

# “菜花李”触网，夫妻店变大公司

## 泗水新农人投身电商产业，聚集发展新动能

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 刘凯平 姬生辉



泗水县位于泰沂山区南麓，全县三分之二的面积是低山丘陵。这样的地理特质，让泗水在一众以平原为主的北方县城中显得很“南方”，或许因为这个原因，泗水有着一个和南方众多县城那样善于经商的“头脑”。2020年，泗水全县电子商务年交易额突破10亿元大关；2021年1-11月份，实现网络零售额10.5亿元，同比增长12.7%；电商企业数达到400余家，直接从业人员3900余人，电子商务已经成了助推泗水高质量发展的新动力。



李超正在和周宾一起直播。

### 小店变公司 年销售破两千万

“各位老铁赶紧下单哟，我们的农产品快卖没了。”近日，在带货主播“菜花李”的直播间，2021泗水县第二届电商节直播带货活动正在进行中。通过主播热情洋溢的推介，泗水县的西瓜、粉条等农副产品及其深加工产品，正源源不断通过补光灯环里的手机“飞”向全国各地。

“菜花李”本名叫李超，在接触电商之前，李超和她的丈夫一直做着一家米线小吃店的生意。“因为有很多回头客，觉着米线好吃，问能不能把我们家的米线带出去吃，那时候就萌生了做电商的念头。”2016年，李超注册了“菜花李”商标，并寄希望通过线上线下相结合的方式销售。

方向定好了，李超和她的丈夫周宾就开始了“触网”尝试。起初，小两口靠着在短视频平台上拍搞笑视频吸引粉丝，推广他们家的米线产品，“最初都是同城的一些顾客通过短视频知道了我们的店，跑到这里来尝一尝，再后来一些外地的朋友打听有没有可以速食的产品，我就想着能不能把米线做成方便速食产品，然后卖出去。”李超说。念头冒出来，李超就开始筹建生产线，她需要的甘薯及附属产品粉丝、粉条在当地已经有了很成熟的生产基础，原材料供应链稳定，在县委、县政府的大力扶持下，一条速食产品生产线很快就建立起来。

靠着原来熟客的口碑以及电商平台的加持，“菜花李”的产品越买越好，目前李超的平台粉丝已有200多万，每天的发货量已经攀升到3000单左右，逢节假日或活动期，每天可销售1万单，年销售额达2000万元。借助互联网平台，小两口的生意实现了从“夫妻店”到“大公司”的转变，“现在我应该更加努力，争取把我们泗水‘菜花李’做成全国有名的大品牌！”李超乐呵呵地说。

李超夫妇的成功，验证了互联网电子商务为县域经济带来的时代红利，在泗水，像李超这样从夫妻店、小作坊发展起来的电商卖家还有很多。南京大学建筑与城市规划学院副教授、南京

大学区域规划研究中心副主任罗震东等人曾在一篇名为《新自下而上进程——电子商务作用下的乡村城镇化》的论文中指出，网络销售平台为中小企业和个人创业者提供了低门槛的创业机会。电商卖家的普遍特点为店家规模小、总体投入少。对于收入偏低、抗风险能力弱的农民而言，这一低创业门槛尤为重要。

### 政策跟得上 产业才能做大做强

如果说李超抓住了电商创业的良机，那么泗水县政府则是泗水电商事业扩张中的重要一环。在李超筹建以及运营速食产品生产线的过程中，泗水县商务局不但免费提供了叉车、食品打包机等他们用得上的东西，还多次上门，教他们如何快速准确的办理一系列手续，在李超看来，这释放出一种信号——在网上卖东西在当地是受到政府鼓励的。

“为推动直播电商产业发展，泗水县出台了《泗水县支持直播电商产业发展的若干措施》，下一步会继续完善泗水电商产业基础设施建设，培育泗水新品牌，将泗水电商行业做大做强，推动泗水经济实现高质量发展。”泗水县商务局相关负责人说。正是因为泗水县对电商大力扶持和优惠政策，鼓舞带动了很多像李超一样的“电商新农人”逐梦乡村振兴。

政策做好了，配套的东西也得跟得上，所有的行业都不可能单打独斗，电商更是如此。

对于电商卖家来讲，物流成本是重头戏，在推进电商产业发展的同时，泗水县对物流业的改造也在持续推进。泗水整合电子商务与“快递进村”工作的协同发展，打造县级电商公共服务中心和仓储物流中心“双中心”，设立13个镇级、272个村级电商服务站，构建起功能完备、物流畅通的服务网络。在电商直播基地打造快递物流集聚区，对入驻快递物流企业给予一定奖补。

泗水对于电商产业的扶持不止于政策，资金上也没有吝啬。对于面积超过1000万平方米，入驻电商企业10家以上，开

通电商直播间10间以上的电商直播园区或者基地，泗水将一次性补助10万元，对租赁、装修、软硬件建设费用等方面给予20%，最高50万元的资金补助。对于销售泗水县产品总额超过100万、500万、1000万、5000万、1亿元的直播电商机构，泗水将一次性奖励1万、5万、10万、50万、1000万元……分门别类的奖励政策给予泗水电商产业极大的推动力。2020年，泗水县电子商务年交易额首次突破10亿元。2021年1-11月份，实现网络零售额10.5亿元，同比增长12.7%；电商企业数达到400余家，直接从业人员3900余人，电子商务已经成为助推泗水县高质量发展的新动力。

### 抱团共发展 未来瞄向更广蓝海

在泗水县万向城筑梦严选基地，根据产品不同划分了若干个区域，每个区域都配备了完整的直播设备。从直播准备工作，直播平台的选择、直播互动等各个环节，都有专人给予讲解和培训。“就想着为家乡做点事，解决就业问题。”1989年出生的王吉庆谈到回乡初衷时说，公司以泗水为核心，以点带面赋能更多的地方去建立分公司，把泗水文化和当地特产推广到全国市场。

2020年6月底，在青岛创业并小有成就的王吉庆，回乡发展电商产业，成立筑梦严选电商管理有限公司。“自从基地建好后，我们已经培训了200多人了，主要针对泗水残疾人、贫困户、再就业困难大学生、留守创业青年等特殊人群。”王吉庆介绍。“培训之后，原来零基础的人完全可以达到独立开播，这既能卖出当地的农产品增加自己的收入，也推介了我们泗水。”

在泗水县阅湖尚儒研学基地，一个名叫“不普通一个瓜”的门店，吸引了大多数群众的注意。门店里，“不普通一个瓜”的负责人田彬正在指导工作人员如何在网上进行销售，田彬同时也是山东等闲谷艺术粮仓文化发展有限公司的董事长。据田彬介绍，“不普通一个瓜”指的是我县特产的优质地瓜。“我们县有很多优质的农产品、地理产品，

为了挖掘我们‘在地性’的资源，我就在东仲都这里搞了一个地瓜店，通过电子商务，把我们县的优质地瓜销售到全国各地。”田彬说。

在线上，除了销售地瓜，田彬还在等闲谷艺术粮仓进行了砭石的销售。“我们目前打算打造一个砭石综合体，通过电商，让全国各地的人都知道泗水砭石的作用，继而通过线上引到线下，让更多的人了解泗水，通过电商让大家来到美丽乡村，来度假休闲，从而助力乡村发展。”田彬乐呵呵地说。

除了李超、王吉庆和田彬，越来越多的泗水“新农人”开始选择电商作为未来发展的方向，电商产业在泗水也慢慢地呈现聚集的态势。近年来，泗水县坚持把发展电子商务作为推动县域经济转型升级、高质量发展的重要内容，抢抓政策机遇，依托全国电子商务进农村综合示范县项目建设，坚持高起点谋划、高层次推进，培育电商企业和网络人才，电子商务从无到有、由散及聚、自弱变强，泗水逐步成为一方电商发展热土。

## 年度累计11次入选 曲阜供电咋这么牛

本报济宁12月23日讯(记者 郭纪轩 通讯员 陈强) 曲阜市供电公司11月份再次入选国家电网公司同期线损管理百强县，年度累计11次入选。其中，两次获得百强县国网第一、4次全省第一。

该公司坚持高点定位，制定同期线损管理全面争先三年目标，从部室、供电所(班组)两个层面进行分

解，制定月、周、日攻坚提升目标任务，分级进行管控兑现。坚持压实责任，结合“三级联创”部署，创新实行供电所“行政+专业”全方位管理模式，建立起班子成员、中层管理人员包保供电所管理机制，切实保证了供电所管理责任到人、压力到人，建立全覆盖责任体系，建立全链条管控体系，确保工作质效提升。

## 档案管理实践“四参加” 让过程性资料更齐全

本报济宁12月23日讯(记者 郭纪轩 通讯员 李振国) 为进一步提升工程档案归档质量与效率，国网邹城市供电公司开展了档案管理实践“四参加”。

日前，在邹城35kV匡庄站10kV黄庙线延伸工程现场，国网邹城市供电公司档案专责在做好安全措施的前提下，全程参加了工程施工过程，并在开工前检查了项

目批复文件，现场监督工作人员填写了工序质量控制卡、开工报审表等资料，指导班组开工后将项目单位和施工单位的的过程性资料备齐全，确保资料完整性。



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点