

## “网红”曹县还能火下去吗

本报记者 王金虎

乘着互联网快速发展的东风,山东菏泽市曹县成功“出圈”,“曹县在宇宙中心”成为不少网友的调侃。褪去“网红”滤镜,走进这座鲁西县城,记者发现其县域经济颇具特色。先天条件并不优越的曹县,借助电商走出一片天地。2021年,曹县网络销售额突破281亿元,被评为全国第二“超大型淘宝村集群”。如今,“网红”曹县正苦练内功,努力争取继续“火”下去。

一年前,您或许不知道曹县在哪里,但如今,借助互联网的强大力量,位于鲁西的山东菏泽市曹县被网络“热梗”彻底带火,迅速走红。经济日报记者深入采访了解到,“出圈”一年多来,曹县自带流量备受关注,区域经济发展也顺势而上:当地首条高铁开通8个月来,助力传统电商特色产业开启发展新速度;今年上半年,共引进投资220亿元,在培育大体量、高产出的新兴产业集群上也跑出了发展加速度。爆火背后,曹县县域经济发展的到底怎么样?突然火了的曹县能否保持“长红”?

## 这里“触网”很久了

2019年7月起,一位名叫“大硕”的短视频创作者通过网络喊麦的形式,让“山东菏泽曹县666我们勒宝贝”这句话在小范围内火了起来。2021年5月,抖音、快手等平台上发布的含有“曹县666”的视频引发了全民模仿潮、造梗潮,曹县算是彻底“火”了。

曹县在哪儿?曹县位于鲁豫两省交界处,历史悠久,总面积1969平方公里,总人口175万人,是山东省人口第一大县,是著名的书画之乡、戏曲之乡、民间艺术之乡、中国泡桐加工之乡、中国木艺之都。

上世纪八九十年代,在曹县安蔡楼镇、大集镇、阎店集镇,部分村民以创作影楼布景和制作摄影服装为业,推着自行车把产品销往周边城市的照相馆。由于客户分散、需求量小,发展缓慢。进入新世纪,电子商务的蓬勃发展为这些产品插上了翅膀。

安蔡楼镇火神村党支部书记魏相安告诉记者,“2003年到2005年,村里一些年轻人接触到了电脑,开始在网上卖摄影服、摄影布景画,收入十分可观”。2008年,大家开始关注“淘宝”这个新生事物,在安蔡楼镇开网店的人越来越多,产品也从影楼用品发展到演出服、汉服等。如今的安蔡楼镇是全国淘宝村最多的镇,37个行政村全部被评为淘宝村。

“过去,我一年外出打工也挣不了多少钱,除去开销所剩无几。”任庆生是曹县大集镇丁楼村党支部书记,也是大集电商第一个吃螃蟹的人。他听说在网上开店铺可以赚钱,就凑了1400元买了一台“大头”电脑,于2010年在电商平台注册了店铺,售卖影楼摄影服装。店是开起来了,但最初5个月没卖出一件演出服。就在任庆生准备接着外出打工时,他接到来自东莞的客户咨询,第一次卖出了自制的46套演出服,挣了近2000元。任庆生开网店的热情高涨,也带动村里很多年轻人学着开起了网店。

如今,丁楼村从事淘宝生意的有300余户1000余人,全村有网店4500个。“去年,丁楼村电商销售额有5亿多元。”任庆生说。

曹县紧紧抓住了农村电子商务蓬勃发展的机遇,实现了快速发展。曹县以“草根创业、农民致富”为核心,电商平台赋能,服务型政府推动,逐渐形成了“一店带一户、一户带一街、一街带一村、一村带一镇、一镇带全县”的曹县电商发展模式;并坚持将政府有形之手和市场无形之手有机结合,最大限度激活市场要素,培育良好生态,持续推进电商发展。

“曹县淘宝村目前已发展到168个、淘宝镇19个,电商企业5500余家,网店6.6万余家,2021年曹县网络销售额突破281亿元,连续多年被评为全国第二“超大型淘宝村集群”和“江北最大的淘宝村集群”。”曹县电商服务中心主任张龙飞表示。

## 形成特色产业集群

借助电商迈开发展脚步的曹县正在逐渐形成特色产业集群,这也成为“出圈”爆火后的曹县有信心实现持续发展的底气所在。

汉服行业就是其中之一。随着人们对传统文化需求的提升,汉服成为年轻人青睐的对象。安蔡楼镇王善庄村村民张电胜可谓曹县汉服行业第一人。“2015年,我偶然看到了《重回汉唐》视频,被里面汉服的材质配色、精美纹饰深深吸引,便想尝试做汉服。”张电胜告诉记者,初涉汉服行业,他在打版、找布、印花上没少犯难,用时1个月才在广州找到合适的布料。功夫不负有心人,仅半年时间他的汉服产

品就供不应求,第一年营业额就达1000多万元。

张电胜的成功带动了村里不少人学着转型。2019年,大集镇胡楼村返乡创业的胡春青也开始转型做原创汉服。他带领辰非服饰入驻当地为助推电商产业集聚化、规模化、专业化发展而建设的e裳小镇,开设了博士工作室,建设了首家集AI体验、直播展销、定制服装于一体的汉服体验馆。

如今,曹县的汉服产业越发红火,形成了原创研发、设计制作、辅料辅具、体验展示、网络营销等完整的汉服产业链,并呈现出迭代升级、裂变发展的势头。目前汉服上下游企业有2186家,原创汉服加工企业超过70%,网店12797个。在各电商平台,曹县汉服销售额占全国同类市场的三分之一,2021年销售额达40亿元,成为我国汉服三大生产基地之一。

值得一提的是,曹县正在努力发展成为全国最大的桐木加工生产基地、出口创汇基地和集散中心,以及全国最大的木制品跨境电商产业带。其中,棺木、牌位、佛衣3种工艺品出口量均居全国第一位,形成了国内规模最大、品类最全的棺木产业集群。如今,曹县每年出口日本、欧美的棺木达100多万副。生产棺木的曹县云龙木雕公司董事长蔡秀芳介绍,30多年来,他们从接外贸订单发展到利用电商渠道销售,年产值从300多万元升至1.6亿元,员工从50多人增至500多人,成为国家级非遗“曹县木雕”传承单位。

对于曹县来说,棺木只是木制品产业的一小部分。木制红盒盖、智能家居用品等木艺产品才是曹县“触网”的重要产业支撑,目前已形成以镇街为基础的木制品跨境电商产业带,市场主体十分活跃,形成了千亿元级产业规模,带动了42万人就业。

“坚定不移推进电商扩面提质,持续擦亮网红名城名片。”曹县委书记赵福龙表示,曹县已经基本形成了全国最大的演出服产业集群、中国原创汉服产业集群、全国最大的木制品产业集群、曹县农特产品产业集群四大电商产品产业集群,“网红”基因强大。

## 怎样保持实力“长红”

褪去“网红”滤镜,面对地理位置相对偏僻,交通优势不太明显,人才政策、创业环境有待优化,工业体系不健全等一道道现实考题,曹县怎样才能保持实力“长红”?如何才能走得更远?

做强电商仍是重要的选择。

曹县万亩荷塘米业有限公司创始人张哲瑜是魏湾镇人,老家紧挨着黄河故道。2013年,毕业于山东财经大学的他毅然返乡创业,依托魏湾镇紧靠黄河故道湿地公园、水资源丰富的优势,大力发展水稻、莲藕种植等特色产业,走出了一条集种植养殖、旅游观光、农产品开发、文创产品研发销售于一体,一二三产业相互融合的发展新路子。“我们生产的大米、荷叶茶等是‘曹县优品’县域电商农产品区域公用品牌第一批授权产品。”张哲瑜说。

为让更多优质农产品搭上互联网快车,曹县利用自身电商优势,专门打造了县域电商农产品区域公用品牌“曹县优品”,进一步提升了曹县农产品的影响力。数据显示,首批24家获得“曹县优品”授权的企业一季度销售额平均增长20%。在前不久公布的2021年全国“农产品数字化百强县”榜单中,曹县位列第92名。

作为县域经济发展最为活跃的模块,曹县正在加快推进电子商务创新创业、行业应用和国际化进程,推进电子商务与产业深度融合。目前正积极推动农产品、工业品上行“双轮驱动”战略,大力培育10个化工、轻工、机械、家居等行业垂直电子商务平台,支持大宗商品交易市场开展网上现货交易,力争1年内完成“百企触网”目标,实现“全民触网、企企入网”,把“曹县电商”打造成全国最具影响力的品牌之一。

“我原来是一名家庭主妇,自从干起物流服务,每天都有1000件以上的分拨量,从早忙到晚,收入十分可观。”大集镇北街村物流服务站点站长赵蕊告诉记者。为提升物流配套服务能力,曹县整合了“四通一达”五家快递公司,组建曹县电商物流公共服务中心,两条分



拣线日处理进出港快递包裹60万件。形成了县级电商物流中心、镇级电商物流站和村级服务站深度融合的三级电商物流服务体系。

点燃发展引擎,离不开厚植营商沃土。

为实现高质量发展,曹县建立反向评价发挥正向效能机制,邀请60位企业家对33个公共服务单位和机构实行反向投票,对评价高的单位进行表扬,对评价差的单位开展专项整治。他们还对标国内最高标准、最优水平和最佳实践,出台《关于进一步转变工作作风打造一流营商环境的实施意见》等一系列文件,针对纳税、获得信贷、政务服务、减税降费、包容普惠创新、法治保障等21个领域,出台186项具体措施,构建市场主体全生命周期服务体系。

服务原创发展,知识产权保护是关键。为此,曹县向国家知识产权局提出了建设曹县维权中心的申请。2021年4月,国家知识产权局批准成立中国曹县(演出服装和林产品)知识产权快速维权中心,目前已经建设完毕,等待

验收。记者了解到,这样的维权中心在全国只有28个,成功让曹县的专利申请办理时间由180天缩短至10天。

电商产业发展初期,曹县产品的原创性较差,且缺乏产业发展规划、人才支撑,这些都制约了电商产业发展。“十几年前,我的主要工作还是输出转移农村富余劳动力;现在,则是想尽一切办法,出台优惠政策,把当初送出去的人再请回来。”曹县返乡创业服务中心主任蓝凯凯感触很深,为吸引高层次人才前来就业,促进在外务工人员返乡创业,曹县下了一番功夫,先后出台《曹县支持人才优先发展若干政策》《关于实施曹县籍优秀人才“回流计划”的意见》等,提供财政扶持、金融支持、税费减免、子女就学等诸多优惠政策,鼓励引导曹县籍优秀人才回乡发展,通过深化政策激励机制,为创业创新赋能。

凭借一个脚印,曹县正努力让“网红”变“长红”。

## 调查手记

要让“网红”变“长红”,曹县仍有很长路要走。

目前来看,欠发达依然是曹县要面对的实际:经济基础薄弱、产业结构不够优化,大项目、好项目少;土地、能耗、环境容量等影响发展的瓶颈制约比较多……对曹县来说,当务之急是千方百计抓住“网红”这个发展机遇,精准利用高流量,扎实练好内功,找准特色发展之路,把网上的“热度”转化为消费者的“热爱”,为发展县域经济创造更大价值。

要立足实际,大力发展电商经济。曹县的成功“出圈”与数字经济密不可分。依托传统产业优势,当地创新形成了“点上带动、面上开花、特色鲜明”的电商发展新局面,走出了一条“农村电商助力乡村振兴”的特色发展之路。这也让曾经欠发达地区看到,电子商务是实现“弯道超车”的重要选项。如今,曹县正以争取平台资源、推动电商扩面提质等为抓手,夯实电商经济优势,努力用实力让“网红”变“长红”。

要做好服务,深挖优势潜力。曹县人口优势显著,创新创业氛围浓厚。针对“草根”自发、典型推动的电商发展特点,当地深入推进人才培养、政策引导、公共服务、物流配送四大体系建设,将农民大规模电商创业就业作为工作重心持续发力,收效明显。与此同时,当地在改进政府服务、优化营商环境等方面也下了一番功夫,积极“拥抱”数字化,力争通过持续释放数字红利实现县域经济高质量发展。

一时红只是因新鲜,持久火才能走得远。期待数字经济为曹县带来更多惊喜。

王金虎

## 节粮减损如何走好“最后一公里”

本报记者 夏先清 杨子佩

今年以来,河南克服冬小麦晚播和国内疫情多点散发等不利影响,成功实现夏粮历史高点上的再增产。丰收还要效益好,干燥储存是农民实现增收的“最后一公里”。农民该如何管好粮,减少干燥储存环节损失,实现种粮收益最大化?

“我每年都会存一些小麦自己吃。”在河南南阳邓州市小杨营镇十字村,66岁的杨大有指着自家木制粮仓告诉记者,“今年我存了1000公斤小麦,够我们两口子吃两年。”只见木制粮仓的下方有一个正方形喇叭口,只需轻轻一拉,粮食就顺着孔洞流出,使用非常方便。

这个简易的木制粮仓,如何保证安全储粮?杨大有告诉记者,一是晾晒,二是熏药。“我这是老方法了,储存之前把小麦晾晒到比较干燥的程度,再把熏煮的药放进去熏10天左右,基本就不会生虫了。”杨大有补充道,一旦碰到阴雨天粮食受潮,还要及时翻晾,以保证粮食安全储存。

“老董,你家粮囤上层封闭不严的情况,现在整理好了吗?”“全部整理好了。”一大早,河南周口太康县粮食和物资储备中心工作人员赵铁磊和席东平再次来到大许集镇圆明寺村董亮亮的家里,经过检查,两人放下心来,“这次真是封闭合格了”。

种植了14亩小麦的董亮亮是圆明寺村的种粮大户。今年,他种植的小麦亩产达到

650公斤。起初,新小麦价格逐步走高,董亮亮就把小麦暂时存放在家里观察行情。“看看价格涨不涨,如果价格仍在小幅波动,我就把小麦给卖了。”董亮亮说。

像董亮亮这样的农户不在少数。数据显示,目前太康县在家储存粮食的农户比例高达75%以上。

新小麦收获后,往往需要晾晒、储藏。由于农户经验不足,加上没有专业储存仓,小麦经常会出现发霉、生虫等情况,每年粮食损耗浪费严重。对此,太康县强化了粮食产后服务体系,为农户提供代清理、代烘干、代储存、代销售、代加工等专业化服务,一站式解决农户丰收后的烦恼。

30岁的要晓宇是太康县城郊乡一家私营粮食储备中心负责人。一年前,在县粮食和物资储备中心的大力鼓励支持下,他建起了3个大粮仓,在储存自己粮食的同时为周边农户代收、代存小麦。

“每年新麦收获时,我会留足一家人的口粮,剩余小麦全部送到要晓宇的粮食收购中心代存。”城郊乡吴坝口村一名村民告诉记者,农户仅需一个电话,粮食收购中心就会立即按照当时的粮价结算,随后把钱款汇入农户银行账户。“把小麦存放到粮食收购中心,省事得很!”

“每个粮仓的高度达9.3米,便于通风、保存,目前已储藏了4000吨小麦。”要晓宇告诉

记者,“在保管粮食上我是个新手,好在有政府的支持和村民们的认可。今年,我准备再扩建几个粮仓,为农户多储粮。”

据测算,由于储粮条件差,每年全国农户储存环节的损失率高达8%。减损等于增产,河南近年来高度重视节粮减损,多措并举加强储粮环节科学管理。

随着智慧农业不断发展,智能化储粮已成为实现农民增收“最后一公里”的绝佳帮手。“一旦投入使用,基本不需要人工了。”在邓州市文集镇李洼村智慧农业中心,邓州市荣冠农业科技公司的智慧粮仓建设已经接近尾声,员工刘姚告诉记者,这一严格按照国家标准建设的智慧粮仓占地2300平方米,建成后预计可实现分区储存不同粮食作物共1万吨,烘干塔组每24小时可烘干粮食作物近500吨。入仓的粮食即使长期存放,也能保持干燥,实现零损坏。

适宜的温度和湿度,是让粮食保持新鲜的关键要素。记者走访发现,太康县粮食和物资储备中心在全县储粮粮仓内均安装了粮情监测系统,可在电脑上对粮情实时监测预警。“该系统能将粮仓内的温湿度始终控制在合理范围内,不仅能够阻止微生物侵蚀,防止腐烂,也能让粮食内部维持合理的水分含量,保证粮食存储的品质。”席东平说,目前他们已收购新小麦6万余吨。