

白牛“网”事

在浙江临安西部的山区,有个普普通通的小山村,名叫白牛。传说当年朱元璋小的时候给地主放牛,其中就有一头白牛。这头牛来头不小,是一头仙牛,因犯了错被贬下凡。后来这头白牛逃了出来,到了白牛村,甩掉了耕地的犁,钻入河底,要用千年的稻草丢到桥下水里,白牛才会现身。



2003年,白牛村两位老人烘着炭火,正在看电视。

四十年前,白牛村和其他千万个山村没有什么区别,人们靠着山林的恩赐,安静地过着的日子。谁也没有想到,四十年后的今天,白牛翻身成了“神牛”,成为“中国农村电子商务第一村”,靠着网络销售成功让村民脱贫致富。2015年1月20日,时任国务院副总理汪洋、阿里巴巴董事局主席马云视察白牛村。当时,他们走进了一家山核桃生产、销售厂家,听“淘小二”许兴的创业故事。



2015年1月20日,许兴(右二)为时任副总理的汪洋(右三)、马云(右一)讲解自家山核桃网店经营情况。

农村电商“模范生”打好“白牛”金名片

许兴是土生土长的白牛村人。小时候,山核桃在他眼中,只是个解解馋的零嘴,不值几个钱。“我们小时候,外地人都不认识山核桃,所以村里人就自己炒一点,过年过节的时候和花生、瓜子一起凑个果盘。”而如今,这曾经不值钱的“零嘴”山核桃身价从几块钱涨到了几十元甚至上百元一斤,成为了临安的一张金名片。

回首十一年前,刚刚试水淘宝的许兴压根也没有想到,日后会成为电商大户。以前,许兴一家一直靠收山核桃为生,一斤山核桃最多赚一块钱,做的是没啥技术含量的“二道贩子”,一家五口人一年收入才2万元左右,直到2007年才有了转机。

2007年的一天,许兴去镇上办事,无意中发现刚刚大学毕业的表弟一边帮父母守着山核桃特产店,一边利用空闲时间开了个淘宝店,卖山核桃。这5块、10块的,一单一单下来,一年也能赚上好几万元呢。

回家后,他一直琢磨这个事情,想着动动鼠标,捣鼓捣鼓电脑、发发货,这也能做生意?许兴心动了。说干就干,随后,他买了一台价值4000多元的台式电脑,付了2000元的网费,参照表弟的做法,拥有了属于自己的淘宝店,就此搏一把。

最难的事,是不会操作电脑。许兴和妻子文化程度不高,初中毕业。对网店一窍不通,没有专业的培训,只能自己摸索,因为不会“美图”,店里的山核桃照片都带着“原生态”的印记。但这并没有影响到他的生意,就在网店上线的第二天,一个湖州的客户就在店里买了1.5公斤手剥山核桃,这是他在电商生涯中吃到的第一口鲜美“蟹肉”。

开店早期,许兴都是开着面包车,和妻子去临安县化镇的土特产批发部拿货。最初心里没底,所以不敢多拿,一共10款商品,一次只拿100斤左右的山核桃产品,一款商品只备几天的货。

而真正给许兴带来强大信心的是同年年底,一个公司在旺旺上向他订下了一个一万多元的大单子,那一刻的他有点不敢相信,当初开店成本只用了6000元,现在一个单子就把本赚回还翻了好几倍,半年不到,网店就给他带来了近10万元的收入。

2008年生意开始好起来,淡季一天能有10个订单,旺季一天有100多个订单,这一年,销售额达到了150多万。那时,村里只有许兴、他表弟和表妹三个网商。

许兴成了村民们电商创业的“模范生”,一些村民开始学着他在淘宝上开店。



许兴专门腾出一间办公室,请了几位客服负责电商平台上的咨询和接单工作。

设备不转 电不够用 有人帮忙来接电

随着淘宝订单的不断增加,客户对山核桃的产量和质量都提出了更高的要求。依靠之前去镇上的土特产批发部拿货已供不应求。网店经常会出现断货,限量购买的情况。眼巴巴的看着订单,没法发货,客户流失,“这开网店最怕的就是货源不稳定,刚刚打出品牌,得到客户认可,不能因为缺货就砸了自己的招牌呀!”许兴急的团团转。

“为啥不自己加工呢?”妻子一句话,点醒了梦中人。2008年,在经过一番市场考察之后,许兴购置了电锅炉、打包机一整套现代化炒货设备,可正准备大干一场的他在调试设备时却犯了眼……

原来,炒货厂通过200多米长的低压线路从村里的配电变压器上接电,照明是没什么问题。可新购置的机器设备总功率达到了23千瓦,仅一台电锅炉就有12千瓦。电压太低,机器一打开根本转不动。

“这什么时候才能让机器转起来呀?”许兴急得像热锅上的蚂蚁,立即向供电公司求助。

许兴:董师傅,我这个炒货厂电不够用,机器转不起来,该咋办呢。

董师傅:你这机器功率大,必须重新拉根线,得先申请报装。很快,供电公司受理了许兴的用电申请,并派人到他炒货厂现场勘查,安排为他拉了专线、更换电表。

电供足了,机器就“嗡嗡”地运转起来,炒货厂逐渐步入了正轨。

新的增收方式出现,让村民看到了新希望,很多人纷纷加入这个行列。随着“农村电商”之风在全村蔓延,几年时间白牛村的“淘宝店”就从5家增加到了68家,更是涌现出了一批农村创业标杆和规模网店。

久而久之,新的问题又来了,村里的变压器容量不够用了。

许兴:不是已经拉了专线了吗?怎么还是会跳闸?

董师傅:看大家山核桃生意这么火,用电量增长太快,线路支撑不住了。不过,你放心,我们已经在着手解决了。

没过多久,供电公司在白牛村开展了大规模农网改造。

从20世纪初起,白牛村从只有两台50千伏安的公共变压器,到现在8台400千伏变压器,从6米木头电杆到12米标准水泥杆再到电缆入地,以白牛为代表的临安农村电网实现了跨越式发展。目前临安区域内298个行政村实现了“村村电气化”,设备水平、户均容量都得到了大幅提升,供电可靠性达到了99.93%。为白牛提供主电源的龙岗变电站也从35千伏升级到110千伏,为临安电商发展提供了充足的电力保障。

有了充足可靠的供电,白牛村的商户再也不担心电不够用的问题了。现在,白牛村每月的用电量16.6万千瓦时。

趁着夏季这一山核桃生产销售淡季,电力人在闷热的配电房开展新设备的安装工作。

这几年,许兴和大伙的炒货厂从没停过电,白牛村从一个山核桃种植面积只占到临安全区总种植面积的0.1%的村庄,变成了一个山核桃的“网络销售总部”。



2007年,国网临安市供电公司将原有的35千伏龙岗变电站升级为110千伏变电站,为白牛村的腾飞插上电力翅膀。

深加工 创品牌 电力引擎强助力

“以前所有的环节都是人工操作的,产量比较低。光是水煮这一环,就需要在大铁锅里煮上整整一个晚上,才能去除山核桃的涩味。不仅柴火要烧掉一担,还要有人盯着,搅拌一下保证受热均匀。”许兴回忆起小时候,母亲在灶头旁忙活好几天,才能吃到香脆可口的山核桃。



传统加工工艺,需要用大铁锅煮十几个小时,去除山核桃的涩味。

“我们现在用蒸汽来煮,5.6个小时就能达到水煮十几个小时的效果,产生的废水还不到原来的三分之一。废水直接通过管道排放到净化池,设备净化之后再排出去。要赚钱,也要保护环境

呀。”许兴介绍,传统的加工方式,会产生大量的废水,使得车间内污水四溢,环境脏乱差。使用流水线作业之后,干净整洁的生产环境让他顺利拿到了QS证。

“以前我们都是用炭火的,对山林植被破坏很大,更重要的是山核桃品质不好掌控。这几年都逐步换成了电的设备,整个生产过程就更规范,品质稳定了,品牌就好做好了。现在白牛、龙岗200多家炒货厂都通过了QS认证。”

山核桃要提高知名度,创立品牌,最主要还是靠山核桃仁的加工。这是许兴这几年的深刻体会。

前几年都是依靠传统方式加工山核桃,人工剥壳,一个熟练工一天最多剥3.4斤仁,根本满足不了市场需求。

为了增加新品种,扩大销路,2014年,许兴引进了白牛村第一套山核桃全自动脱壳机,一天8小时就可以生产出1000斤仁,相当于200多个工人一天的产量。

“现在买山核桃仁的人多了,大约70%的买家都愿意买脱壳的山核桃仁。”为了能够充分利用有限的山核桃资源来创造更高的经济价值,许兴四处奔走,改良订制了一套山核桃脱壳专用设备。有了这套设备的“大力支持”,许兴的生意是越做越顺手。2016年,许兴网店的销售额已达到5000万元,销售利润在200万元以上。现在,许兴的淘宝店已经有了三颗金皇冠,也有了“杭果”这个品牌,厂房面积达1000多平方米,有20名员工。他对未来的设想已不单是多赚钱,他希望能把自己的品牌做大做强。

脱壳机一登场,就在白牛村引发了一阵轰动,毕竟仁的价格是山核桃的2.3倍。因为受到产量限制,一直供不应求。此后两年时间,白牛村就有了十几台脱壳机。

白牛村商户的经营情况一直是供电公司关注的焦点。负责这一片区的董师傅发现这一情况后,立即向所里汇报。浙江杭州市临安区供电公司利用夏季生产销售淡季,投入120万元,布点增容改造白牛村附近的6个台区,新增容量2400千伏安。

电商交易一刻离不开电。事实上,不仅是改造和维护线路,如今,供电公司还会对村里的电商分布、业务、用电情况调查,建立电子商务信息服务档案,与政府建立联系沟通机制,开展电力线路红外线测温服务,帮助电商企业化解用电难题;对电商企业较集中区域的供电线路进行有序梳理,确保供电安全可靠。



国网杭州市临安区供电公司成立了电力党员服务队,定期对白牛村用电线路和设备进行检查。

淘宝村到电商小镇 网红白牛下大棋

如今的白牛村甚是热闹,剥山核桃的机器轰轰作响,分拣打包的工人动作麻利,物流车辆在村间来回穿梭……这里的一切都充满着活力。但以前的白牛村和其他很多山村一样,人口结构老龄化严重,村里的年轻人都选择外出打工。

而现在,有着敏锐商业嗅觉的年轻人纷纷归来。在近500人的电商从业人员中,受过高等教育的年轻人占到了80%。他们用全新的管理理念和生产方式,投身白牛坚果产业发展。

除了本村年轻人的自然回归,白牛村还实施“电商伙伴计划”,与浙江农林大学合作,建立农村电子商务教学实践基地,开展大学生与农村网店经营户结对活动,强化白牛村“淘宝店”发展的人才支撑。目前,全村68家网店已与大学生实现“一对一”的服务、实践结对。

现在的白牛村,仍没有停下探索的脚步。



古老的山村焕发出别样的新活力。

近两年,临安坚果电商在线上的竞争日趋白热化,同质化、低价竞争、以次充好……致使“淘宝掌柜”们的日子越来越不好过,怎么留住顾客,是许兴自己要想,也是要靠全村的电商户想的问题。

“我们已经在规划白牛电商小镇了。小镇建成后将覆盖整个昌化地区。我们将利用电商小镇,发展其他产业,比如旅游观光、农产品等,借着新零售的东风,做线上交易线下体验的尝试,目前已经有投资方在洽谈了。”许兴激动的说。

当今时代,互联网创业正在为振兴乡村带来了源源不断的动力。而在新的领域,改造升级后的农村电网和优质的供电服务犹如“电力引擎”,让农村电商遍地开花,也让乡亲们跟上时代的步伐,走上幸福路。

本版图文/通讯员 郭芳 记者 顾兆明

国网浙江杭州市临安区供电有限公司