

屏南迎来『泼天富贵』的背后

□本报记者 尤方明 通讯员 甘叶斌



▲火红柿子映村下的屏南县熙岭乡四坪村 范一辛 摄

▼繁忙的电商企业车间 甘叶斌 摄



▼春节期间,垵头村节日氛围浓厚。 尤方明 摄



学思想 强党性 重实践 建新功 ——党报记者八闽调研行

创新保护机制 古村迈出活化第一步

执一杯温热咖啡,望窗外小桥流水,闲适淡雅、温润如歌。这是步入龙潭文创片区的第一感受。

推开龙潭村檀舍民宿的大门,屋主胡文亮恰巧回了江西老家。今年春节,他所经营的两间民宿营业额突破3万元,异常火爆的生意令他抽不开身,只得待热度稍淡去时离开三五日。

此番盛景非一日之功,故事要从多年前说起。2015年,艺术家林正碌来到屏南,以“人人都是艺术家”公益油画教学项目为切入点,引导一批困难户、残疾人学习油画创作、运用自媒体卖画,甘棠乡漆下村由此掀起文旅浪潮。两年后,熙岭乡党委政府邀请林正碌团队到场评估项目落地的可能性。“要做就从地理位置最偏远、条件最落后的龙潭开始!”林正碌欣然应允。

2017年,胡文亮成为来到龙潭的第一批新村民之一。如今的檀舍,坐落在绿竹倚倚、静幽曲水间,室内暗香盈袖,亭台铺陈书画,这里曾是连老村民都不知该何处落脚的荒芜之地。

彼时,留住胡文亮的是城市中难以觅得的山光水色,更是当地淳朴的民风。有时,他与到访客人围炉煮茶,突然传来轻轻的叩门声,原来是邻里街坊拎来几捆新鲜采摘的蔬果,转身便不见了踪影。长此以往,他与这里的村民形成了无言的默契。此番离店,檀舍大门并未上锁,留下的是他的拳拳信任之心。

要振兴古村,把人留下,终归需要载体。保存相对完好的原始古村落固然是不可多得的宝藏,重要的是拿出实招,使之活化传承。首要问题便是房屋流转的传统模式,容易出现哄抬租金、权益纠纷等无序现象。于是,屏南建立中介式流转机制,全面推行“老屋认租15年或20年”,由村委会统一从租用户中流转旧民居,承租方再与村委会对接,以此化解可能产生的矛盾。

紧接而来的考验是,老屋如何修缮,以实现“保”与“用”的交融?杨林介绍说,乡村建设项目数量多、造价小,修建内容难以标准化。若按照传统招投标流程实施,存在项目建设前期工作流程多、时间长、费用高等问题。对此,屏南加强部门前置审核,聘请文保专家全程指导,实施由村级组织集中采购,聘请传统工匠、组织施工的“雇工购料法”,并由村级监察“三员”对工程项目进行全程监督。

一方面,这一做法平均可节省3至4个月前时间和超过20%项目资金;另一方面,由于聘请的雇工多为本地民力,村民成为参与龙潭文创开发工作的一分子。在实践中,近60%的项目资金返还给了当地民众,切实增强了群众的获得感与荣誉感。

为保证老屋古宅的“形态美”“文化美”得到有效保护和延续,屏南组织专业人员对建筑内部主体结构、屋内瓦片、椽条桁木损坏程度进行全面评估、建档注册,承租方以“一屋一特色”的理念开展风貌设计和代工代建。屋外古色古香,屋内现代格局,座座古厝得以重获新生。

人来了,村活了,业兴了

龙潭拥抱文创的进程,不仅吸引了上百位追逐诗意的远方新村民入驻,更为思乡念土的在外游子铺设了回家的路。

“当时,我在微信群里看到,村里的租户不惜舍弃从父辈手中传承30多年的店铺,把核心地段让给了文创建设。我不由得好奇,文创究竟拥有怎样的魔力?这是否是一条改变乡村面貌的可行之路?”2017年底,听闻家乡即将发展文创产业,土生土长的龙潭青年陈忠业毅然辞去在福州的工作,选择回归。

回归,是一条艰难的路。面对冷言冷语,陈忠业也曾有过彷徨。他曾三度折返于乡村与城市间,终究在父亲的支持下,坚定了留守的信心。亲眼见证龙潭天翻地覆的变化,他先后在村里的公益画室与警务室任职,充当新老村民间的调解员,收获了满满的成就感。

去年,陈忠业瞄准村内缺乏饮品店这一商机,以鲜榨橙汁入手,捧回了创业的“第一桶金”。越来

越多的村民来到他的商铺学艺取经,他毫不吝惜分享成功经验,还热衷于将橙子货源输送各方。眼下,他经营起“回村人—龙潭酒博馆”这一品牌,希望借助黄酒制作工艺体验吸引八方来客,同时利用先期经营的自媒体账号,将龙潭的公域流量转变为村民的实际效益。

陈忠业的创业成功,为后来者树立了良好标杆;而龙潭的先行先试,也为整个片区的振兴之路提供了样板。

纵观熙岭乡推动乡村振兴的发展历程,龙潭、四坪、垵头分别代表着三个不同阶段。在村庄规划上,由古屋单体推展到整村规划,再到片区统一谋划,注重人、村落与山水空间的有机融合,为后续业态的打造预留足够空间。

在修缮维度上,由原先的村委会代租代建,到乡属企业与村委会共同打造空间,再到乡属企业统一建设、统一运营,村庄建设更加有序。

从认租模式来看,原先承租方需承担一次性修缮费用及租金,如今在垵头村,承租方在入驻首年只需负担10元/平方米/月的租金,而后以每年5%的比例递增,尤其适宜创业资金不足的年轻人施展拳脚。

在产业发展上,叠加经济的应用使乡村产业从原有农耕进入创意态,如龙潭村以民宿、餐饮业态为主,四坪村引入面包坊、陶瓷坊等更为丰富的业态,垵头村则在此基础上招引录音棚、舞蹈室等更加新颖的业态,青春亮丽的风景线正在冉冉升起。

乡村有了产业浇灌,基层治理新模式亦应运而生。龙潭文创片区结合村级换届,为新村民增设村委会副主任专岗和村民代表席位,使之深度参与乡村治理;4村共同组建片区党委,齐抓文创产业发展,共同排查化解矛盾纠纷,统一整合调配资源,饮水、消防、教育、医疗、村际交通等基础设施建设逐渐被盘活。

人来了,村活了,业兴了。下一步,熙岭乡所要思考的是如何让游客从“因景而来”到“因人而来”。

“对于龙潭文创片区,我们将着重完善停车场、污水处理等配套设施建设,提升民宿、餐饮业的服务质量,依托红曲制作与黄酒酿造技艺等非遗文化充盈文创内涵,并进一步加大新媒体平台的推介力度,以期推陈出新;同时,坐拥千亩桃花林的前塘文创片区也将成为着力开发的重点,这里将以农业与文创的融合走出一条差异化的道路。”杨林说。

当电商突围有了新契机

一如缔造“中国传统村落文创新展示范县”的敢拼敢闯,屏南以电商为媒助力农村土特产突围的历程也颇具借鉴意义。

屏南属亚热带季风气候,昼夜温差大,生态环境好,适合菌菇、反季节蔬菜等生长。但受区位条件、销售渠道等因素影响,屏南也曾深陷“丰产不丰收”的困境。

转机出现在2015年。彼时,屏南获评首批省级农村电子商务示范县。当地随即成立电商办,投入2000多万元建成近8000平方米的县电子商务产业园,电商载体平台有了雏形。

同一年,在距屏南不到3小时车程的福州,一群年轻人创办了鲜耳家(福建)生物科技有限公司,以农产品销售为切入点开始了自己的创业之旅。谁都没有想到,4年后二者的轨迹将就此交汇。

“我们在实践中发现,屏南的农产品虽然多而优,但普遍存在缺乏生产资质或商品品控不足的问题;此外,由于初期并未形成优质主播的示范效应,导致村民对于电商赋能农产品销售的接受程度不高。因此,引进龙头企业,强化主播头部效应,培育电商浓厚氛围势在必行。”屏南县电商办主任周华铿说。

另一边,随着鲜耳家公司的发展壮大,单纯依靠销售端驱动的模式逐渐显得后继乏力,公司迫切需要将链条延伸至前端,以应对供不应求的市场行情。

于是,2019年,屏南县建立县农业电子商务产业园,鲜耳家公司正式将总部迁进屏南电子商务产业园,开启政企合作的佳话。这一年,屏南被列为创建国家级电子商务进农村综合示范县。

依托鲜耳家公司,屏南县建立县农产品线上交易中心,对适合电商销售的农产品进行分类梳理,农产品标准化问题从此有了破题之道。

产业发展的掣肘还在于人才匮乏。在总结先期经验教训的基础上,屏南不再寻求“广撒网”,而是聚焦“新农人”,专注培育投身电商创业的有志青年。当地设立电商人才专项培训经费,聘请专家团队回乡办培训,推动电商青年了解行业前沿、提高带货技能,同时无偿提供声卡、补光灯等直播设备。

起步伊始,新兴主播可通过抖音精选联盟售卖鲜耳家公司产品,货源、品控、售后服务、物流等环节皆无须忧虑,又可赚取佣金,真正实现零成本创业。由于鲜耳家公司拥有SC资质,这一做法在电商推广初期便实现了统一品控。

待主播体量成长到一定规模,便可单独成立自己的商铺,政府则成立工作专班靠前服务,引导电商主体按市场需求和文创特色选择产品,指导企业注册、入库、入统,同时应对新业态发展过程中出现的种种难题。

在这一模式下,小田姑娘、杨美丽、潘漂亮、包菇婆等一批电商销售额千万甚至上亿元的网红主播、电商达人应运而生。

从鲜耳家公司的角度而言,直播业务的兴起则为种植、生产端的发力拉扯出更大空间。“电商的本质依然是产品为王,只有严把产品质量关,根据用户需求持续推进产品迭代升级,才能赢得口碑、占领市场。”鲜耳家公司副总经理张丽斌说。

据张丽斌介绍,目前鲜耳家公司拥有数十个自有菌菇种植基地,覆盖全国数百个合作产品种植基地,直接带动本地千余名农户增收致富;同时开拓千级生产流水线、两个标准科研实验室,与省农科院合作走精深加工道路,破局农产品销售

周期短的难题,自主研发的鲜纯银耳单品“王小耳”年销量已达3000万箱。

2023年,鲜耳家公司销售额突破3亿元。今年,公司还将朝着有机种植方向迈进,抓紧推动产业园区二期建设,全力开拓外贸板块,同时进军KA卖场,力争扩大市场容量。

“电商产业不仅直接带动群众增收与产业振兴,还间接促进了快递物流等行业的发展,使本地的快递单价平均降低1.5元以上,物流费用基本与上海一致,最重要的是,吸引了一大批年轻人回流农村、反哺家乡。”周华铿说。

目前,屏南共注册电商企业300多家。其中,年销售额过亿元企业2家,年销售额1000万元以上企业15家,11家企业入统限上商贸企业,电商日均带货量从2018年的2000件发展到现在的7万多件。2023年,电商网络零售额9.2亿元,同比增长6%。

周华铿对屏南电商产业发展的未来充满信心。他表示,在成功打造多个明星IP后,屏南将把触角伸向更广大人群,努力促成直播经济常态化,如鼓励宝妈群体参与直播等业务增收;加大电商培训力度,帮助更多传统企业触网,引导电商从业者深耕短视频等新兴平台;在硬件投入上,屏南将建设一个集电商综合服务平台、电商办公、拍摄基地、教育培训、人力资源输送、公共技术分享、物流仓储配送、小微企业孵化于一体的综合型直播电商产业园,推动更多电商创业者抱团发展;此外,还将借助电商产业的撬动作用,助推农产品种植规模化、集中化,解决农产品上行短板。



今年的第一场雪后,游客在屏南龙潭村拍照留影。 本报记者 王毅 摄

记者手记

困则思变 敢为人先

□本报记者 尤方明

地处山区、人才外流、乡村凋敝……在诸多不利因素面前,屏南不仅没有放任自流,反而走出别具一格的振兴之路。

敢拼敢闯,绝非投机取巧或是盲目照搬他山之石。在没有先例可循的前提下,屏南充分结合自身实际,作出以文创助推传统村落保护和乡村振兴的决策。要让村落延续文脉、留人兴业,必须坚持保护为前提,打造与时代精神相契合的生活方式和创业方式;面对农产品销售难题,屏南结合省级农村电商示范县、国家级电子商务进农村综合示范县建设,抢抓发展风口,深化农村电商发展战略,带动一系列产业变革。

多年磨一剑。在实践过程中,一系列做法大胆先行先试,取得良好效果。文创领域,深入实施“三引三创”工作法,打造龙潭村精

品IP,进而辐射至周边村落,实现“一村一品”;电商维度,充分发挥龙头企业带动作用,强化优质主播头部效应,大妈变网红、全家做电商等现象不胜枚举。同时,牢固树立服务理念,企业能力弱就请老师、办培训,企业没场地就建园区、减场租,企业缺资质就找主体、搞代销,从而有效解决电商企业发展的后顾之忧。

面对波动的流量,屏南自然是惊喜,但爆红之后想要持久长红,还需磨砺内功。当地已在冷静思考下一步的发展规划,力争全面提升文旅服务品质,注入更多创意思维;还要让电商触角进一步下沉,撬动创业大市场。今年省委一号文件为发展乡村土特产网络销售与实施乡村文旅深度融合工程指明了方向,沿着学画的道路前进,屏南的乡村振兴之路定将行稳致远。