

云南省腾冲市荷花镇甘蔗寨立茵堂种植专业合作社——

直播带火了甘蔗寨的农特产品

本报记者 贾平凡 康 朴文/图

新时代·新侨乡

“青山绿水，来，赶紧带了个，给您福利价格”“都是带芽芽给您发出去，收到后，芽点就噌噌地往上爬了”“特别好种好养的懒人绿植，种不死的绿植，养的好陪你到老哦”……近日，本报记者走进云南省腾冲市荷花镇甘蔗寨立茵堂种植专业合作社的直播基地，看到了一幅热火的直播带货场景：3个紧挨的直播间里，摆满了各式各样的绿植、不同斤两的袋装土壤和火山岩制成的花盆，3名主播对着各自的手机屏幕推销手头的绿植产品。与此同时，主播们的手机上不时传来“叮”“叮”“叮”的客户下单声。

190万元、396万元、1014万元、1500万元，这是立茵堂种植专业合作社2019年至2022年销售农产品及绿植产品的成绩单。作为一家集种植、加工、生产、销售为一体的专业合作社，立茵堂以“网店+合作社+基地+农户”的经营模式，积极助力甘蔗寨乡村振兴建设。在全国重点侨乡腾冲的深山里，甘蔗寨近年来依托直播经济，不仅把当地丰富的农特产品销往全国各地，还吸引了一些在外打拼的村民回乡就业。

回乡做电商

甘蔗寨直播经济红火发展离不开一个人——立茵堂种植专业合作社理事长蒯如喜。

2018年，已在外经商10年的蒯如喜回乡探亲，发现了家乡的3个新变化：一是网络信号变好了，上网速度特别快；二是进村的道路整修一新，快递车在村里频繁出入；三是不少外地商人到镇上和村里收购大量农特产品，再向外销售。

“当时，我就动了返乡创业的心思。”蒯如喜说，“‘美丽乡村’自带流量，电商产业大有可为。甘蔗寨农特产品丰富，过去因为地处偏远，交通不便，销路一直打不开。现在，网络设施、道路交通和物流服务都变好了，我们甘蔗寨完全可以通过做电商自己打开销路。”

说干就干。2019年8月，蒯如喜和几个年轻人牵头成立立茵堂种植专业合作社，种起了芭蕉芋、草莓和药材，线上线下一体化经营。“很快，我们在淘宝网、拼多多两大电商平台的网店就开起来了，主要以‘平台运营+直播’的方式发展电商业务。”

做电商，蒯如喜和团队成员都在摸索。“我们自己种植农特产品的尝试很快以失败告终，后来改为依靠收购农户的农特产品。”蒯如喜说。与此同时，自费报名参加电商培训班，参加各级政府组织的电商培训活动，挑选和分拣货品，做客服、直播和售后……蒯如喜和团队成员不放弃任何一次学习机会。

功夫不负有心人。蒯如喜的电商业务逐渐有了起色。“一开始没有订单，慢慢一天有几十单、上百单、上千单。”蒯如喜笑着说，“出单是我们最开心的时候。只要客户下单，我们手机就会‘叮’的一声。刚开始，我们每天都抱着手机睡觉，半夜一听到‘叮’声，马上起来回客服。后来，随着订单快速增加，‘叮叮叮叮叮’的声音会接连不断，像一串美妙的音符。”

立茵堂的成功运营，离不开当地政府大力支持。“荷花镇政府为我们申请到160万元的壮大村集体经济，腾冲市妇联为我们申请到40万元的创业循环金，



立茵堂种植专业合作社的两名主播正在直播介绍农特产品。

扫码了解详情

腾冲市商务局为我们提供了4万元补贴和多次电商培训机会，腾冲市供销合作社也给我们提供了多次学习机会。”蒯如喜充满感激地说。

掀起直播热

“以前，我们不知道直播是什么。”甘蔗寨村民李雪芬是最早一批到立茵堂工作的成员之一。近4年时间，她在合作社做过打包、分拣、客服和发货等工作。去年6月，经过培训后，她正式成为一名主播。

回忆起第一次做直播的经历，李雪芬直呼：“太紧张了！站在手机屏幕前，忘了要说什么。”当时，蒯如喜见状，立即上前为李雪芬加油打气。在蒯如喜的鼓励下，李雪芬逐渐克服紧张，顺利完成自己的直播首秀。

经过近一年的磨炼，李雪芬已经成为合作社一名经验丰富的当家主播。“有时，一天两场直播下来，我可以卖出6000多元的产品。”接受采访时，刚从直播间下来的李雪芬声音略显沙哑，“我们还帮很多农户代卖农产品，非常有成就感。”

李雪芬成功转型为主播，得益于2021年立茵堂布局的“主播孵化”创新型计划。“这个计划的目的是培养多名当地年轻人做主播，带动更多寨里和镇上的男女老少加入电商大潮。”蒯如喜说。

这几年，合作社的主播基本都接受过蒯如喜的培训。“我把自己在外电商培训班学到的东西总结整理出来，免费教给想要成为主播的荷花镇村民。”蒯如喜说，“一些村民很有做主播的天赋，学会主播的基本技巧后，在看似随意的聊天中就把产品卖出去了。”

“自2019年11月29日开始直播以来，我们注册了多个直播账号，坚持每天直播，从未间断，不断研究直播平台运营方法，慢慢积累粉丝，直播效果越来越好。”蒯如喜表示，目前，立茵堂共开设了12个直播间，在多个网络平台上销售当地的农特产品。

在直播带动下，甘蔗寨的山货越卖越俏。刚开始直播时，只有几十个客户观看。现在，淘宝网每场直播观看数1万人次以上，拼多多观看数2万人次以上，累计

粉丝35万人左右，平均每场直播出单200单以上，销售额5000元以上。网店销售额随之水涨船高，每天包裹的发出量从300单左右增长到2000单左右！

在立茵堂办公室的门口，一个“真诚做人，诚实做事”8个大字引人注目。“无论是直播还是网店，我们都注重服务。”蒯如喜说，“我们会选择好养的、耐运输的绿植产品和农产品。而且，一旦客户反馈问题，我们马上补发或者退款退货。”

合作共致富

“我每天的上班时间是上午8点至12点、下午2点至6点半，不耽误回家吃饭和照顾小孩。”甘蔗寨村民江海丽是立茵堂的一名客服专员，她对自己的工作很满意。“前两年，我在外务工，离家远，有诸多不便。现在，我每月收入3000多元，关键是在家门口就把钱挣了。”

李雪芬也是有两个孩子的“宝妈”。“老大读初二，老二读小学五年级，离不开人照顾。”忙碌时，李雪芬会把放学后的孩子接到立茵堂，“他们在这里写作业，我继续工作，很安心。”

“通过合作社带薪培训，越来越多留守家中的‘宝妈’吃上了电商这碗饭。”蒯如喜说。

10名专职主播、4名副播、4名专职客服人员、21名专职打包人员、20余名流动生产人员，立茵堂目前已经解决了甘蔗寨50余人的就业问题。“后续，我们会打造更多的直播间，培养更多的专职主播人员，为更多想学习电商以及电商销售的人员提供培训服务。”蒯如喜说，通过培训及实操，立茵堂力争把本地农特产品和绿植推广出去，带动更多人就业并增收，让更多人通过电商致富。

“合作社有6名社员，今年底之前，我们争取让所有在这里工作的村民都加入合作社，参与分红。”提及未来的发展计划，蒯如喜表示，“我们要挑选更多优质货品，开更多网店，把渠道再拓宽一点。我们的主要目标不是创造多大利润，而是希望把团队一直延续下去，方便合作社成员在照顾家人的同时一起过好日子。”

美籍华人近二十载海外寻南京大屠杀史证

朱晓颖

拖着巨大的行李箱，美籍华人鲁照宁日前再次出现在侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆。行李箱中除了极少的衣物，剩下的空间被史料、书籍占满。

这是他近20年来第16次、累计往返航程近40万公里到此做的同一件事——捐赠。他向这里捐赠的史料累计达2300余件（套）。

“长期寻找史料、阅读史料、进入历史情境，对我来说是痛苦的。即便如此，我也会坚持。”鲁照宁说。

鲁照宁1964年生于南京，初中毕业前随家人移民美国，如今是纽约电力公司项目督查。

少小离家，乡音未改。家世出处，未曾敢忘。“侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆遇难者名单墙上，有我二爷爷鲁葆寅的名字。1937年南京沦陷后，二爷爷被日本兵开枪打死。南京抗日航空烈士纪念馆公墓区抗日航空烈士纪念碑之英烈碑上镌刻的4296名英烈中，我的小姑娘鲁美音是唯一的女性。曾是空乘的她为营救机舱里的婴儿，不幸遭日机扫射身亡，年仅26岁，当时怀有身孕。家族中，还有4位亲人在日本侵华战争中死去。”说到这里，鲁照宁陷入沉默。

读到张纯如英文著作《The Rape of Nanking》（《南京浩劫：被遗忘的大屠杀》），在海外发行的《侨报》上看到南京大屠杀题材的新闻报道，他内心的触动不断积攒，萌生了为家乡做些事的想法。

2004年，由中新社记者牵线搭桥，鲁照宁到访南京，见到侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆时任馆长朱成山，第一次向馆方捐赠了张纯如英文版书籍、一位日本人撰写的南京大屠杀题材书籍等。

回美国后，一有空闲，鲁照宁就通过网络搜索关键词，“打捞”有关线索。在网络平台遇到有价值的拍品，他就自费竞拍，有时连夜蹲守。攒够数量，他就攒假期、买机票，飞到南京捐赠。

刚开始，他只是单纯地买、捐。后来因大量阅读史料，他常在深夜避开熟睡中的家人，嚎啕痛哭。搜索、阅读、购买、捐赠，日渐成了他生活的一部分。

在当地，鲁照宁过着“背房贷、开普通车”的生活，用节俭省下的费用购买拍品。

近20年来，鲁照宁在海外搜寻到不少具有历史价值的文物史料，不断增加日军侵华和南京大屠杀的铁证。

“毫无保留也不计成本，只是发自内心的想做这件事。”他表示，计划将新征集到的史料再次捐给家乡，明年退休后，想到侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆做义工。

“我不愤怒，愤怒只是情绪的表达。我也不仇恨，仇恨是一种最不可取的手段。我坚信，历史应该被公平地对待。”鲁照宁说，“只要我还活着，‘打捞’历史、寻找文物史料脚步就不会停下。”

(来源：中新网)

浙江侨商深耕“世界商田”

郭其钰 鲍梦妮

“五一”前夕，浙江青田侨商季芳荣前往俄罗斯莫斯科走访客户，对接彩妆产品国际贸易新订单。今年以来，越来越多侨商走出国门，活跃在国际贸易舞台上。

把根扎在浙江，藤蔓延伸向四面八方，这是浙江创新形成的市场和资源“两头在外”的“地瓜经济”模式。

从改革开放初期率先回国投资兴业，到后来涌现出一大批科技创新企业和归国创业者，浙江广大侨商多年闯世界，让“地瓜藤蔓”遍全球。

科技创新，发力“智能制造”

幽暗的环境中闪烁点点指示灯，嗡嗡的运作声是整个流水线为数不多的响动，偌大的车间空无一人……这是宁波双鹿控股集团“黑灯车间”的日常写照。

2022年，该企业销售收入51.42亿元人民币，销售网络遍布80多个国家和地区。“小小电池”何以迸发“巨大能量”？宁波双鹿控股集团有限公司总裁王剑浩道出“科技创新”的密码。

“我们依托人工智能、5G云端、物联网等新兴技术打造电池智能工厂，电池制造从设备、物流到生产、管理，实现全流程智能化。”王剑浩介绍，目前该集团拥有81项发明专利和国家级博士后工作站，科研力量雄厚。

作为一家侨企，双鹿集团连接国内外，在多个国家和地区设有工厂。如今，5G将双鹿全球

工厂联通在一起，实现远程操控和信息共享。

创新是引领发展的第一动力，对企业而言尤为如此。据浙江省工商联发布报告显示，2022年浙江民营企业研发投入100强入围门槛为3.3亿元人民币，较2021年提升64.18%，100强企业总营收达到5.81万亿元人民币。

联通中外，合力“造船出海”

30多年前创业时，浙江明泉工业装备科技有限公司董事长黄立明未曾想过，50余亩土地发展成了如今4万多平方米的厂房。

改革开放以来，黄立明带领团队在涂装喷涂工业理论上不断创新，逐渐将生产线布局到汽车、家电、电梯甚至航空航天等领域。如今，该企业在深耕技术研发、专利孵化、行业标准制定的基础上，致力于推动国产技术“走出去”。

“这两年我们与多家国内外企业合作，前往‘一带一路’沿线国家拓展海外市场。最近刚与哈萨克斯坦共和国某企业签订合作项目。”黄立明介绍。

目前，明泉工业的产品已出口欧美地区和俄罗斯、越南、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、肯尼亚等“一带一路”国家和地区，出口销售额达1000万美元。

今年是“一带一路”倡议提出10周年。10年来，“一带一路”倡议架起了沿线国家和地区的合作交流之桥，广大华侨华人发挥融通中外的

优势，成为国际贸易往来的“桥中之桥”。

去年底，浙江还成立“一带一路”综合服务联盟，指导专业机构提供集成性服务，推动浙江企业高质量参与共建“一带一路”。

美美与共，接力“以侨搭桥”

近期，温州鹿城海外侨商经贸服务共同体派出一批“地瓜经济使者”助力辖区企业出海抢单，签下6000万元人民币“首单”。浙江侨商侨企从走出去“闯世界”为全球发展添力，到回故乡投资兴业，“以侨搭桥”内畅外联。

浙江七幸实业有限公司董事长黄亚琴就是“以侨搭桥”的受益者与接力者。

“创业近40年，我从服装行业转型进入医疗器械赛道，得到多方帮助，也深知创业不易。我希望发挥自己的资源优势帮助更多创业者，给予他们信心。”黄亚琴说。

在黄亚琴牵头打造的湖州七幸科技园，生活超市、员工餐厅、人才公寓等硬件设施一应俱全。与此同时，人才创新创业交流平台为创业者提供政策咨询、投融资、创业辅导、政务代办等服务。

“这两年园区不断吸引新侨人才集聚创新创业，设立1亿元人民币孵化资金池，助推初创企业快速成长。”黄亚琴说。

据介绍，浙江省侨商会现有会员企业3500余家，总投资约585亿美元，年创造产值3000多亿元人民币。（来源：中新网）

侨乡新貌



书香盈阁

近日，读者在广东省深圳市华侨城欢乐港湾的钟书阁内阅读书籍。陈志强摄（人民视觉）