

山东淘宝村 转型在路上

“今年我们不再接受加工订单”

总理喊你  来创业

阿里研究院数据显示,2015年全国有780个淘宝村,其中山东有64个。而山东省商务厅统计山东的淘宝村点已达1000多个。越来越多的地方政府把建设淘宝村作为推进中小企业发展及大众创业的方式。与此同时,整个淘宝市场的竞争也日趋激烈。

近日,记者探访滨州博兴多个淘宝村发现,卷入电商大潮不过几年的村民们已经认识到转型的必要。从依靠传统技术和廉价劳动力进行代加工,到创建自有品牌,山东淘宝村的转型已经在路上。



顾家村老粗布展示厅里的展品,引发了参观者的兴趣。摄影 任磊磊

本报记者 任磊磊

草柳编行业: 急缺人才 转型艰难

“淘宝村”是一个统计识别现象,指活跃网店数量达到当地家庭户数10%以上、电子商务年交易额达到1000万元以上的村庄。其形成不是政府部门组织发起和命名的,而是企业根据交易平台数据发现和定义的。“淘宝镇”则是拥有3个及以上“淘宝村”的乡镇街道。

湾头村佳康工艺城是滨州市博兴县湾头村著名的草柳编产品基地。靠老祖宗传下来的手艺,现在的湾头村百姓活得还算不错。据草柳编“淘宝镇”锦秋街道测算,2014年,全镇农民人均纯收入11000元,来自电子商务(简称“电商”)的直接贡献占36%左右。

在亮丽的成绩单下,这样靠传统手艺发展起来的淘宝村其实也暗存隐忧。

“我们现在有一两百件草柳编产品,都是老祖宗传下来的手艺,这些年来几无创新。”这是干了几十年草柳编生意的湾头村佳康工艺城负责人安桂香的肺腑之言。和草柳编行业打了一辈子交道,安桂香对这门生意门儿清,这个行业暗藏的危机也让她不安。

安桂香说,湾头村里几乎都是做草柳编产品,这个行业总共有一二百件产品,这些年几乎没有人在新品上有任何创新。“我们的创新都是在一些小的细节上,比如把铜扣换成铁扣,把方形改成圆形,而对全新产品的开发是一个空白。”

“我们这个行业没有专业的设计师,只有会草柳编手艺的农民,我们一年到头都不出门,哪有设计能力?”安桂香指出,缺乏专业人才是传统行业普遍面临的问题。“我们这个行业需要发展,就急需工艺美术大专院校毕业的高端人才。但是凭我们自己的能力几乎很难吸引到这样的人才。”

因为创新力的缺乏,村民们虽然具备专业技术,但是仍处于产业链微笑曲线的底部。以一套大球沙发批发价为例,五六年前的价格是190元,现在的价格是220元,最近又刚刚提到290元,而经销商在网上销售的价格高达六七百元,部分懂得营销的网店有品牌优势,还增加精美坐垫等配饰,售价可高达一两千元。这条产业链里,农民销售一件的利润只有

二三十元,而网商的利润两三百元,是生产者的数倍。

与创新相对应的就是知识产权保护问题。这在传统行业来说,靠单个农户更加难以实现。安桂香一位远房亲戚曾经花了大量精力把南方的树皮工艺带到了湾头村。把树皮工艺和湾头村的草柳编技术结合,制造了沙发、全套会议桌等产品。没想到,因为产品反响不错,迅速被仿制,产品价格一再被打压。最后他只能丢掉草柳编手艺,去干泥瓦工赚钱还债。

安桂香的忧虑同样萦绕在夸克传媒创始人王如晨的脑海中。王如晨的老家菏泽曹县大集镇是中国有名的淘宝村,大集镇的淘宝网店主要集中在演艺服装领域,年销售额动辄几百万。进出村镇的轿车、小面包、大卡车、三轮等物流车辆川流不息,经常堵塞路口。

然而,王如晨看到,尽管目前的生意很红火,但当地绝大部分产品都不是原创,而是从各种娱乐、网络渠道汇聚创意,迅速改良而来。在设计、品牌方面缺乏影响力,门槛很低。容易被取代。

王如晨同时发现,家庭作坊的转型并不容易,他们不可能在设计上真正投入。虽然很多都在走向品牌之路,但是这个如果没有相当的时间周期,几乎毫无价值。

老粗布行业: 贴牌生产就像温水煮青蛙

共青团陕西省委农工部部长魏延安表示,淘宝村的电商发育模式,在初期是有优势的,可以抱团取暖,在网上形成搜索排名优势,降低物流运输成本。但随着产业规模的壮大,受制于人才、资金、技术等因素的制约,缺乏品牌意识,创新不足,不能通过品牌品质向上寻求溢价空间,则最终极有可能演化为低价营销套路下的同业恶性竞争。

如今,有不少淘宝村的从业人员意识到这种危机,并且已经开始转型。

博兴县城东街道办事处棉世纪是一家从事老粗布生产加工,粗布成衣、家居、工艺品等全产业链的生产企业。

负责人巩春晓告诉记者,一开始他们也没有逃脱来料加工、贴牌生产的命运。不仅生产自己的产品,还给很多外面的企业代工。但是代工的利润非常薄,一件成衣,他们对外的销售价格可能才一二百块钱,但是一旦贴上厂家的品牌后,

价格高达上千元。

面对这样的情况,棉世纪果断进行了转型。“贴牌生产就像温水煮青蛙,有了订单我们只要埋头生产就可以了。但是没有品牌,永远寄生在别人身上,一旦劳动力优势和技术优势没有了,品牌会立刻转向更为廉价的地区。所以,从2016年起,我们不再接受代加工订单,所有的产品全靠自己设计、生产、销售。”

由于老粗布材质的特殊性,多数人认为其只能在太极拳、茶艺、中国风等特殊环境中穿着。记者看到,目前棉世纪家居正在试图改变人们的这种观念,他们将老粗布的中式风格加入现代成衣的元素,同时在产品中混染一定的纤维,使其能有时装造型,改变以往软塌塌的面料属性。

在大集镇,产业模式也从简单的做网店向全产业链进发。大集镇党委书记苏永忠说:“我们做的是整个产业链,从上游材料、设计、生产加工、线上、物流配送,而且还要有金融、创业指导与孵化。”目前,大集镇正在建设产业园和一个集中展示本地演出服装产业链整体优势的娱乐体验馆。

厨具村: 中端品牌已有一百多个

“我们从三四年开始转型,现在已经拥有了一百来个中端厨具品牌。”澳博厨具总经理王凯表示,兴福镇是博兴著名的厨具淘宝镇,这里每年都会举办全国最大的厨具展会。三四年前,为南方名牌厨具贴牌生产的当地企业意识到了品牌的重要性,开始转型。到现在已经拥有了一百来个本土品牌。

王凯表示,以往给大企业做产品代工,一件成品的批发价格仅2800元,而厂家拿回厂子贴牌后能卖到七千多,甚至上万元。这让企业看到了品牌的重要性。

通过代加工,几年来企业积累了大量的专业技术和一定的资本。企业开始着手创立自己的厨具品牌。而依托全国最大的厨具产业链集群的地域优势,企业的新产品从设计到产出的时间几乎在几个月内就能完成。

经过三四年的积累,目前厨具淘宝村辖区内的中端厨具品牌已有一百多个。“我们的产品比那些大品牌更有优势,同样的产品,他们卖七千,我们只卖四千就有的赚,所以在行业里很有竞争力。”



关注创客齐鲁
齐鲁晚报企业家联盟
欢迎扫描二维码



中石油山东运输公司 让家属给驾驶员讲安全 听听家属的牵挂 比交规都管用

本报济南6月12日讯(记者 唐阳阳) 近日,中石油山东运输公司举办的“安全为先,诚信服务”主题宣讲活动圆满落下帷幕。主题宣讲活动为期三周,该公司8个配送中心的400多位驾驶员面对面聆听了自己家属的演讲。

中石油山东运输公司起源于西北大沙漠,后来慢慢发展衍生出专业的物流公司,是集道路货物运输、危险货物运输和汽车配件、轮胎及石油化工产品批发零售为一体的专业化运输物流企业。公司拥有一支400多人的驾驶员队伍,主要为中国石油山东销售公司的21座油库、756座加油站提供成品油运输配送服务。

这次宣讲活动开启后,公司一共选拔了4名家属,她们带着自己的心声,走了全省8个配送中心。她们的演讲情真意切,令人动容。

周少兰的丈夫左智敏曾在去年发生过一起事故,在路上走着的时候被一辆大货车给刮倒了,“擦着我丈夫的头皮就过去了,命悬一线的感觉哪是心脏到嗓子眼可以形容得了的。”中石油山东运输公司有规定,驾驶员在驾驶过程中不准打电话,所以驾驶员和家属们之间的联系一直是单向的,这种沟通方式让妻子格外担心长期出差的丈夫。周少兰在演讲的过程中,许多驾驶员都落泪,他们对此感同身受。

“每个月能按时把工资交给家里,我就觉得干得踏实。”泰安配送中心的驾驶员赵桂山在公司工作四年多了,“收入还不错,就是牵挂家里,在路上、在外地的时候格外想家。”

中石油山东运输公司总经理助理王辉丽告诉记者:“公司就希望这些驾驶员平安、健康、愉快地工作,这样我们对家属才有交代,所以这次我们从家属的角度发声,让大家伙都听听家里的牵挂,平时心里多一根警弦,她们的话最有力度,比任何交规都管用。”

家属朱红梅也分享了自己和丈夫的琐事,丈夫出门在外,她一人在家操持家务、照顾婆婆。参与演讲的4位职工家属用朴实的语言,讲出生活中的最平常故事,就像每位驾驶员家里都可以看得见的镜头。

“这次俺跟着公司走了这么多地方,见了老公和他那么多同事,更理解他的工作了。等他下班后,我给他多做点好吃的。”曹保侠的家属笑着说。