

电商,点燃山区百姓新希望

——来自全国首批电子商务进农村综合示范试点县通山的报告

记者 甘青 特约记者 李江湖 通讯员 夏元良



通山作为省级贫困县,主动拥抱互联网。2014年11月,通山被列为全国首批56个电子商务进农村综合示范试点县之一和全省7个电子商务进农村综合示范试点县之一。

电商圈流传着一位世界经济学家的名言:不管你做什么或有什么想法,你必须要迎接互联网,然后适应互联网,除此之外你别无选择。

对这句名言,通山人有着深切体会。

触网试点一年,通山激活沉睡资源,引爆时尚生活,掀起创业浪潮。

一根网线连接大山 激活沉睡资源

12月22日上午,通山大自然石业股份有限公司(以下简称大自然石业)的营销部一片忙碌。此刻,呈现在眼前,不是忙碌的身影,而是忙碌的手指。12位员工盯着电脑显示屏,手指不断在键盘上跳动,犹如演奏一曲旋律。

大自然石业总经理华长春笑称:这是拨弄互联网线,弹出的发展之曲。2015年初,华长春搭乘通山县发展电子商务的快车,在阿里巴巴、京东、天猫等商场进行网络销售,产品卖到了全国23个省。

在旋律声中,当天,大自然石业成功交易了40笔订单,金额达6万元。当月,大自然石业完成了咸宁碧桂园、武汉星巴克等知名企业的订单,金额达

50万元。当年,大自然石业网上销售达500万元,占总销售额的五分之二。

8年前,华长春却守着一堆石头,侧夜难眠。因为石材开采量巨大,导致市场价格低迷,卖原石就亏本,不卖付不出工资。最终,他抛光积蓄,并用房产做抵押,保住了采石场。

这次经历,逼着华长春开始思考:小生产怎样对接大市场。

随后,她启动了吨吨卖原石——整车销半成品——网上售成品的转型之旅。此举,亦让一吨原石走上升值之旅:从过去300元一吨(一吨原石可生产40平米成品),升迁到半成品20元一平米,升值到成品200元一平米。

“可以说,一根网线激活了顽石,改变了企业命运。”华长春说:当年与她一起开采原石的15家厂,因为没有转型触网,已全军覆没。

通山县长丰可可食品有限公司的老板朱美赛在尝试“用一根网线重振大坂麻饼辉煌。”

今年,他投入350万元建起了现代化的麻饼生产厂,并在包坨网、京东、淘宝等商场进行销售,实现了400万元销售额。

朱美赛一家三代从事麻饼制作,对大坂麻饼有特殊感情。他说:大坂麻饼的制作历史可以追溯到明清时期,而麻饼最红火的光彩出现在60年前。当时,大坂镇位于长江支流,大坂

镇的麻饼顺着长江大量卖到武汉、九江,造就了大坂麻饼的美名。随着水路衰落,大坂麻饼逐渐退出舞台。

在朱美赛看来,大坂麻饼口感美味、营业丰富,还有健脾胃、润肺腑的功效,理应受市场追捧,却没落于“水路衰落”。如今,连通全国、全球的互联网,为麻饼打通了更多的“水路”。

试点一年,通山县围绕“激活本地资源”发力电商,先后投入5000万元对全县基础网络加以改善,并计划每年统筹1000余万元,用于电子商务产业建设,引导县域传统支柱产业在触网中壮大。一年间,通山涌现各类电商企业、网店300余家,实现线上交易3亿余元。

一个平台落户大山 引爆时尚生活

12月22日中午,在通羊镇大坂村的农村淘宝服务站(以下简称村淘),焦成挺忙着帮村民在网上订购商品。

村淘是一间门面房,外挂有标牌,上面写满了醒目标语,如“货好人好啥都好”。门面房里有电脑,有大屏电视,有货架,有镜子,内墙还贴有购物流程图。

自从9月10日,村淘开业以来,农村淘宝合伙人焦成挺成了抢手货。他总能为村民买到物美价廉的商品。

在这个不到30平米的门面房内,每天人流不断。焦成挺日均有10多份订单,月销售量达3万余元。

村民刘琼说:“在村淘买东西很实惠,我所有日用品都在这里购买。”

村淘的一份销售记录显示,刘琼先后在网上购买了童装、鞋子、袜子、洗发水、卫生纸。就连油盐酱醋都在网上订购。

村民叶增波说:“到村淘买东西很方便,我准备结婚的电器都是这里淘的。”此前,叶增波还在为时尚实用的家电烦恼。他到县城跑了好几趟,都不满意。后来,听村民介绍村淘能买到好东西,他抱着试一试的心态找到焦成挺。当天,他就下了容声冰箱、海信电视、小鸭洗衣机的订单。一天时间,电器就送到了家。

焦成挺每月佣金加奖金,收入3000多元。

在大路乡吴田村村淘,农村淘宝

合伙人王秀丽认为,村淘让农村变得更时尚。当天,就有3位村民来领取网上订购的玫瑰花,准备在平安夜送给心仪的女士。

在王秀丽的销售记录中,品牌货、时兴货占了极大的比例。自9月10日,村淘开业以来,村民在她手中买了30多双耐克运动鞋。

“村民也爱品牌货,一双耐克388元,比城里人都舍得。”王秀丽说,3个月的运营经历,用实际行动证明村淘平台打开了村民的眼界,逐渐在破解农民因循守旧的小农意识。

一个星期前,村民王三九就买了一双耐克鞋。他说:“农民也喜欢好东西,也讲牌子。过去,我们一直被系在

田地上,找不到好东西买,如今,村淘上好东西多得很,当然要挑又实惠又有牌子的东西买。”

其实,村淘平台是通山众多网购平台之一。通山电商起步之初,就意识到网购平台将带来结构性巨变。该县力图通过龙头引领,打造一条“工业品下乡、农产品进城”的双灌渠道。

随着阿里、京东顺利在通山入驻,催生了耕聚地、通山包坨网、通山购物网、居无忧等本地电商平台,实现本地O2O服务。通山15家快递公司的派送数据显示,每月上行65万单,下行20万单。目前,野菜、茶叶、茶油等通山地方特产产品,通过网络销往全国各地,月销售额达500余万元。

一张网络覆盖大山 掀起创业浪潮

12月23日上午,通山雄楚磁业有限公司老板张华川的电话不断。挂断电话张华川掩饰不住心中的喜悦,主动介绍说,网络业务员打来电话告知做成几笔大订单。自从今年7月,张华川把公司从浙江搬到通山电商孵化中心后,他通过网络接下了来自全国各地600多万元的订单。

雄楚磁业是一家自主生产,网络营销的初创企业。5月,张华川从网络了解到,通山正在全力发展电子商务。离乡9年的张华川动了回乡创业的心思。

张华川有三重考虑:通山作为电商试点县,一定会动真格;通山电商后发而为,定会有机会;通山大力发展电商,一定有优惠。

“电信光纤进乡村全覆盖,成立

全省首个县级电商孵化中心,建成万村千乡市场工程配送站100余家,一张电商网络已覆盖整个通山,这氛围不比沿海地区差。”6月,张华川回通山考察发现“电子商务”成为了县里的流行语。当月,他就向县商务局提出了申请。

通山走出的大学生也看好通山电商。

大学生唐国安用了3年时间,将祖传手工艺制作出的山茶油年销售额从60余万元做到300多万元。

大学毕业,唐国安供职于武汉一家互联网公司。而在老家,他的父亲继承了家族的手艺,一直做茶油。唐父一直采用传统的方式销售,将生产出来的茶油散装销售。

2012年,唐国安辞掉工作,回到老

家接过了父亲衣钵。这一年,他引进了生产线,注册了品牌,成立了唐老农生态粮油开发有限公司。随后,他注册淘宝店,并通过微信微博做品牌宣传,尝试在网上销售茶油。当年,他就把产值做到了60万元。

唐国安的网销跨越式增长,出现在2015年。截止22日,公司茶油销售额达300万元。其中,仅淘宝“双十一”系列活动销售额就达到120万。

唐国安说:“取得这一结果,是因为通山形成了电商发展气候,成为互联网上的重要终端。”

这一气候形成,包含三大工程。通山将中心城区一栋9层大楼改造成1基地4中心,(全县电商创业创新基地、电子商务公共服务中心、电商培训中心、

电商产业孵化中心、一体化仓储中心)开展网店咨询、店铺问诊、美工设计、政策对接等电商服务。

通山开设电商知识培训初级班、中级班、高级班、精英班、专题班(妇女班、残疾人班)等各类培训60余期,培训电商人才3000余人。

通山启动实施“十百千万”工程(即建成农村淘宝中国通山特色馆、京东中国通山特产馆、等10个以上网购平台、电子商务进农村服务网点100个,全县网商总量达到1000家、电子商务创业就业人员达到1万人)为电商打基础。

三大工程带动通山电商企业、农业合作社、创业青年、妇女、残疾人等3000余人就业创业。这股力量亦让通山成为了互联网上的重要终端。

生财有道

众筹互联网餐厅

人物名片:郑绍方,35岁,湖北三国鼎盛网络传媒有限公司董事长,湖北绿购电子商务有限公司董事长。最近,他用众筹模式建起县域首家互联网餐厅。

采访时间:12月3日

采访地点:赤壁绿购互联网餐厅

口述实录:我开互联网体验餐厅就是为了好玩。好玩在三个方面,一是我们这个餐厅很好玩,餐厅里面可以跑小火车。二是我们餐厅组建模式好玩,用的是众筹模式。三是我们餐厅的运营好玩,用的是微信点赞。

冒出好玩的念头,源自我对互联网众筹模式的尝试。因为,这两年,网上一直在炒众筹理念,但我对众筹都没有深入了解。

我查了一堆资料,众筹就是大众筹资或群众筹资,由发起人、支持者、平台构成。众筹项目,就是一个商业或研究项目缺乏资金,然后通过某种方式向公众集资。

其实,我就想找个项目,用众筹的模式体验一把。最终,我决定做餐饮。因为这一行当,投资门槛低,风险小。最重要的是开餐厅与我手里的资源



对接程度高,建餐厅需要门面,我们绿购网仓库可以腾出一半空间作门面;众筹需要支持者,我手里的赤壁热线上有一批铁杆网友。

9月,当我把这个想法在赤壁热线上与网友沟通后,大家都积极踊跃。看到网友反响热烈,我就开始筹划众筹。经过计算,餐厅计划众筹100股,每股作价6000元。不久,我就在赤壁热线上发帖,实施众筹,不到一个小时,这100股就被抢光。

不得不说,人多力量大。成为股东的网友都积极对餐厅的建设出谋划策。短短两个月,一个颇有特色的互联网餐厅就新鲜出炉了。餐厅占地500平米,推出70多个菜品。自营业来,生意火爆。

(整理 记者 甘青)

掘金互联网快递

人物名片:罗黎,31岁,通山县横石镇人,通过“人人快递”网络平台走上成功之路。

采访时间:12月17日

采访地点:秀玉红茶坊

口述实录:我出生在一个生意人家,受父亲影响,当其他高中同学还在埋头苦读时,我却在“不务正业”地看着诸如心理学、财经、管理类的书籍。

我的创业经历非常丰富。高中毕业后我就接手了父亲的电器商店,后经朋友介绍,我又义无反顾进入了文化石行业,却因经营不善公司倒闭,亏损十多万元。创业失败的我回到了家中,直到2013年一次偶然机会,我发现互联网给传统行业带来的冲击很大,想进入互联网行业里试试水。于是,我不顾家人反对,毅然加盟了“人人快递”。

通过“人人快递”的网络平台,我在区域商家之间进行软件体验和推广,并利用所学开展各种促销活动,慢慢地,我所经营的“人人快递”获得了商家的一致认可,公司也从最初的接不到单到创下高峰时期一天能接到30000单的好成绩。

现在公司已正式上了轨道,顾客越来越多。在经营这家公司的同时,我发现,普通物品快递无法满足生鲜食品配送要求。下一步,我想把公司交由家人打理,赶赴上海,以上海为试点,建立一个高端快速物流渠道。

(整理 记者 朱亚平)



钟情拉丁舞培训

人物名片:90后女孩陈露,因为对拉丁舞的热爱,自大学毕业后,便在家乡咸宁创办了“陈露舞蹈工作室”,进行专业的拉丁舞培训。

采访时间:12月27日

采访地点:郭林路小学附近

口述实录:我创办自己的舞蹈工作室,源于对拉丁舞的深深热爱。

从小,我与拉丁舞就结下了不解之缘。胆小内向的我,竟然能大着胆子,把耳朵紧紧贴在拉丁教室的窗户上“偷听”那动感的音乐。

拗不过我的坚持,妈妈给我报了拉丁舞培训班,我无比刻苦。别人练习一两个小时已经是极限,我却一练就是整整一天。一个暑假,我磨破了三双拉丁舞鞋。

16岁那年,我就拿到全国青少年体育舞蹈锦标赛冠军。之后,多次在全省、全国性的体育舞蹈赛中获得优异成绩。

在梦想的推动下,大二起,我就开始规划人生:我想,既然我拥有国家A级拉丁舞教师这个身份,在大学期间也做过舞蹈老师,有一定的经验,何不开一间属于自己的舞蹈工作室,既能实现爱跳舞的梦想,还能推广拉丁文化,让家乡的孩子



能够享有正规的拉丁舞训练。大四没毕业,我在妈妈的帮助下,开始筹备相关事宜。物色店面、装修、招生……2013年6月,位于郭林路小学附近的“陈露舞蹈工作室”开始营业。

我用无比的耐心与责任心,来教导我的学生。我曾有个学生,年仅5岁,跳舞比较有灵气,上手很快,但却恃才傲物,喜欢嘲笑他人。我得知后,晓之以情,“现在你嘲笑别人,以后你跳得不好别人嘲笑你怎么办。”

在我的循循善诱中,这个孩子从此养成了这样一个习惯:其他孩子跳舞时,不管跳得怎么样,一定会认真鼓掌,自己学起拉丁舞也越来越起劲。

渐渐地,我的工作走上正轨,学生越来越多。我相信,随着我的努力,会更上一个台阶。(整理 记者 赵晓丽)

“抠人”爱记账

记者 马丽

家住温泉杨下青年路的刘义虎很爱记账,曾因此被人称为“抠人”。

刘义虎是70后,上大学时学的是会计专业。他原本对会计职业不敢兴趣,他认为,会计是戴着眼镜,拨拉算盘的老头子形象。

谁知到了学校后,他发现原来很枯燥的数字居然有这么多学问,渐渐爱上了会计。他不但喜欢学,还在大学就开始了记账生涯。那时候的记账,就是拿个本子,记一下花销,没有分类,也没有汇总,更不进行分析。

1998年刚结婚第一天,他开始以一个独立会计主体的资格开始记账,如果说婚姻的开始像一个公司成立,那他这个公司的初始资本是1.6万元。

经过近二十年的经营,该公司蒸蒸日上,呈现出良好的发展态势,资产总数成倍增长,终于在去年突破百万大关。这对于一个小城市的工薪阶层来说,是不容易的事。

其实,前几年,收入增长是很慢的,他始终留心着各种投资机会,只要高于银行利率的风险较小的投资,他

都愿意去尝试。

这些年,他比较成功的理财做法有:

一是远离个人高利贷借款。这么多年,他遇到过多次个人高利贷借款的情况,他本着项目风险大于收益的原则,一概拒绝。

二是基金投资。他从2005年开始接触基金,当时存的是货币基金,看中的是它定期的利息,活期的便利。2006年开始投资股票基金,基金定投等。

三是股票投资。他2007年进入股

市,赶上了这一波超级大牛市,虽然是新手,但通过刻苦钻研,比较及时地在2007年11月大部分撤了出来,基本上保住了胜利的果实,可以说这是他资产增长的最主要因素。

这么多年来,他的理财感悟是:

记账是理财的第一步。记账让自己心里有数地花钱。他2008年记的账比较乱,最后通过倒算,算出那一年花费了9.5万,而2009年他用了一个自己设计的电子记账本,账目非常清晰,经过一年核算,花费降低到6.9万,效果明显。



居家理财