

2021年4月19日 星期一

本版责编 何玲 本版美编 郭佳卉

# 山东省菏泽市： 培育壮大新业态，建设电商中心城市

中国城市报记者 王楠

在山东省菏泽市曹县大集镇孙庄村，面对记者，村民们津津乐道地谈起在村里举行的一场特殊婚礼。婚礼的主角孙国强和王玉曼相识前各自开了一家网店，生活中本无交集的二人，因网店拿货、发货而相识相恋。

“商议婚礼时，父母想大操大办一下，毕竟家里也富裕了。”孙国强说，“但是，我和王玉曼觉得，我们因淘宝网结缘，想要举办一场有淘宝元素的婚礼。”

于是，一场别出心裁的婚礼如约而至——接亲的车是平时收发快递用的电动三轮车，接亲队伍是村里同样开网店的小伙伴，两位新人身上穿的是自己设计加工的服饰，陪嫁嫁妆是两个“4钻”的淘宝店。

很多人看来，这场婚礼是电子商务近年来在曹州大地燎原发展的一个缩影。“政府对电子商务发展非常重视，无论是在城市还是乡镇，电商正呈现扩面增量、集聚发展的特点。”菏泽市商务局党组成员、总经济师苏永忠谈到，“政策陪着企业跑，电商创业者未来更有希望。”

## 全市刮起了电商潮 淘宝村数量居全国地级市首位

据菏泽市政府提供的数据显示，2020年，菏泽市淘宝村、镇数量分别达到396个、69个，同比分别增加89个、22个，占全国的7.29%、3.9%，占全省的66.22%、52.2%。菏泽市淘宝村数量超过浙江省金华市和温州市，同比提升两个位次，位居全国地级市第一位。

此外，全国淘宝村百强县菏泽市占9个。辖区内曹县、定陶区实现了淘宝村镇域全覆盖，其中，曹县以151个淘宝村继续保持全国第二大淘宝村集群，曹县安蔡楼镇（33个淘宝村）、大集镇（32个淘宝村）位居全国拥有淘宝村数量最多的淘宝镇前两名。

几年前，曹县大集镇孙庄村这个人口数量为2618人的小村子还名不见经传。村党支部书记孙学平回忆：“当时，孙庄村大部分村民都搞大棚种植，

一年到头忙个没完。我告诉他们淘宝电商能赚钱，但大部分村民还是选择观望。”

为了帮助村民拓宽致富路，孙学平将目光投向了一群“不务正业”的人，这群人的共同特点是“年轻、爱玩电脑”。就这样，一根网线，一台电脑，几个年轻人开启了孙庄村一段激情燃烧的电商创业岁月。

不久后，小村子刮起了电商潮，越来越多人加入淘宝电商并实现了收入大幅度提升。2019年，孙庄村网店总销售额达到1亿元。兴高采烈的村民们经常把一句顺口溜挂在嘴边：“敲着键盘听着歌，一天能挣2万多……”

电商在菏泽多地的迅速崛起，也推动当地政府再出新政。2020年，菏泽市印发了《菏泽市直播电商发展行动方案（2020—2022年）》，率先在全国地级市中对直播电商新业态进行政策层面上的支持。目前，菏泽市已建成10个直播孵化培训基地，成功培育腰部以上“带货”网红百余人。

值得关注的是，今年，菏泽市委书记张新文，市委副书记、市长张伦，副市长侯捷、聂元科等一众市县区领导纷纷身着绣有牡丹样式的唐装，向全国网友推介菏泽牡丹，为“国花代言”。

张伦更是走进淘宝直播间，化身牡丹专家，将菏泽牡丹的文化历史、菏泽电商和农业的发展史娓娓道来。与此同时，已进入盛开期的数10万亩牡丹直接“开”进淘宝直播，被网友誉为“堪称全网最香艳的直播间”，一时吸引超百万人次在线云赏国花。

谈到未来规划时，菏泽市商务局党组书记、局长赵福龙表示：“‘十四五’时期，菏泽的电商产业将迎来新机遇。下一步，我们将按照‘鼓励新模式新业态发展，开拓城乡消费



4月9日，位于山东省菏泽市牡丹区的天荣智能家居小镇生产车间内，带货主播正在通过直播介绍家具的制造流程工艺。中国城市报记者 全亚军摄

市场’的总体要求，积极推动农村电商、直播电商、新零售等电商产业提档升级，创新发展电子商务平台经济，实施电商品牌战略，打造良好电商生态，把菏泽市建设成为交易规模大、集聚程度高、支撑体系强、发展环境好、具有国际竞争力和区域辐射力的电子商务中心城市。”

## 回乡创业做电商 顾家赚钱两不误

菏泽电商产业为何近年来呈现突飞猛进的发展趋势，不少从业者认为，这与2015年的“归雁兴菏”行动有关。

据悉，为吸引有志之士返乡创业，2015年，菏泽市政府成立了返乡创业领导小组，先后出台、完善了“返乡创业政策20条”“人才新政30条”《菏泽市电子商务发展三年行动计划（2015—2017）》等一系列政策。

此后，不少在外的菏泽人开始响应号召、返乡创业。在这些身影中，也不乏远在海外的“海龟”。

2008年就远赴巴西务工的孙志国回忆说：“在国外待了几年后，经常想家，也了解到家乡就业环境很不错。”2016年，在外漂泊8年的孙志国得知家乡掀起创业热潮，便萌发了回老家做一番事业的念头。

此时的孙庄村，几乎家家都有网店。电商之火，已在不大的村子里熊熊燃起。为了另

辟蹊径，孙志国决定不做网店，做服装加工厂，为网店供货。

“去年一年，服装厂生产了40万件衣服，不仅实现了自己的创业梦，还带动了周边闲余劳动力致富。”孙志国说。

许多像孙志国一样从事电商产业链的创业者都有共同的观念：“过去，远离家乡在外拼搏只为有更好的发展前景；现在，足不出户就可在家通过互联网干活养家，既能赚钱还能顾家，何乐而不为？”

2019年，菏泽市再次颁发《关于支持电子商务发展的实施意见》，其中特别提到，对每年引进市外返乡的电商精英人才团队在菏创办电商企业，税收贡献在菏泽市且年营业额超过500万元的，给予一次性5万元创业补贴；对每年培训人数3000人次的市内电商培训主办单位，按其产生费用的50%进行补贴，最高不超过30万元/年。

在这样的政策背景下，菏泽市许多机构、企业聘请了专业教师和电商业主，为创业者们传授经验；更有电商产业链企业开出丰厚条件，从外地吸引人才，共同打拼事业。

## 线下转战线上 两手抓让传统产业更兴旺

4月的菏泽，花团锦簇，有富贵花、吉祥花之称的牡丹更是吸引了一批又一批的游客。

围绕牡丹全产业链，菏泽市推动牡丹产业从单一的观赏到精深加工，再到线上线

下融合发展，实现了立体综合性大开发。电商特有的理念创意也接二连三出现，菏泽牡丹正借助互联网平台绽放出更为广袤的绚丽之花。

过去，菏泽牡丹产业主要集中在观赏、食用、药用、保健等多个领域，从入食、入茶、入酒的牡丹食品，到牡丹特色保健品、化妆品，再到牡丹瓷、牡丹画、牡丹真花等文创艺术品，贯穿多个产业领域。

新冠肺炎疫情暴发初期，菏泽旅游市场受到较大影响，当地从事牡丹传统产业的店铺面临无人问津的窘境。如何将产品推广出去？许多企业把希望寄托于电商。

为了方便线上选择和快递运输，一些商家培育出特有的小型盆栽牡丹，受到消费者热捧。“这种盆栽牡丹相较以往居家种养方式，实现了小型化、一年四季可长养、四季可销售等诸多便利优势，不受土地和庭院限制，这两年来一直很受欢迎。”温德霍斯特（菏泽）园艺有限公司负责人李晓奇告诉记者，小型的盆栽牡丹已成为寻常百姓家书桌案头的新秀。今年春节，借助电商活动季，20多万盆催花牡丹在短时间内一抢而空。

除了大企业，一些个体户也将直播融入生产、销售等各个环节，实现了小产业撬动大市场的目标。

在成武大田集镇四刘庄村的养花大棚里，80后夫妻刘丹和刘国辉正抢抓花卉销售旺季，利用网络直播将花卉销往全国各地。“眼下正是栽花种树的好时节，每天都有不少顾客购买。”刘丹说，为了抢抓销售黄金期，夫妻俩积极行动，早做准备，开通多个平台进行网络直播销售。

“每天晚上8点准时开播，刘丹负责线上销售，我负责线下培育和包装发货，日均销售额能达到千元以上。”刘国辉乐呵呵地说。

线上直播销售火爆，线下生意也红火起来。随着夫妻二人名气的增加，慕名而来的客户也在逐步增多。今年是刘丹夫妇创业的第六个年头，棚里的各种花卉植物已达到60多种，价格从几元到几千元不等。

现在，夫妻俩的产品已经通过网络直播的方式销售到青岛、新疆、温州等全国各地。