

# 一根网线串起薛东村三个行当



一个200多户的小村庄，86户做电商。一个普普通通的农家小院，一年淘宝的销售额一百多万。如果不是遇到韵达、中通、申通、快捷、EMS五辆快递车进村取货，真看不出薛东村有什么特别之处，村里很安静，大街小巷几乎看不到什么人。村书记王艳平说：“别看大街小巷都没人，都在家里激战呢，编的、卖的、发货的，没有一个闲人！”3月3日，笔者来到郯城县庙山镇薛东村，探访这个被电子商务改变的村庄。

## 两天发了一百五十件

“我现在有四个淘宝店，由于精力有限，我只能先顾两个大店，单子太多了，忙不过来！”今年46岁的淘宝大户刘约胜数着他手里的快递单对记者说：“两天一共发了一百五十件！”

刘约胜家是一个普通的农家小院，只是院子里、客厅里、卧室里，到处堆的都是柳编筐。与

其他做淘宝的相比，刘约胜并没有时刻守在电脑旁，备货、发货是他的主要任务。

“我每天早上7点就起来打单子，每天晚上忙到十一二点！”刘约胜说，他从2011年开始做淘宝，2013年起店铺销售量稳定在每天80单左右。他和老伴还有两个亲戚在家只负责发货，而整个店铺的运行，他都交给了远在临沂的儿子和女儿。刘约胜从事柳编30多年，是柳编的专家，而大学毕业的儿子是网络专家，所以他家的网店做得风生水起。现在他的儿子和女儿在临沂全职做淘宝，又聘了两个专职客服。如今，刘约胜的年销售额已经达到了百万，说起做淘宝的利润，他笑着说：“家里不仅买了车，还为孩子买了房子呢！”目前，刘约胜的天猫店已经申请下来了，正在解决仓储问题。

刘约胜的淘宝路，是薛东村发展电子商务的缩影。薛东村有600多年的柳编历史。前几年外贸柳编制品效益好，家家户户做柳



△淘宝大户刘约胜展示他两天的发货单。

编。但是随着外贸市场的萎缩，手工柳制品的外销前景不佳。2011年，电子商务为这个小村庄带来了转机。现在，有5户网店年交易额在100万元以上，有12户年销售额在50万元以上。每年有30万件柳制品通过电子商务从薛东村走向全国各地。

## 网店火了“筐贩子”

“像这种中号行李箱大小的柳筐，我们村的淘宝大户在我这里定做100件的话，我两三天就能交货！”说这话的是今年37岁的崇

顺利。崇顺利的家俨然成了柳编加工厂，这里常年有30多个编织工人。

在当地，像崇顺利这样的柳编大户俗称“筐贩子”。2011年村里淘宝产业没发展起来之前，他们主要与外贸出口公司签订协议，在当地收购柳制品或组织柳编能手加工柳制品。

“有的网店接了订单会放给编织散户加工，订单多的时候，就放给我们这样的编织大户。现在我们村干网店的越来越多，我的生意也越来越好，订单增加了近5成。”

电子商务直接带动了柳编业。2014年底，薛东村柳编加工组发展到20多家，吸引了周边200多名柳编能手到这里打工。

## 纸箱厂分享蛋糕

翻开薛东村生华纸箱厂的销售记录，薛东村淘宝第一人刘志蛟的订单格外醒目：半年订了一万个纸箱子！随着薛东村电子商务井喷式暴涨，其他衍生产业也在分享着这块大蛋糕。

在生华纸箱厂的生产车间，摆放着各种标签，机器轰鸣，工人们正忙着生产各种型号的纸箱。厂长杨娜介绍说：“这些标签都是村里网店的店名，我们根据他们的需要，在纸箱上印上他们的店名。”杨娜说，厂房是最近才迁回村里的，近两年村里电商火了，她的纸箱厂也跟着受益。网销柳编制品，包装是一大难题。有的客户需要纸箱，有的客户需要纸板，杨娜根据网店的需要订制生产。

村书记王艳平说：“下一步，我们想建一个专门的薛庄淘宝村，先把仓储问题解决，成立编织合作社，做细产业链，走品牌化之路。”这条电子商务之路，薛东村将坚定地走下去。

农村大众报通讯员 杜娟娟  
刘国伟

## 教育工作报告上了 鹤山乡“人代会”

农村大众报阳讯（通讯员赵海英）3月8日，在宁阳县鹤山乡召开的第十八届人民代表大会第四次会议上，代表们惊喜地发现，今年的人代会与往年有所不同，“教育工作报告”上了乡人代会的议题。

鹤山乡党委书记、人大主席纪维建告诉笔者，今年乡人代会在原有听取审议政府工作报告、乡财政预算和预算执行情况报告、乡人大工作报告的基础上，增设了听取审议教育工作报告。他告诉笔者，根据有关法律的规定，地方人代会可以研究决定当地的重大事项，这一做法符合法律的规定，彰显了该乡对教育工作的重视。近几年来，鹤山乡把教育工作当做“最大的民生”，3年来累计投入资金2000多万元用于改善学校的基础设施。“据了解，这次乡人代会共收到代表意见建议10条，其中关注学生放心用餐、学校电压不稳等有关教育发展问题的议案就有3条，教育也成了乡人代会上代表热议的话题。

2月28日，山东聊城大学大学生开展理财活动，旨在帮助孩子们怎样利用自己的压岁钱。据悉，大学生帮助孩子们怎样更加合理利用自己的压岁钱，不浪费，让他们养成勤俭的好习惯。

(任全辉 张瑞 李英志 摄)



鄄城县农民谭守红养猪不成苦钻研——

## 废弃厂房里种出“软黄金”

初识谭守红，是在他的蟑螂养殖区内。面对人人见而避之的昆虫，谭守红却视之为珍宝，也正是蟑螂的养殖为其开通了致富之门。

谭守红任鄄城县临濮镇天庙村村干部10多年了。从任职的那一天起，谭守红就下定决心带领群众致富。在多方探索后，他从群众较为熟悉的养猪开始。

由于养猪受市场波动和疫情的影响较大，群众的收入一直高低不定，加上外出务工高收入的吸引，养猪业在天庙村红火几年之后开始滑坡。

面对挫折，谭守红带领群众在家门口致富的初衷没有改变，他开始为群众寻找新的致富途径。2010年初，谭守红在网上查到种植冬虫

夏草信息，这让他眼前一亮：自己有一定的资本积累，闲置的厂房正好可以利用起来。

由于天然的冬虫夏草是寄生在一些昆虫尸体或蛹上，选好培养基成为种植关键一步。谭守红首先选择以黄粉虫作为培养基，可黄粉虫的生长受季节限制且没有药用价值。在经过一段时间的试验后，谭守红把培养基转向杂食性、长年可养殖、且有中药价值的蟑螂。为确保培养基的良好效用，谭守红专门奔赴云南，购来繁殖率高、对温度要求不高的优良蟑螂，经过半年多的摸索终于养殖成功。

有了良好的培养基并不代表着种植冬虫夏草的成功，按照书本上的指导，谭守红接连试验了三四次

都没有成功。谭守红并没有灰心，他带着菌种分别到中国农业大学和山东农业大学，向菌类培植专家请教，起初这些专家并不认为一个农村初中毕业生能种出冬虫夏草来，没放在心上，随着谭守红几次三番的上门真诚求教，打动了山东农大林教授的心，通过几次认真地分析指导，终于使谭守红在2013年春种植出高品质的冬虫夏草来。

为让外地客商认识自己种植的冬虫夏草效用，谭守红请省中医药质检部门进行鉴定的基础上，又在临濮镇党委、政府的帮助下，在当年的林产品交易会上设置了专门展区，让来自全国各地的客商免费品尝，谭守红当年种植的冬虫夏草被抢订一空。

面对种植的成功，谭守红在扩大种植量的同时，采取夏季设置空调、冬季锅炉加热取暖的方式，让冬虫夏草一年四季都可以生长，一年两茬变为一年四茬。冬虫夏草的良好品质，也吸引了来自全国各地的订单。

谭守红种植冬虫夏草的成功，让本村群众看在眼里热在心里。面对应接不暇的订单，谭守红满怀信心地说：“我不仅要把我这些闲置的厂房，都改造成冬虫夏草的种植基地，还要把全村闲置的猪舍都利用起来，全部改造成冬虫夏草的种植基地，让全村群众都跟着发财。”

农村大众报记者 石鹏志  
通讯员 丁秋松 潘嘉琛