

网上中国

电商爆款不断，游客纷至沓来

“互联网+”激活县域经济

本报记者 叶 子

山东省菏泽市曹县，一个总面积1969平方公里的县城，连续3年成为全国第二“超大型淘宝村集群”。像曹县一样，中国越来越多的县（市）通过互联网带动当地电商、旅游等产业的发展，也吸引了众多年轻人才回乡创业就业，让县域经济越来越有活力。

“宝藏”县真不少

又到了猕猴桃成熟的季节，贵州省贵阳市修文县在网上火了。大学生小方爱吃水果，她告诉记者，近日修文猕猴桃开启预售，通过网上的县长直播、果园直播、工厂直播，可以直观地感受到猕猴桃原生态环境，“沉浸式”体验从果园采摘到产品包装再到物流运输环节的标准化全过程，直播间里好不热闹。她已经通知身边亲友，开卖了要赶紧下单。

如果你常常看直播、刷短视频APP，一定看到过炸水木耳、寿光蔬菜、晋江泳装、黄桥提子、古镇灯饰、肃宁渔具等相关内容……这些地名加特产的组合，以往只有进货商和业内人士才熟悉，如今通过互联网被越来越多的人所了解。

除了特色产业，县城还有美丽风光。一段时间以来，去广东省湛江市徐闻县看“菠萝的海”（谐音“波罗的海”），成为许多网友旅行计划的首选。借助这个网络热梗，大家才知道，这座临海小县城生产了全中国近一半的菠萝。马蜂窝旅游大数据显示，今年3月初，菠萝即将丰收，徐闻的旅游搜索热度一天之内环比上涨168%。

去年，一身红袍在雪地策马奔腾的女县

长贺娇龙，通过一则短视频带火了新疆维吾尔自治区伊犁哈萨克自治州昭苏县。另一位身着民族服饰、有着黝黑脸庞和纯真表情的藏族小伙丁真，则让四川省甘孜藏族自治州理塘县多次登上热搜榜。

近年来，随着短视频、直播的兴起，大量展示县城好景、好物的内容呈现在受众面前，一句谐音梗、一段短视频，甚至一张美图，都可能让一个籍籍无名的小县城爆红。网友感慨：这才发现，中国的“宝藏”县可真不少！

数字经济“变现”人气

小县城进入更多人的视野，带来的不仅是流量。正如贺娇龙所说，流量是新经济形态下可以变现的稀缺资源。越来越多县城不约而同走上了发展数字经济的道路，将人气“变现”。

山东曹县副县长孙元涛介绍，该县“出圈”与当地电商发展模式息息相关。曹县成立了县政府直属的公益事业单位——曹县电子商务服务中心，还设立曹县电子商务工作领导小组，出台系列配套文件，完善农村电商的政策支撑体系。此外，县财政每年设立专项资金支持电商发展。

目前，曹县有电商企业5000余家、网店



▲9月14日，浙江省杭州市桐庐县城南街道金东村大脉自然村的干部在直播销售猕猴桃。

徐军勇摄（人民图片）
▲9月8日，河南省宝丰县周庄镇新李村果农在一处桃园里直播销售鲜桃。
何五昌摄（新华社发）

6万余家，电商已带动就业35万人，吸引超5万人返乡创业。据最新统计，2021年上半年，曹县网络销售额突破192亿元，淘宝村的规模达到了151个、淘宝镇17个。

受到网友热捧的徐闻菠萝，离不开数字技术、现代科技与农业发展的深度融合。如今在徐闻，每亩菠萝均有“身份”，标准种植、品质可控、生产可溯。当地开

发农产品“保供稳价安心”数字平台，用大数据链接产销，还开辟了采购直通车、短视频促销、网络会客室、直播带货等方法，助力菠萝销售。通过这些渠道，不仅是菠萝鲜果，菠萝月饼、菠萝罐头、菠萝干以及菠萝叶制作的袜子、毛巾等产品也成为电商爆款，有的还漂洋过海，销往“一带一路”沿线国家。

中国人民大学国家发展与战略研究院研究员、公共管理学院教授马亮认为，短视频、直播、电商等缩短了产销距离，打破了时空隔阂，让新农人可以在田间地头直播带货，让产业工人可以在工厂车间直播带货，让一些过去不占地缘优势和名不见经传的偏远地区实现了弯道超车，使县域经济焕发新的活力。

“新农人”纷纷显身手

乡村振兴，人才是关键。县域的产业数字化发展之路，离不开大量返乡就业创业人才的支撑。

前不久，北京的盒马门店上新了直采自河北省保定市阜平县的黄金蜜品种黄桃。黄桃上架第一天，在5小时内售罄。近10万斤的阜平黄桃，在盒马北京门店里仅用一个月时间就销售一空，打响了阜平黄桃的名声。

“爆款”黄桃来自牛童的果园。这个1994年出生的小伙留学归国后，躲进阜平山区里研究起种树、卖果，还组建起4人的海归团队，都是“90后”。他们利用所学，在园区构建物联网系统，搞起了数字农业。

装上气象传感器，桃园的湿度、温度、风力、土壤等指标实时显示；采用水肥一体化灌溉技术，想在什么时段浇水施肥，浇灌多少，手机操作就能完成；应用大数据检测，库存、出货信息实时把握……牛童说：“园内的高清监控系统，可以放大20倍。我坐在办公室，就能看到园区的每一棵树甚至树叶的情况。”

正是这一套数字农业技术，达成了亩产近1500斤。几年来，牛童的千亩果园带动阜平500多户农户，户均年增收2.5万元以上。农民掌握了更科学的种植、采摘、品控技术，变身成为产业工人。

像牛童一样的新农人，在阜平还有不少，在全国各个县城也越来越来。无论是新农人，还是电商店主、自媒体创作者……他们懂得新观念、应用新技术，将新业态带到县城，借助互联网的力量，突破传统产销模式，使商品生产、消费端对接起来，还能反向定制、精准销售，最终实现产业转型升级，也进一步提升了县域及产品的知名度。

互联网大咖秀

吴炳炜：
提供更优的业务解决方案

海外网 陈菲扬

银湖寰宇集团有限公司（Silverlake Axis Limited）是一家金融软件开发商，1989年在马来西亚成立。该集团已为数百家企业客户提供优质服务与解决方案，其客户遍布亚洲、欧洲、非洲等80多个国家。

吴炳炜（Goh Peng Ooi）拥有东京大学工程专业工学学士学位。毕业后，他在业务解决方案提供商IBM马来西亚公司开始了职业生涯，在9年的任期内担任过多个高级职位。

1989年，基于对未来经济和数字需求的远见，吴炳炜大胆创造了银湖寰宇集团，用短短十余年将集团打造成亚太区银行软件行业的领军者。他也因其专业成就两次获得马来西亚“安永年度企业家奖”，成为一名杰出的商界人士。

银湖寰宇集团的目标是开发超出客户期望的创新技术解决方案，同时进行稳健的财务管理和成本优化，以确保其业务的长期成功。“仅仅等待技术的出现是不够的，我们需要发明自己的技术，这也是多年来我们在做的事情。”吴炳炜说。集团的企业解决方案服务于保险、零售、物流等多个行业，并通过收购和合作等，提供更优的业务解决方案。

成为世界领先的金融科技集团一直是银湖寰宇集团的使命。从东南亚大型金融机构的主要银行软件提供商和系统集成商，到成为东盟5个最大的区域性金融机构中多数的首选合作伙伴，该集团始终没有停下前进的步伐。

与此同时，集团还获得了业内的广泛认可，包括IBM卓越合作伙伴奖、亚洲银行家供应商满意度调查金奖等。吴炳炜表示，他已经为集团的利益谋划了更长远的未来，如果执行得当将会为其客户、商业伙伴、员工和股东带来可持续的成功。

图片来源于网络

规范化、标准化、职业化成为行业发展新趋势

线上家政平台创新服务模式

本报记者 李 贞

同时，这一消费群体对家政服务的要求愈加多样化，互联网家政平台上不断细分的家政服务也应运而生。苏海南说：“除了传统的保洁、搬家、做饭等家政服务项目，现在还有知识技能型家政服务市场，例如有婴幼儿、家教、各种专项护理等。此外，专家管理型家政服务市场，如理财、高级管家等也在快速发展。一些家政服务平台还推出了鲜花绿植养护、医护上门、体检理疗等生活类服务。”

据估算，家政服务涉及的细分产业已有20余门类、200多种服务项目。58同城到家精选、好慷在家、无忧家政、e家帮等大批线上家政平台为消费者提供了丰富的选择。

提供性价比高的服务

在58同城副总裁李子健看来，传统家政服务业发展的一大痛点是缺乏优质服务供给，“小、散、乱”问题长期存在。为改变消费者的印象，互联网家政平台着力于规范服务流程、提高服务质量。

例如，好慷在家为保洁员提供了包含7种颜色保洁布的工具箱，以确保分区使用，避免交叉污染；对全屋6区域的40个项目提出了108条服务标准，要求保洁员按规范达标。

58同城到家精选根据行业类别制定了标准价格规范。比如管道疏通、修锁换锁等行业采用一口价，杜绝加价。浴缸、地漏、马桶、洗菜盆的维修、换件实行全国统一价格，避免消费者“踩坑”。“为提高服务人员的清洁效率和服务质量，58同城到家精选还将陆续给劳动者增加专业化装备，包括瓷砖刷、刮水器、地板擦、除尘纸、去污膏以及污渍清洁剂等，做到专项工具专项使用。”李子健说。

此外，相较于线下家政公司，线上家政平台在应对季节性波动的家政服务需求时更有优势。例如入夏后，空调

清洗类服务会出现明显涨幅；春节前，家庭保洁需求会暴增等。对此，许多互联网家政平台都会及时推出相应的优惠措施。谭文告诉记者：“在互联网家政平台一般都会参加‘6·18’‘双11’等时间点的促销，平时也会有各种‘折扣季’的活动。赶上优惠力度大的时候多买一些折扣券，比在线下家政公司消费的性价比高了。”

职业化培训须强化

“规范化、标准化、职业化将是家政服务业发展新趋势。”苏海南指出，目前中国中高素质的家政服务人员缺口巨大，同时普通家政服务人员缺少必要的系统培训。要从根本上提升家政服务质量，还需提高从业者素质。不少互联网家政平台也认识到这一问题，更加重视为从业者提供培训机会。

作为平台类APP，58同城到家精选每周对服务人员在线培训，开展直播教学，提供全流程标准化和系统化培训服务。“视频课程包括专业技能、服务礼仪课程等。截至今年8月，已累计培训7万余名劳动者，为用户提供更好的服务体验。”李子健说。

好慷在家采取的是自雇员工、岗前培训的模式。据好慷在家首席执行官李彬介绍，员工上岗前需完成80课时的必修培训，并可通过好慷国际学院进行深造。目前，好慷国际学院的课程体系包括中餐烹饪、收纳整理师、居家保洁等专业课程，学员考核通过后承接相应的订单。业内人士认为，从教育层面提升家政从业者的专业技能，不仅能优化家政服务的就业环境，也能增强从业者的幸福感，让家政行业更好地实现职业化。

海南省儋州市的海南西部家庭服务中心的学员在课上学习月嫂相关知识。
新华社记者 杨冠宇摄