

“80后”工科博士返乡寻羊——

“西鲜记”里的滩羊故事

□□ 农民日报·中国农网记者 余向东 韩啸

“文宝哥,今天送了几只羊来?”在宁夏盐池县滩羊集团屠宰场,张立非跟牧民刘文宝唠着家常。

7年前,还是电信企业工程师的张立非决定走出舒适区,返乡创业。一个宁夏固原人从中科院博士毕业,先后就职于华为、爱立信等企业,在上海漂泊多年毅然选择回到家乡,这样的故事在当地并不多见。

张立非对此却总是轻描淡写:“2014年8月的一天,我和张笑一起喝酒,吃羊蝎子,当时聊出来一个目标,要做点自己‘说了算’的事情,能长期做下去的。”

张笑是张立非的好朋友,也是宁夏人,同在上海打拼。

他们调研了不少农业项目,最后选择了盐池滩羊,于是,一家只做线上产品的企业“西鲜记”诞生了。除了“不养羊”,“西鲜记”现已深入了滩羊产业链的所有环节,源头产地发货,率先开拓冷鲜肉、便食羊肉等线上直销模式,产品销售全国各地,年销售额上亿元。

2021年9月17日,由农业农村部农产品质量安全监管司指导的“2021年地标农产品中国行”首站活动在宁夏开启,新电商平台拼多多作为此次中国行活动的参与方之一,也开始了他们在全国“寻找好农货”的旅程。作为该平台的头部商家,西鲜记在首站即“重装亮相”,张立非和张笑的创业故事也细致地呈现出来。

扎根源头产地 紧抓货源优势

宁夏回族自治区东北角上的盐池县,位于农耕与游牧交界带,地广且贫瘠,盛产“咸盐、皮毛、甜甘草”。因为滩羊产业的古老历史,这里享有“中国滩羊之乡”美誉。

2002年起,国家开始实行“封山禁牧”,十几年间,全县260万亩沙化草原得到有效治理,120万亩退化草原得以恢复,50万亩流动沙丘得到固定,全县植被覆盖率从30%提高到了70%。

植被覆盖率上来了,那么滩羊产业呢?如何解决植被恢复与百姓营生之间的矛盾?2003年盐池县委、县政府开始推动“由散养向圈养”转型,通过大量补贴帮助农户对养殖棚圈进行建设改造。2009年起盐池县把滩羊作为“全县一号产业”来抓,狠抓保种繁育、标准制定、市场开拓、品牌保护、质量追溯等。

根据宁夏农业农村厅编制的《盐池滩羊产业发展报告》,2020年盐池县肉羊饲养量达320万只、羊肉产量2.8万吨,全产业链产值达64亿元。农民人均可支配收入1.39万元,一半以上来自于羊产业。

就像沙草地上的柠条柳,防风又固沙,生命力顽强;滩羊这个品种的生命力也极顽强,老百姓不会轻易放弃。虽然我国大西北

许多滩羊老品种已经消失,盐池滩羊仍在繁衍生息。

原盐池县委书记、现宁夏农业农村厅厅长滑志敏在接受媒体采访时表示,盐池滩羊是个真正的脱贫产业、富民产业;要打开市场格局、提升竞争优势,就必须“走出去”,把先进经验引进来,要走高端化、品牌化、差异化的路子。

“西鲜记”董事长张立非与滑志敏的思路高度一致,在保种稳量的基础上,更应追求高附加值,让滩羊增值、百姓增收。于是,他让“西鲜记”扎根盐池,意在握住产地货源优势的同时,琢磨“走出去”的事。

细化产品类别 聚焦精深加工

做农产品电商的企业,平台与物流渠道有多种选择,货源采购“漫天撒网”“广种广收”的情况甚是普遍。“西鲜记”不同,有点“死磕”盐池的味道。

这种执着与底气来自哪里?

张笑和张立非首先看中的,是盐池滩羊“地标农产品”的品牌价值,2020年盐池滩羊肉区域品牌价值达到88亿元。盐池县农业农村局原副局长黄玉邦回忆起世纪之初,他“3年11次进京”申请注册“盐池滩羊产地商标”,及后来“农产品地理标志登记”的过程,“几百年的传统品种,必须取个中意的名字。”

第二点,盐池滩羊规模化生产、货源地集中、品质有保障。全县拥有农业产业化龙头企业18家,滩羊养殖合作社、家庭农场近500家,累计建成规模养殖园区326个,标准化养殖示范村81个,“互联网+私人定制”生态牧场100家。



在宁夏盐池滩羊集团的高标准屠宰加工场内,加工好的滩羊肉卷在生产线上进行包装。 资料图

在此基础上,“西鲜记”则需要努力做品控、细化产品,把握住加工环节的优势。

对羊肉品质的控制,重点体现于生长期把控:一只活羊9个月以内出栏、长到36公斤左右,肉质最佳;屠宰后去掉蹄蹄、内脏,再割掉大尾巴,打个半折,纯肉不到20公斤。滩羊体型较小,养大了太肥,反而不值钱。

一只滩羊按部位划分,可分解成20多种羊肉鲜品,分割加工环节包括:拆解、剔骨、修割、整形、速冻、切割或打卷、包装等若干环节,机器流水线在运转,辅之以人工操作。

听过介绍,记者再去盐池滩羊集团和“西鲜记”自建的加工流水线参观,果然能看出些门道。进入到“西鲜记”的产品展示厅,橱柜里五花八门、琳琅满目,各种分装产品规格细化、肥瘦由人、卖相悦目。只要消费者想得到,电商就能如你所愿。

“西鲜记”自建有2个产地仓、4个前置仓,而租用的若干小分仓、渠道仓,则尽量向拼多多、京东、盒马等电商平台仓靠拢,还要配合动检制度安排。

做到如此精细的地步,“西鲜记”毛利10%左右、净利润仅有3%,电商企业的不易令人唏嘘。

加强利益共享 深挖线上优势

张立非喜欢拼多多创始人黄峥的文章,从《我的中学和大学》到《把“资本主义”倒过来》,每篇文章都有种从主观现实中抽离的清醒和透彻。“我们关注几乎所有的年轻平台,并且随时准备着,因为我们相信新的算法、新的技术、新的商业逻辑必然催生新的蓝海,中国互联网

依然年轻。”

线上销售的价格优势,无论出于怎样的“新算法、新技术、新模式”,其核心价值始终在于节约成本、利益共享。

“西鲜记”卖羊肉的同时,无缝对接养殖环节。

盐池滩羊“一年一胎、一胎一羔”的繁殖速度,一直是养殖户着急上火的事情。中科院、宁夏农林科学院和宁夏大学等科研单位,以滩羊品种保护为主线,以多胎品系选育技术为辅助,开展多年试验性研究,终于实现“两年三胎”。

盐池滩羊养殖“羊把式”变成“羊老板”后,养殖规模扩大,由一季出栏变成四季出栏,形成产业化。怎么卖一个好价钱、销售渠道的畅通、市场需求的预测,更需强有力保障。

盐池县农业农村局局长李强介绍,县政府出台了相关优惠政策,对养殖户进行补贴,提供繁育技术培训,国企滩羊集团对养殖户实行保底收购;在屠宰环节,不收屠宰费和进场费,提供普惠服务等。“羊皮不值钱,每张二三十元;屠宰时也必须谨慎下手,留一张整皮。”

“西鲜记”与盐池滩羊集团和多家养殖户合作,执行政策不打折,向养殖户利益倾斜更不含糊。作为原产地商家、垂直消费品牌,必须要直连养殖户、滩羊企业等源头,牢牢形成“产、加、销”产业链、利益链。

53岁的“老羊把式”刘文宝养羊32年,从最初散养几十上百只,到如今建起专业养殖合作社,年出栏量五六千只,还带动了花马池镇刘记沟村13家农户养羊。刘文宝流转的二百亩地种植青贮饲料,技术指导、成羊销售都不愁。“西鲜记”能把老刘家的羊,卖到银川、北京,卖往遥远的南方,对他来说是“一种极大的心理满足感、幸福感”。

目前,“西鲜记”还没有引入一个“经销商”,所有平台渠道都是直供模式,以实现市场对客户的快速反应,极大地缩短了优质盐池滩羊肉的消费体验链,通过电商+新零售的模式,通过不断的产品迭代和生产供应链优化,让更多的消费者更快地品尝到盐池滩羊。

从销售地区来看,线上购买滩羊肉前三的地区是华北、华东、粤港澳大湾区。盐池滩羊在南方市场的销量占比已达40%,相对拉高羊肉价格,对带动养殖户增收也有较大促进。

张立非提到,和其他销售渠道相比,拼多多平台成本低、账期短,适合低利润、低库存、高周转的业务形态,这也是团队在2021年要重点突破的点。同时,他们也在长保质期冷鲜肉、调理腌制品、速食方便菜、人造肉等深加工领域再发力。“我们希望深耕播种,收获一个伴随着互联网成长起来的新‘老字号’。”张立非说。

“923全球农产品直播电商节”聚人气推爆款

□□ 胡英华

9月23日,2021年“中国农民丰收节”重点活动、923全球农产品直播电商节在江苏南京国家农高区开幕,来自全国各地200多家企业带着特优农产品集聚溧水,带来丰收节的线上“狂欢”。

“宝宝们看,今天给你们介绍一种红皮花生,粒不大、但籽粒饱满……”在923全球农产品直播电商节现场,主播李光凯正在直播间介绍溧水区白马镇浮山小籽花生,他在镜头前现场剥壳品尝,一粒粒红色“小胖子”惹人喜爱,

网友们纷纷要求上链接。

当前正是花生收获季,正在山里采收花生的村民范方才得知自己的产品备受网友欢迎时,高兴地说:“它们能去越远的地方越好。”

“一二三,上链接!”走进923全球农产品直播电商节现场,这样的吆喝声此起彼伏。展厅里设置了80多个直播间,最大的“太阳直播间”周边,环绕着8个“行星直播间”,此外,还有70多个9平方米的“星星直播间”。直播间里摆满来自全国各地的农产品,云南石榴、常州葡萄、烟台苹果、高邮双黄蛋、固城湖大闸蟹等,品种繁多。

在苏宁易购的直播间里,两名主播热情地介绍面前的产品,宝湖坊腊肉、甘肃花牛苹果,河北皇冠梨、酥田大米……各种优质农产品轮番上线,不时还发出优惠券,吸引网友下单购买,多个产品当天售罄。

苏宁易购超级买手负责人介绍,这些农产品都是来自于原产地,通过直播让这些优质农产品走进更多家庭的餐桌。他告诉笔者,苏宁自主品牌酥田盘锦大米,通过直播让更多消费者更直观地了解原产地的情况,提升了消费者的购买热情,成了直播间的“爆款”之一。

“这款酸奶汤豆口感细腻”“买它”……活

动现场,穿着连衣裙的“机器人主播”小慧真真人主播搭档,一起带货。长发碧眼的小慧形神兼备,对店里每件产品的特色、口感、打折活动都介绍得头头是道,引来不少网友互动。

据介绍,第二届“923全球农产品直播电商节”增加了5G、AI等新技术在直播电商领域的融合应用。“本届活动参展企业比去年增加了一倍,汇聚了100名乡村好主播,旨在破解‘城里人买不到,山里人卖不出’的难题,让农民收获‘真金白银’。”主办方负责人介绍。后台数据显示,23日仅半天的直播中,就有8万人次下单选购。

2021年快递“最后一公里”峰会在京举行——

邮政系统将加快贯通县乡村快递物流配送体系

□□ 农民日报·中国农网记者 高文

9月27日,以“心向山河 全力以赴”为主题的2021年快递“最后一公里”峰会在京举行。国家发展和改革委员会、商务部等有关部门和邮政、快递、电商等关联企业及研究机构的专家、代表齐聚一堂,共同关注农村快递“最后一公里”议题。峰会还发布了《中国快递末端生态报告》。

国家邮政局副局长陈凯指出,农村快递“最后一公里”是贯通县乡村电子商务体系和快递物流配送体系的关键。近年来,国家邮政局始终将农村群众网购配送需求和农产品上行需求放在心上,加快推进快递“下乡”“进村”,农村快递物流体系建设取得了长足进步。目前,邮政普遍服务营业网点已经实现了乡镇全覆盖,建制村全部实现直接通邮,快递服务乡镇网点覆盖率达到98%,快递直接投递到村的比重超过一半。今年1-8月份,农村地

区快递收投量已经超过280亿件,较上年同期增长30%以上,带动农产品进城和工业品下乡1.4万亿元。

邮政系统要加快贯通县乡村三级快递物流配送体系,更好满足农村生产生活消费升级需要,切实发挥好农产品出村进城、消费品下乡进村的重要渠道作用,在满足农村群众生产生活需要、释放农村消费潜力、促进乡村振兴中充分体现邮政快递业的担当作为。为此,陈凯建议:

一是提高政治站位,增强畅通农村快递“最后一公里”的思想和行动自觉。要从党和国家大局认识加快农村快递物流体系建设的重大意义,不折不扣抓好党中央、国务院重大决策部署的贯彻落实。

二是加强系统思维,完善农村快递“最后一公里”的体系建设。要在保证邮政普遍服务和特殊服务质量的前提下,加强农村邮政基础设施和服务网络共享,强化邮政网络

节点重要作用,提升农村邮政基本公共服务能力。

三是坚持分类推进,夯实农村快递“最后一公里”的基础。为了因地制宜,分类推进“快递进村”工程,在东部农村农村地区,要大力发展驻村设点、企业合作等方式,提升快递进村水平;在西部农村地区,需要更好发挥政府作用,推动邮政、交通、供销等各类资源开展各种形式的合作。

四是落实主体责任,形成畅通农村快递“最后一公里”的合力。邮政企业和快递企业要坚决落实企业主体责任,加大投入,提升农村邮政网络服务能力,加大农村快递网络投资,规范管理农村快递网点。

五是强化科技创新,提升农村快递“最后一公里”的服务水平。要积极参与构建冷链寄递物流体系,逐步建立覆盖生产流通各环节的冷链寄递物流体系;积极采取以降本增效为主的集约发展方式,结合实际综合运用

直接上门投递、智能快件箱投递、快递公共服务站投递等服务模式;在山区等交通不便地区积极探索无人机应用,缩短投递时间,降低运输成本。

峰会期间首次发布了《中国快递末端生态报告》,针对快递末端发展所处的新兴环境、所承受的压力、所遇到的转型机遇等,以案例陈述、横断切片的方式进行把脉;报告对相关数据进行分析统计,展现了快递员“不上不下”的难处处境与消费者“上帝”视角下的矛盾,梳理了快递进村的“井冈山经验”和“桐庐模式”,为建设农村寄递物流体系提供了参考。调查显示,目前快递使用频率较高,38%的消费者每月收到5-10件快件,18%的消费者每月收到10-15件快件,24%的消费者每月收到15件以上快件。

自2015年以来,快递“最后一公里”峰会专业聚集集约快递末端服务的难点热点问题,邀请业内外专家和生态链企业展开研讨。

□□ 林晶 彭艺博

“一颗小酒曲可以压6斤干米做出香甜米酒,纯植物材料没有添加剂,请朋友们放心下单。”9月17日11时,在湖北省秭归县的一个电商直播间里,手拿汤圆大小酒曲的张美娟热情洋溢地直播了两个多小时,直播间里人气“爆棚”。

26岁的张美娟是秭归县一名新媒体电商创业者,也是湖北省2021年“万名农村电商人才培训计划”中的一员。今年,像她这样参加培训的电商农人达1.8万人次。

今年3月,秭归县“主播培养计划”开启,为不少像张美娟这样的返乡新农人提供了成长沃土。在政府牵头组建的秭归县橙彩MCN电商直播孵化中心,张美娟开始学习如何做一名专业的直播。“从选品技巧到直播流程,彻底刷新了我对农产品电商的认识。”

笔者在孵化中心看到了各具特色的直播间:“农家小厨”里有灶台和饭锅,主播团队正围着一锅米饭演示酿制米酒;“山景”直播房里,电商达人“郑小树”正在推介各种应季的林下产品。

“我们目前培训了650人,打造职业主播33名、精英主播9名。平时几乎所有房间都在开播。”负责人王飞翔介绍,今年以来主播农产品带货实现日均一万单。

秭归县委书记杨勇介绍,“我们通过打造电商直播基地和电商直播孵化中心,培训农村电商人才,推动乡村振兴。”据了解,该县引进专业直播机构,与本地农业龙头企业合作打造了2个直播电商基地,为主播提供免费培训、运营和场地等服务。同时,选拔有潜力的农民主播签约电商直播孵化中心,形成了从培训、培养、到挖掘、包装、推广的电商人才培育体系。

据介绍,该县累计培训4万人次,培育约1700家电商企业和3900余家网店。2010年该县电商销售总额突破20亿元,带动5万多农户增收。今年新增的电商培训人群八成以上是40岁以下的本地农民,很多外出务工人员返乡从事农村电商。

湖北省商业厅有关负责人介绍,“万名农村电商人才培训计划”是湖北省今年“为民办实事”的重要项目,旨在在全省培养一万名农村电商人才,到8月份已培训18286人次。目前,12个承担该任务的县均为国家级电子商务进农村综合示范县。

地方实践

海南邮政“进村快递”搭上了公交车

“阿帅,包裹到了,过来签收。”近日,海南东方市天安乡光益村村邮员马大丁将刚刚卸下的包裹送到村民符达帅手中。符达帅拿到包裹后感慨道:“邮政通过公交车把包裹送进村后,对我们生活改变很大。像我们村年轻人都喜欢网购,以前经常一次收到四五件包裹,特别是大件包裹,骑电动车去十几公里外镇上去取,车上都放不下,特别麻烦,现在邮政每天通过公交车把包裹送进村,不仅方便我们取邮件,而且也节省了很多时间可以去自己的事情。”

为了落实中央加快完善县乡村三级农村物流体系的部署,加快发展海南省农村寄递物流,满足农民生产生活需要,今年3月,海南省邮政分公司与海南海汽集团签订战略合作协议,发挥双方资源优势,邮政利用海汽公交客运车辆承运邮件,共同推进交邮联运工作。东方是海南省首个推行交邮联运的市,在全省率先实现了邮政快递搭乘“公交”进村。今年5月,东方市交邮合作客运公交线路正式开通后,通过村村通公交车辆,带运天安乡赤好村、光益村等10个建制村进村邮件,日均运输量86件。

目前,海南全省已有4个市县、11个乡镇、10个建制村开展交邮联运工作。除东方市天安乡10个建制村快递进村外,白沙开通了细水和南开等2个乡镇交邮联运线路,进出口邮件日均运输量101件;在琼中开通了松涛、乌石、太平、上安、思河、岭头等6个乡镇交邮联运线路,日均运输量784件;在保亭县开通了南林、毛感、六弓等3个乡镇交邮联运线路,日均运输量230件。儋州、乐东、万宁等市县的交邮联运线路也将于近期开通。

海南省邮政分公司有关负责人表示,交邮合作有效推动了交通运输与邮政快递在农村地区的融合发展。海南省邮政分公司与海南海汽集团将继续加快推进合作的深度和广度,持续完善县乡村三级寄递物流体系建设,有效解决农村投递“最后100米”难题,促进农产品、农业生产生活物资、邮政快递包裹等高效便捷流通,提升邮政普遍服务质量,为助力乡村振兴、服务地方经济、促进农民增收致富提供更加坚实的服务保障。

李学山 黄文燕

山东临清先锋路街道组织电商专家下乡宣讲

为进一步促进农村电商的普及、下沉,推动相关产业体系快速发展,挖掘电商在乡村振兴中的“带富”潜能,畅通农产品供销流通渠道,日前,山东省临清市先锋路街道在辖区内组织了农村电商发展政策宣讲暨电商专家下乡活动,宣讲内容包括平台开店、直播带货、品牌打造、快递物流等,辖区内300余名群众参与其中,取得了良好的社会反响。

临清市商务投资促进局宣讲员从政策培训入手,介绍了国家层面对于农产品出村进城、互联网+农业、冷链物流建设等的政策支持,并在此基础上结合当地实际情况讲解临清市当前的电商发展趋势、意义和特点。专家们在现场还进行实际操作,手把手引导学员熟悉网上开店流程;同时,一些首次接触电商的群众还在宣讲员的帮助下,亲身体验了如何在网上交易产品,切身感受到了农村电子商务服务带来的便捷。

参与培训的群众普遍反映,这次培训不仅让大家收获了农产品电商相关知识和实践操作技能,也感受到了互联网思维在生产生活中丰富的应用场景,学习到了时下流行的农产品营销策略,对今后发展农业品牌,使用电商扩大销售渠道打下了基础。

下一步,先锋路街道将根据农村电商发展实际和区域优势资源,抢抓电商快速发展带来的产业机遇,帮助农民致富增收,助力乡村产业振兴。

曹原