

“村淘改变了我们,我们改变了农村!”

——农村淘宝进入奉化第三个年头纪实

夕阳西下,两位老人相互搀扶,走进了村中的农村淘宝站。不一会儿,又相互搀扶,走出了农村淘宝站,脸上洋溢着幸福的微笑。可能,他们买到了村中买不到商品;可能,他们买到比村中便宜些许的生活用品;也有可能,他们儿辈们田中收获的粮油蔬果,通过农村淘宝,售向了城市。但无论如何,他们脸上洋溢的幸福,是一样的。

自2015年4月15日,首批24家农村淘宝站在我区开业后,越来越多的农村淘宝站在各个农村落脚,也吸引了越来越多的“村小二”回到农村。发展至今,已有160个“村小二”(包括淘帮手)开设了160家农村淘宝站,分布在百余个行政村。这些农村淘宝站改变了这些年轻的“村小二”,而他们,正在改变祖祖辈辈生活的农村。

□记者 俞加北 王红雨 通讯员 苏进



村淘服务站提供免费量衣服

改变之1 农村青年电商渐露头角

电商发展已成为当下的主旋律,但是电商人才匮乏,始终是阻碍发展的最大瓶颈。在农村,电商还处于拓荒阶段,一般的运营操作人员已非常匮乏,更遑论电商战略人员或者先进技术(例如大数据分析人员)的操作人员。农村淘宝的发展,为农村培养了一批青年电商人才。

正如奉化村淘运营中心负责人邱剑虹所说:“农村淘宝给予返乡青年一个平台,让他们能够回到农村,不必从事耕作,而能从事一个比较‘高大上’且他们愿意从事的职业。这个职业让他们成为沟通农村与城市的桥梁,实现‘工业品下乡、农产品进城’,最终改变农村。”

杜永达是尚田镇杜家村的“村小二”。2015年,他放弃了从事4年的工业配件销售工作,回到了家乡,开起了农村淘宝站。“父母一开始是强烈反对的,儿子好不容易走出了农村,进入到城市,现在却要放弃工作回到农村,这让他们感觉儿子辜负了他们的期望。”杜永达告诉记者。

但是抱着对家乡的爱,怀着改变农村的愿望,以及对这一职业前景的看好,杜永达还是回到了杜家村,当起了“村小二”。如今,已是杜永达从事农村淘宝的第三个年头,初时,在“村小二”中并不突出的他,却已飞速成长为佼佼者。在刚结束的奉化水蜜桃线上销售

中,杜永达专攻高端市场,村里的奉化水蜜桃被他卖上了每盒168元的高价,也给他带来了近20万元的利润。“2015年水蜜桃销售时,我只能给其他‘村小二’的网店当客服。2016年,我已经可以独立帮村民在线上销售水蜜桃。”杜永达告诉记者。

今年,杜永达还将奉化水蜜桃卖到了香港。其中,最令他感到兴奋的是,香港特别行政区原行政长官董建华也出现在了收货人名单中。“大概董建华也吃到了我们村的水蜜桃了吧。”说起来,杜永达一脸自豪。

尚田镇冷西村“村小二”宋小赞是一名80后的大学生。对冷西村而言,她只

是一个嫁到城里的媳妇。但是2015年,当她看到村里的草莓烂在地里卖不出去时,毅然辞去在宁波的外贸工作,返乡当起了“村小二”。她告诉记者。“当初回家做‘村小二’完全是出于对农村的情怀,自己出生于农村,想为农村尽一份微薄之力。”

在两年多的时间里,宋小赞在村里已是无人不晓。她以农村淘宝为基础,在村里搞起了小型的“田园综合体”。在她的努力下,在草莓季,冷西村形成了采摘、销售、观光、休闲、餐饮等为一体的草莓采摘游。下一步她还计划在村里开设民宿,让外来游客能够尽情地领略冷西村的乡土风情。

改变之2 传统农村跨入电商时代

买一台电视机,不必再离村去镇上、城区购买,只需走进农村淘宝站,让“村小二”帮助挑选购买,或是打开手机淘宝APP,绑定村里的农村淘宝站,自行下单购买。随后,只要在家等待,电视机就会如期送到农村淘宝站。

对此,溪口镇新建村“村小二”俞红波深有感触,在村里还经营着一家小超市的她对村民购物习惯的改变有着深刻的认识:“村淘服务站开业后,网购的村民越来越多,从衣服到大件家电,从化肥到食用油,购物的范围也越来越广。以前村民买东西都去小超

市,现在更喜欢来村淘服务站。”

被改变的不止是村民的购物习惯,还有他们销售农产品的途径。刘雷飞是尚田镇冷西村的一位普通农民,年过半百。与该村大部分农民类似,她种植了近4亩的大棚草莓,此外,还种有零星的奉化芋艿头。8月30日,刘雷飞将购来的草莓苗种到地里进行缓苗,当看到宋小赞从田头走过,连声招呼:“小赞,明年的草莓销售全靠你了哦,另外今年我家种的芋艿头,你看到时能不能也帮我上网卖一下。”

对此,宋小赞已习以为常。她告诉记者,两年前,刘雷飞连网购是什么都不

知道,如今,她田里的出产几乎已被宋小赞全包了。而刘雷飞,也已经好几年没挑着草莓去菜市场兜售。

王骆平,是江口街道王淑浦村的“村小二”。春季卖油焖笋,夏季卖水蜜桃、秋季卖芋艿头……经过两年多的摸索,王骆平已经为当地农产品制定了一张“销售时间表”。如今,结束水蜜桃销售的他,早已奔波在江口街道王淑浦村、周村,萧王庙街道前葛村、傅家岙村等地,寻找奉化芋艿头种植户,商讨线上销售事宜。“本村种植的奉化芋艿头我全部揽下线上销售,其他几个地方的奉化芋艿头我将帮助销售3成左右。”说起今

年奉化芋艿头的销售预计,王骆平信心满满地告诉记者。

线上销售不仅是让农产品多了一条销售渠道,对稳定农产品价格、保证农民收益也有着举足轻重的作用。区商务局商贸发展科负责人告诉记者,以奉化水蜜桃为例,今年全区总产量在4万吨以上,其中大部分都在两个星期中集中上市,其价格虽然比起去年有所下降,却没有出现当初担心的价格跳水。其原因之一就是电商,虽然线上销售的比重只有15%,但是线上销售的价格偏高,也让电商收购水蜜桃时给了桃农相对较高的价格,进而稳定了全区水蜜桃的售价。

改变之3 农村电商助推美丽乡村建设

发展至今,农村淘宝已不仅是面向村民的网购服务站,更是成为了政府政策下放的基站,承担起了诸如“剿灭劣V类水”“最多跑一次”等重任。

“我已经四次将水质样本送到农村淘宝站,请他们送到相关检测站检测。”家住上林华庭的网友“海燕”告诉记者,前三次水质样本检测结果都已反馈,本周二送去的水质样本还在检测中。

据悉,3月以来,我区积极畅通民间治水监督渠道,将辖区内124个村淘点、邮政储蓄点升级为村级水质监测收集点,配备治水宣传材料和水质监测收集箱,鼓励村民到附近的站点领取水样采集瓶,采集水样,随时随地了解家门口河

道的水质情况、监督剿劣工作。当天,收集点工作人员就会将水样采集瓶装入水质监测收集箱,投递至环保部门进行监测。检测结果会在五个工作日内反馈给村民,如发现劣V类水体,将第一时间启动治水治污程序。

除了承担“剿灭劣V类水”的重任,部分农村淘宝站还成为实现“最多跑一次”的帮手。近日,在王淑浦村的农村淘宝站,记者发现站里多了一块牌子:“农村淘宝证照代办服务点”。原来,日前区市场监管局对部分“村小二”进行了相关培训,让他们掌握了注册登记所需的资料、表格文书填写规范和审查标准等要求。“村小二”王骆平

告诉记者,如今,村里人想要工商注册企业商铺等,只要到挂有该牌子的农村淘宝站,“村小二”就会免费帮助开展代办服务。

团区委也没有忽视这片处于农村一线的基站。奉化农村淘宝还成为了奉化青少年综合服务平台的村级服务点,将青年创业与服务当地结合,不仅延伸了共青团服务青年的“触角”,还成了互联网模式下奉化农村的另一个“青年之家”。在这里,可以办理团籍转接、社区队日活动,与上级团组织对接志愿服务项目,发布培训、就业信息等。

也有不少“村小二”自发地为农村淘宝站添加了额外服务。锦屏街道外应村

的“村小二”应国安就是其中一位。今年63岁的他,并不愁钱花,他的女儿是一家奉化知名企业的创始人。开设农村淘宝站,应国安只是单纯地想为村民提供服务。于是,他自掏腰包,配备了复印机、照相机等额外设备,还自制了一个服务清单:免费复印、免费拍证件照、免费小推车送急病村民去医院……

“在各相关部门和‘村小二’的共同努力下,农村淘宝在奉化正呈现出崭新的面貌。”区商务局局长卓海峰表示,农村淘宝为返乡青年提供了良好的平台,改变了他们的思维,而他们也正在用热情和赤诚,改变传统农村的方方面面。

记者手记 找准发展农村淘宝的着力点

不知不觉,农村淘宝进入奉化已是第三个年头,农村淘宝在我区生根发芽,也取得了一系列的成就:水蜜桃上行成为全国农村淘宝上行典范,帮村民代购业务各项主要指标位居全省农村淘宝前列……但是,不可否认,如今农村淘宝已经过了刚开始时的“激情期”,进入了稳步发展的“平稳期”,此时,找准未来发展的方向尤其重要。

农村淘宝功能定位的转变是发展之基。最初,阿里巴巴设立农村淘宝的目的在于打开农村市场。但是,地处东海之滨的奉化,与内陆省份的农村大不相同:快递几乎能送达所有村庄。加之生活成本远高于内陆省份,如果仅是发展代购业务,无疑是一条死路。笔者认为,唯有跳出这点,扎根奉化本土,发展具有奉化特色的农村淘宝,才是继续发展的源泉。这其中,上行是重中之重。

在我区,基础农业已不是发展重点,特色农业才是发展方向,水蜜桃、芋艿头等是传统的特色农业,无花果、蓝莓、火龙果、猕猴桃等新兴特色农业也层出不穷,这就更需要“村小二”深入农村一线发掘。同时,更要转变理念,从“村民种什么我卖什么”向“市场上什么好卖村民就种什么”转变,真正实现以市场为导向,推动农村供给侧结构性改革。

这之中,政府的扶持引导是必不可少。在正常扶持上,我区先后出台了《关于进一步推进电子商务发展的若干意见》《关于印发促进电子商务产业发展实施办法的通知》和《关于推进奉化市农村淘宝项目的实施意见》等。但是,从一线“村小二”的反馈情况来看,扶持力度仍然不够。今年,被选为宁波人大代表的“村小二”宋小赞在宁波两会上提出:希望政府加大对返乡创业青年的帮助和扶持力度,让他们安心扎根农村,并通过他们带领农村发展,让农村更美好。不过,俗话说:“授人以鱼不如授人以渔”,比政策扶持更重要的是政府引导。今年,区商务局主办了首届奉化水蜜桃·网络文化节,通过聚划算、网红直播等一系列活动炒热了水蜜桃线上销售氛围,也让参与其中的“村小二”获益良多。笔者认为,在特色农产品上行旺季,政府理应举办更多的大型线上促销活动,营造浓郁的线上销售氛围,吸引“村小二”加入其中,切实增加“村小二”收入,同时打响奉化特色农产品品牌影响力。



为水蜜桃线上销售做线下准备