

罗家坡入选 2020 年淘宝村

我市淘宝村增至 4 个

■见习记者 李芸萍

本报讯 阿里研究院日前对外发布信息,2020 年淘宝村、淘宝镇名单正式公布,十堰市竹山县麻家渡镇罗家坡村新晋入围。

据了解,目前全国淘宝村已超过 5000 个,大部分分布在沿海地区。2020 年度湖北省新增淘宝村 18 个,其中十堰市一个,为竹山县麻家渡镇罗

家坡村。目前全省淘宝村总量达 40 个,其中十堰市 4 个,分别为十堰经济技术开发区白浪街办马路村、郧西县涧池乡下营村,竹山县麻家渡镇营盘河村、罗家坡村,入选的淘宝镇为竹山县麻家渡镇。

淘宝村入选标准为在农村地区,以行政村为单元,在阿里平台电子商务年销售额达 1000 万元以上,活跃网店数量达 100 家以上。通过淘宝村研究,

可以有效挖掘农村地区如何利用数字经济实现农民致富和产业兴旺的先进经验,大力推广并实现乡村振兴。

近年来,我市高度重视电商产业发展,市商务部门着力在服务重点项目、开展电商宣传、树立电商品牌、培育电商人才、培植示范企业等方面开展工作,营造了良好的电商发展环境。2019 年,全市电商交易额实现 330 亿元,同比增长 25.9%。

竹山电商人任行财 代销农特产品 带领乡亲致富

“任行财好样的,自己的日子不仅红火起来了,还带领乡亲们致富……”提起竹山县楼台乡 38 岁的男子任行财,乡亲们竖起大拇指。自 2016 年起,任行财通过从事电商,生意越来越红火,还帮助乡亲们在网上销售优质农特产品。

■文、图/记者 徐国文 通讯员 李先玉



任行财在网上帮村民销售农特产品。

借契机加入电商,年销售额 200 余万元

2013 年 9 月,任行财结束多年的务工生涯回到竹山县老家,投资 30 余万元从事山羊、土鸡养殖事业,由于销路不畅,山羊、土鸡的销量一直不好,每年销售额 20 余万元,利润也不高。

2016 年,竹山县引进阿里巴巴农村淘宝服务站,并在当地招聘服务站工作人员。“我以前听说过电商销货量很高,一直想加入,但是苦于没有门路。”任行财告诉记者,得知这个消息后,他第一时间报名,从数千名面试者中脱颖而出,成为楼台乡其中一个农村淘宝服务站的负责人。

通过阿里巴巴专业人员的培训,任行财获得

阿里巴巴免费提供的电商设备,经营起他的农村淘宝服务站,并帮助乡亲们在网上代购商品,赚取电商平台返还的佣金。

“仅 2017 年‘双十一’当天,我帮助乡亲们代购金额突破 10 万元。”任行财说,他每月代购的佣金在 6000 元左右,还将自己养殖的山羊、土鸡放在电商平台售卖,生意越做越红火。

随着农村电商服务站越办越好,2018 年,在相关部门的帮助下,任行财的农村淘宝服务站升级为天猫优品服务站,开始代理天猫优品的家电,并采取“送装一体”“线上线下统价”“一站式服务”的经营方式,年销售额 200 余万元。

代销农特产品,带领村民致富

“有啥要卖的,打电话说一声,不用专门跑到这里。”9 月 8 日,记者在竹山县楼台乡天猫优品服务站看到,任行财正在热情地接待一位村民。这位居民想请任行财帮他代销养殖的山羊。

原来,这位村民养殖了 20 余头山羊,苦于没有销售渠道,山羊一直卖不出去,这才上门求助任行财。

任行财立即通过电商平台联系了浙江的一位商户,并将村民养殖山羊的情况进行了介绍,那位商户当即表示愿意以每斤 13 元的价格收购山羊,并驱车来到楼台乡。

一心为乡亲们着想的任行财还是希望把价

格提一提,经过协商,这位商户以每斤 16 元的价格收购了村民的山羊,这位村民多增加 3000 余元的收入。

当地许多村民遇到销量不好、价格不合适等问题时,都请任行财帮忙。多年下来,他成为农民的知心人,提到他,大家纷纷竖起大拇指。任行财从事电商日子红火后,不少居民上门请教,希望能进入电商领域。任行财总是免费倾囊相授,这让大家更是敬佩。

“都是小事,再说乡里乡亲的,谁都有遇到困难的时候,能帮一把是一把。”任行财说,他打算进一步拓宽业务经营范围,让服务站的营业额越来越高,帮助更多的乡亲致富增收。

湖北广播电视台聚焦“鲁家坝的电商时代”

■见习记者 李芸萍

近日,由湖北省社会科学界联合会、湖北广播电视台、中共湖北省委讲师团联合主办,湖北电视综合事业部联手长江云特别策划的系列理论故事节目《是这个理》第八期“鲁家坝的电商时代”正式上线,该节目详细介绍了竹山县大庙乡鲁家坝村如何通过电商,为全村脱贫按下加速键。

农产品卖不出去 村民难致富

大庙乡是竹山县最偏远的乡镇之一,信息闭塞、交通不便,村民难以致富。村民曾宪连家里有四五亩地,每年收成不错,因交通不便等原因,土豆、玉米等大多只能烂在地里,无法销售出去。为了改善家庭条件,她两次和老公一起外出打工,也没挣到多少钱,最终只能回到大山。

走出去,难顾孩子家人;留在家,穷根怎么断?在鲁家坝村,全村 367 户 1204 人,其中贫困户 227 户 594 人,贫困发生率高达 61%。在这个贫困山村里,不少人面临着跟曾宪连一样的困境。

返乡回家做电商 变身竹山新农人

在鲁家坝村,陈孝勤是第一个把农产品通过电商卖出去的人。从小经历了贫穷、辍学的陈孝勤种过中药、开过酒厂,先后辗转内蒙古、河南、河北,经过 13 年的打拼,他终于淘到人生的第一桶金。

随着扶贫政策的落实,大庙乡已经解决了水电路网等发展电商的必备条件。2016 年,大庙乡政府找到陈孝勤,希望他能带动村民一起脱贫致富。带着家乡人的希望,陈孝勤回到家乡继续搞农业。2017 年,陈孝勤在村委会旁边建厂房、买设备,注册了邻陕农副产品加工生产合作社。从农民那里收购的土豆,经过流水线加工成土豆淀粉、土豆粉丝,不仅解决了农产品的销路问题,还让村民在家门口找到工作。

电子商务就像一根红线,一端系着合作社所在的广阔乡村,一端连接着巨大的全国市场。竹山县计划每年针对贫困户和一些特殊群体,举行免费的电商培训,让村民逐步成为具有新知识、新技术、新渠道的新农人。

电商合作生态链为脱贫按下加速键

为了保障产品质量,今年陈孝勤把原先的统一加工、统一销售,又延展到统一种植。通过流转土地,雇请当地村民来种植。没有加入合作社流转的土地,合作社发种子、化肥、地膜并提供技术,保底回收。同样的种子、同样的化肥,还有专家做技术指导,分散的农户逐步形成一股合力,合作社既形成规模效应,又保证了产品质量,同时还走上品牌之路。

电子商务为脱贫攻坚按下加速键,2018 年,鲁家坝整村脱贫出列。2019 年,全村人均可支配收入达到 9361 元,贫困户全部脱贫。竹山县 17 个乡镇 254 个村,每个村都有一家像邻陕农副产品加工生产合作社这样逐步成熟的电商扶贫企业。农村电商不仅帮助群众脱贫致富,而且还助推乡村振兴。