张海军家共有兄弟三人,大哥张东风15岁就外出打工,结婚后就留在村里带着张海军开了一家收购木材的门市,一次运输事故赔了20万元,几年的生意都白干了。之

后,张东风看到越来越多家庭开始做淘宝,2013年3月,他也在网上注册了淘宝店,带着弟弟做起了网商。

刚开始做淘宝店时,张东风从丁楼进货,然后拍照挂在网上卖,随着订单量加大,张东风看到了中间的商机,开始自己学习制作和销售,张海军也在哥哥的耐心指导下,不仅可以当客服、做衣服,还学会了打版、剪裁。兄弟俩的网店,仅去年的销售额就达到了200多万元。

从1996年就开始做摄影服饰加工的丁培玉是丁楼村人,曾经一直靠“跑单帮”的模式销售,一个人肩挑手提到各个城市照相馆上门推销,常年在外奔波,可是一年下来收入却少的可怜,“当年出门跑一次销售就得小半个月,一年到头最多卖四五万元,我从2012年8月份开网店



张海军和大哥张东风忙着为打版好的布料剪裁。

到当年元旦就卖出了15万元,现在开网店的乡亲越来越多,我也把重心放在服装制作上,为想开店卖服装的人提供货源。”丁培玉说,现在有五六百家客户,年销售演出服装十几万套。

29岁的任安莹是华南师范大学硕士研究生,2013年,她帮助自己的父亲成立了曹县佳丽服饰有限公司,当年销售额达到500万元,2014年,她成立了曹县霓裳服饰有限公司,仅“六一”期间,销售额就超过了300万元。

目前,大集乡已有6个淘宝服饰专业村,网店数从去年的2000多家发展到现在的近8000家,淘宝演出服、表演服等由200余种发展到现在,可以生产1000多种款式。表演服饰的销售在淘宝网中分量颇重。与此同时,多地考察团纷纷奔赴大集乡“取经”,原来沉寂的乡村迎来了全国各地的客人。

全民创业热潮 农民电商裂变发展

农民“触电”后,赚钱的消息不胫而走,亲人、朋友纷纷效仿,2013年以来,大集乡约有2500多名外出务工农民,160多名毕业大学生返乡创业,有力推动了产品质量和网店经营水平。全乡从最开始的只生产摄影服饰到如今的各种儿童表演服饰、民族服饰、摄影道具、舞蹈鞋、绣花、布料、服饰辅料等,已经形成了完整的产业链条。

“以前大多村民都去镇上甚至更远的地市进面料和配饰,现在镇上80%的电商都从我们辅料厂拿货,我们公司直接从浙江大批量进货,价格比从村民从厂家进货便宜很多,现在有针线、头饰等几千种产品。”大集乡万丰布业相关负责人姜广元说,公司一年销售额近2000万元。

据大集乡党委书记苏永忠介绍,2013年7月份以来,先后有12家布匹批发商落户大集,畅通企业进货渠道,节约了采购成本。目前,全乡淘宝演出服饰产业迅速发展,已建成了淘宝服饰辅料大市场一处,吸引近30家相关企业及物流公司入驻。

“大集乡的淘宝产业之所以能成功,和氛围、产业链分不开。”苏永忠说,目前大集乡电子商务发展如火如荼,市政府发力支持产业集群结合。据悉,现在菏泽已有农村电子商务企业2.1万家,跨境电商企业260家,建成或在建电商平台5个,建成或在建电商园区10个,从业人员10万余人。

借助网络力量,大集乡把生意做得风生水起,现在又打算发洋财,逐渐开始尝试客户定制和跨境电商,生产销售万圣节、圣诞节等外国节日用服装,2014年的万圣节,金丽服饰有限公司7天时间单店公主服销售突破5000单。

5月13日上午,山东省县域电子商务大会在滨州举行,在第二批“千县万村”试点县签约仪式上,曹县成为菏泽市首个“千县万村”试点县。

据了解,阿里巴巴“千县万村”计划于2014年10月启动,在3至5年内,将投资100亿元,在全国建立1000个县级电子商务运营中心和10万个村级电子商务服务站,负责整合当地物流配送、培训机构、农副产品检验检测机构、农资农具厂家等资源,打造“消费品下乡、农村产品进城”的双向流通体系,并提供包括金融在内的综合服务体系以及收购当地的农特产品,引导更多的农民通过开办网店实现脱贫致富。



“六一”节前夕,快递也进入发货旺季。