

聚焦 | 推进高质量转型发展

新赛道赛出新门道

——走近我市3位电商创业者把脉农村电商创业新特点

本报记者 余果

近年来,农村电商迅猛发展,已深入农村经济社会的各个方面,成为农产品进城、工业产品下乡的重要渠道和农村创业的重要方向,更为乡村产业发展注入新动能。

我市在农村电商创业领域不断涌现优秀的带头人,他们满怀创业热情,挖掘我市农村特色资源,做好“土特产”文章,积极探索农村电商新模式新业态,以数字化赋能乡村产业发展,拓宽特色农产品销售新渠道,为推动乡村振兴注入更多新动能。

1月18日,省农业农村厅公布了64个全省农村电商创业优秀带头人典型案例名单,我市7个案例上榜。近日,记者走近其中的3位“带头人”,探寻农村电商创业的新特点。

建设仓储,参加会展
更多产品走向大市场

“80后”王科辉今年40岁出头,但在创业路上已走了9年。他组建的山西荣辉农业股份有限公司(以下简称“荣辉农业”),在行业内具有较高知名度。

这九年,荣辉农业由原来6户水果种植户“抱团取暖”发展到现在直接服务500户农民、带动2000户农民致富;由成立之时的年销售水果数百吨,发展到年销售各类水果、蔬菜20000吨;由最初的在当地批发市场摆摊位,发展到如今和全国20多个城市的批发市场合作,并建立自己的出口水果基地,水果出口越南、印度等国家……

提起从事农业的初衷,王科辉回忆道,2014年的一天,在运城市区从事水电安装工作的他被亲戚叫回村里帮忙。他发现,村里水果种植户面临着新鲜水果无处储存的问题,很多水果因为没有及时卖掉,发霉发烂,果农损失惨重。

王科辉想,在村里建一个冷库,储存村里和周边的时令水果不失为一个好项目。就这样,王科辉辞去原有工作开始涉足农业领域,并于2014年8月正式成立了公司,建起了容量达6800立方米的冷库。

随着加入公司的农户越来越多,冷库存储的水果也越来越多,仅靠运城本地市场已经无法消化,市场销售渠道不畅的问题随之而来。

王科辉思考,要想拓展市场,就必须考察全国各地市场需求,对接全国各地超市。随后几年间,他带着公司的果蔬产品,走遍了大江南北,先后建立上海晋南水果直销中心和广州江南市场运城果业、沈阳批发市场山西山植、齐齐哈尔运城水果等直销窗口。

随着网络市场的兴起,荣辉农业又积极发展农村电子商务,建立起自己的农产品营销平台,同时建立了网络信息化安全和农产品质量安全追溯体系,确保产品达到采购者的质量要求。公司办理了海关出口检验检疫手续并注册了外贸公司,充分利用淘宝、天猫、京东等电子商务平台,加大外销力度,先后与越南、柬埔寨、印度、朝鲜建立了合作关系,将夏县的农产品源源不断销往国内外。现在公司年销售水果、蔬菜量达到20000吨,辐射带动周边500余种植户。

近年来,面对激烈的市场竞争,王科辉又一次陷入深深的思考。他认为,要在竞争激烈的市场中谋得一席之地,就必须走特色经营、品牌化路线,即以“冷藏库作为业务主体,上游向产业延伸,做好农民田间生产服务,同时下游向市场延伸,提高农产品附加值”。

在产业链上游方面,荣辉农业做好全程化服务,购置了旋耕机、收割机、无人植保机、配送车等装备,服务上游客户。目前,荣辉农业拥有“夏品夏味”“晋夏”“夏祖农耕”等商标,取得5个“绿色农产品”、2个“有机农产品”、3个“全国名特优新农产品”、有机农产品产地等多项认证。荣辉农业销售的水果以“果型端正、着色鲜艳、酸甜可口、含糖量



上 图:山西蓝青电子商务有限公司负责人贾秋丽(右)在直播间介绍产品。
下左图:临猗县御品一园农作物种植专业合作社理事长赵学升在分拣车间检查苹果分拣情况。
下右图:山西荣辉农业股份有限公司负责人王科辉在展会上推介产品。

(资料图片)



高、皮薄质脆、香味浓郁、安全放心”等特点受到消费者好评。

在产业链下游方面,荣辉农业积极参与会展经济,多次参展参加运城农产品交易博览会和中国杨凌农业高新科技成果博览会以及上海、北京、深圳、新疆、合肥、南京、广州等展销会,取得了良好的经济效益。

技术赋能,打通节点
完善数字化服务链

当前,正值库存果品的销售旺季。“咱们这个地方是山西运城临猗北辛乡,是苹果之乡,今天直播间给大家发福利了,没有吃过山西苹果的粉丝,一定要尝一尝我们的苹果有多好吃。”在临猗县御品一园农作物种植专业合作社(以下简称“御品一园”)抖音店直播间,为了让粉丝切实感受苹果生长环境,主播们把直播间搬到了果园现场,用幽默活泼的带货方式带大家“看”果园、“尝”水果,并详细了解苹果生产过程,介绍苹果的口感、颜色等,吸引众多粉丝点赞下单。

御品一园网点负责人王丽洁告诉记者:“我们目前销售的是红富士苹果和红香酥梨,通过

抖音、天猫、京东、拼多多等各大平台进行线上销售,每天的出单量在3万单左右,销售红富士苹果10万斤左右。”

在御品一园电商分拣车间,工人们按照直播间的订单忙碌而有序地进行分拣、包装。记者看到一个苹果放在果品分拣设备的“专座”上,一系列仪器设备对苹果的重量、糖度、果面、霉心病等进行量化分析、精准分级。

经过层层筛选后的优质苹果,被分往不同的轨道,通过人工的再次查验后便可装箱,之后进入市场销售。

随着御品一园理事长赵学升的指引,记者看到分拣车间不远处正排队停着好几辆货车,有电商平台的物流车辆和快递公司的车辆以及御品一园自有车队,这些车辆正等着一箱箱的苹果装车运输。

再走进御品一园的办公楼,客服接待室的三十几台电脑边,客服人员正在积极解答电商平台客户提出的问题。“这个苹果产自哪里”“苹果什么时候可以发货”“遇到磕碰怎么处理”……受过专业训练的客服人员热情且专业地回复着每个问题。

经过近年发展,临猗县御品一园农作物种植专业合作社已拥有恒温果库17座、年储藏果

品7500吨,天猫网店20余家、拼多多网店60余家、淘宝网1000余家,苹果订单的比例占到近70%,每年帮助果农销售4000余万公斤水果,有效带动了各类果品销售,增加了果农收入。

从“菜鸟”到“达人”,御品一园的电商发展之路并非一帆风顺,赵学升至今还清楚地记得起初购销果品的曲折经历。数年前,他从果农手里收购了大量鲜桃,准备在电商平台上一展身手。由于缺乏营销经验,果品经过采摘、分装、打包、发货、运输等流程,送到消费者手上时,已错过最佳食用时期,口感明显受到影响,市场反响自然不尽人意。

赵学升没有放弃,他向当地果农、专家虚心请教,系统学习各类果品的成熟期、仓储条件、运输难点等知识,终于攻克了保鲜、包装、运输等环节中的难题。

“做农村电商的苦与乐,只有经历了才知道。”回顾多年的农村电商创业历程,赵学升感慨良多。他说,相对于其他农产品,成熟鲜果储存期短、容易变质,这就需要在很多细节上严格把控。

“最纠结的就是‘爆单’,既高兴又担忧。高兴的是订单越来越多,效益越来越好;担忧的是生怕果品采摘、运输过程中出岔子。”如今,在储

运硬件和客服管理的不断升级下,御品一园已长期占据拼多多、天猫等平台生鲜果品畅销榜好评榜前列。

赵学升表示,今年合作社将继续依托“互联网+”平台,组织电商企业探索电子商务发展新思路,举办直播带货及短视频创作大赛,提高消费者对临猗水果的满意度。

产品升级,产业迭代
培育农村电商生态

山西蓝青电子商务有限公司(以下简称“蓝青电商”)成立于2016年,是一家以农村电商服务、农产品销售、电商直播带货、直播和客服人才培训等多种业态为一体的综合服务类企业。

蓝青电商作为汉薛镇乡村e镇的运营商,充分发挥电商植入的优势,配合相关政府做强做优农产品网货,助力产业布局,2023年总产值达到3.5亿元。

目前,汉薛镇乡村e镇已形成一个集电商公共服务、网货产品展示、电商人才培训孵化、电商直播等为一体的综合性服务中心,成为汉薛镇发展农村电商的指挥部、总枢纽和孵化器。

汉薛镇乡村e镇为有志从事电商事业的创业者提供免费住宿、免费宽带、免费公共休闲设施、免费办公设备、免费咨询服务、免费创业培训、免费技术指导、免费宣传推广、免费交流活动等“九大福利”。

蓝青电商负责人贾秋丽介绍,提供“九大福利”的目的,一是帮助创业者快速融入,稳健发展,提升创业成功率。二是培训“新农人”,孵化新动力。通过“互联网+”把运城丰富的农产品推广销售出去,把运城深厚的人文历史推介宣传出去。

依托乡村e镇提供的多项免费入驻服务,万荣县众多外出务工人员开展电商创业活动,成为当地的“新农人”。统计数据显示,去年汉薛镇乡村e镇新增市场主体63个,其中电商企业38家,网络销售额2.9亿元,成为乡村振兴的新平台、农业转型的新动力、群众增收的新途径。

重点开展主播培训,打造“网红队伍”,已培育“桃花仙子周晓瑛”“汉薛村官直播团”“万荣网红高小花”“吃货八斤”等本地网红7人,形成了强大的地域网红品牌影响力。汉薛镇副镇长、“桃花仙子”周晓瑛率先走出了一条“网红直播”的路子,销售农产品70多万元,在全省乡村e镇网红直播大赛中荣获一等奖,荣获2023年度“百名最美运城人·电商带货达人”荣誉,并登上万荣“村晚”推介万荣名特优农产品。

“电子商务已经从方方面面改变人们的生活、生产方式。电商所提供的线上平台,不仅有助于个人创业,而且对企业来说也是一个重要的发展平台。”贾秋丽说,“运城的产品,通过抖音、拼多多等电商平台,全国人民都能看到,真正以较低的成本实现‘买全国、卖全国’。”

蓝青电商成功打造了“乐善万荣”区域公用品牌 and “笑谈甄选”“秘密农场”等子品牌,成为万荣县电商发展的新标签、新符号和新名片。设计轻量化包装20余种,努力做到万荣网货有特色包装、有规格区分、有品牌形象,以满足消费者少量多次的消费需求。蓝青电商重点开发万荣苹果、万荣香菇、万荣粉条、万荣花生、万荣三白瓜等网货产品21种,力求做到“人无我有、人有我特、人特我优”,大大丰富了电商市场的产品线,满足了消费者的多样化需求。

同时,蓝青电商带动万荣苹果、酥梨、蜜桃、樱桃、冬枣、红薯、大葱等农产品以及苹果干、柿饼、粉条等加工品的销售,取得了显著的成绩,成为万荣县电商发展的新名片。

“未来,蓝青电商将积极响应国家相关政策,积极参与汉薛镇乡村e镇建设,为县域电商产业发展贡献力量。”贾秋丽说。

聚焦实体经济 锚定“三个百亿”

——临猗县狠抓项目建设推动工业发展提质增效

本报记者 王新欣

工业兴则产业兴,工业强则经济强,工业稳则全局稳。2023年,对临猗县来说,是工业高质量发展的重要一年。这一年,临猗县聚焦实体经济,锚定“三个百亿”目标,持续推进工业转型,促进工业产业发展壮大,为县域经济注入了全新活力。

临猗县以工业集聚区为核心,巩固第一个百亿成果,加快构建粉末冶金全产业链,打造粉末冶金产业链基地。

走进山西鑫晟新材料有限公司,2023年投产的年产6万吨新型高品质软磁制品生产线正忙碌而有序地运转着,工人们在各自的岗位上有条不紊地工作,纯粹经过高温处理、过筛、加工变成铁粉后,被整齐地打包,并堆放在指定区域。

同时,山西东睦华晟粉末冶金有限公司5000吨高性能软磁芯项目、山西东睦磁电有限公司等项目均运营投产。在山西东睦磁电有限公司年产6万吨磁敏材料的生产车间里,多台机械臂正在“火力全开”,各道生产工序井然有序,一个个合格的磁环从自动化生产线上迅速产出,展现出高效的生产力。

这些项目不仅覆盖了从上游原料生产到下游软磁材料生产的完整产业链,而且其产品广泛应用于新能源汽车和光伏等领域,标志着临猗县正全力向中国粉末冶金之都的目标迈进。

“2024年,我们计划新建2号、3号厂房及配

套的公寓。下一步,我们会全力以赴加快产能释放,早日实现项目达产、满产,助力临猗经济社会发展。”山西东睦磁电有限公司相关负责人姚雷信心满满。

临猗县以科创产业园为核心,推动第二个百亿开局。科创产业园凭借灵活高效的生产空间、完善的配套设施以及临猗县招商引资团队的服务温度和速度,成为智能制造企业入驻临猗的理想场所。目前,园区已和一清智驾科技有限公司等8家企业签订了投资协议,出租厂房8栋,出租率达到了100%。

“在招商期间,我们将精准招商和产业链招商相结合,充分发挥入驻企业源头活水作用,将具有一定影响力的‘链主’企业引入园区,利用其带动效应,吸引链上企业入驻,形成了‘引来一个,带来一批’的以商招商模式。”临猗县经开区建设开发有限公司工程部部长许泽舟表示。

不仅如此,科创产业园二期6栋标准化厂房

的建设也在如火如荼地进行中,旨在满足更多高端智能制造企业的发展需求。

临猗县以纸业产业园为核心,拓展第三个百亿成效。与世界500强企业厦门建发集团合作实施年产20万吨高档生活用纸二期项目,利用纸品加工产业链,新引进3家纸品加工下游企业,2家已投入生产。

在山西之花之护纸业有限公司生产车间内,各条生产线快速运转,工人们熟练地操作着机器,一盒盒抽纸经过裁切、整叠、包装等环节,被摆放入箱,发往全国各地。“车间目前拥有6条生产线,全部采用造纸自动化生产线设备,已经达到了高度的自动化生产标准,每条生产线日均总产量可以达到15万包。”山西之花之护纸业有限公司生产部部长梁硕表示。

与此同时,借着山西省推动专业镇高质量发展的东风,临猗县深入推进供给侧、需求侧和服务侧转型升级,全力打造产品集成、企业集聚、产业集群、政策集势的渔药产业,开启了“渔

药之乡”的全新征程。

为推动渔药特色产业发展壮大,临猗县委、县政府在科技研发上做文章、下功夫,积极对接高校,与上海海洋大学、西北农林科技大学、浙江省农业科学院等10余家院校开展产学研合作,建立科研平台延伸基地,进行技术成果转化,为渔药特色专业镇建设注入强劲动力。

“我们和西北农林科技大学合作的产品主要是以中药为主,目前在市场上得到了很多养殖户的认可。”运城农林生物科技有限公司销售总监贾源说道。

擦亮“临猗渔药”区域公共品牌,是提高临猗渔药知名度、提升临猗渔药市场竞争力和占有率的有力抓手。2023年,临猗县先后在上海、深圳、山东等地开展招商考察20余次,强化以商招商、定向招商,先后举办4次项目集中签约仪式,全年共招引项目54个,总投资251亿元,超额完成年初确定目标。持续推动项目建设,开展项目大会战活动,对重点项目实施全生命周期服务,建立“日报告、周调度、月通报、季考核”机制。90个重点项目应开尽开。持续优化营商环境,针对项目审批慢、服务不精准、涉企检查多、中介机构混乱等四个突出问题,临猗县出台33条硬举措,全力推动问题整改。临猗现代渔业产业园示范区“一合一前两优化”代办审批模式,被我省商务厅纳入《全省开发区优化营商环境和全代办服务典型案例》。

示:“临猗县相关政府部门给予渔药企业的支持力度特别大,有了这些支持,临猗渔药企业的成长速度会越来越快,渔药企业也会越来越壮大。”

一年来,临猗县狠抓项目建设落地达效,把项目建设作为推动高质量发展的“强引擎”和“硬支撑”。持续加大招商引资力度,先后赴上海、深圳、山东等地开展招商考察20余次,强化以商招商、定向招商,先后举办4次项目集中签约仪式,全年共招引项目54个,总投资251亿元,超额完成年初确定目标。持续推动项目建设,开展项目大会战活动,对重点项目实施全生命周期服务,建立“日报告、周调度、月通报、季考核”机制。90个重点项目应开尽开。持续优化营商环境,针对项目审批慢、服务不精准、涉企检查多、中介机构混乱等四个突出问题,临猗县出台33条硬举措,全力推动问题整改。临猗现代渔业产业园示范区“一合一前两优化”代办审批模式,被我省商务厅纳入《全省开发区优化营商环境和全代办服务典型案例》。

2024年,临猗县将继续锚定“三个百亿”发展目标,围绕生活用纸、装备制造等产业集群,抓重点、抓关键、抓未来,奋力开创临猗工业发展新局面。

本版责编 李星星 美编 冯潇楠
校对 李静坤

武汉人和鱼业有限公司总经理魏超表