

# 电商“曹县模式”解读

不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。今年年初，曹县县委书记赵福龙代表中国共产党曹县第十四届委员会向大会作了题为《抢抓机遇 乘势而上 奋力谱写曹县高质量发展新篇章》的工作报告。会上，赵福龙将“坚定不移推进电商扩面提质，持续擦亮网红名城名片”列入10个坚定不移，以此全力推动经济社会高质量发展，生动描绘了曹县电商未来宏伟蓝图。

曹县位于山东省西南部、鲁豫两省十县交界处，总面积1969平方公里，总人口175万人，是山东省人口第一大县。近年来，县委、县政府科学决策，大力发展电子商务。在发展电商新业态、农产品上行、一二三产融合、产业链、供应链完善、精准扶贫、乡村振兴方面，实现了标准化、体系化、生态化，实现了产业升级、模式再造，探索出了一条特色鲜明的农村电商推动县域经济发展的“曹县模式”。

截至目前，曹县共有淘宝镇19个、淘宝村168个，汇聚电商企业商户5000余家、网店6万余家，带动35万人创业就业，年销售额200亿元以上，成为仅次于义乌的全国第二大农村淘宝产业集群，入选2021中国县域网络购买力百强榜。

## 政府推动 搭建平台

何谓“曹县模式”？曹县的电商发展模式，可概括为“一核两翼”，即以农民大规模电商创业就业为核心，以电商平台与服务型政府双向赋能为两翼，使农村电商迅速发展，带动了农村产业振兴、人才回流、治理提升，助推电商产业从无到有、从弱到强，向区域化、集群化蓬勃发展，从而加快曹县“乡村振兴”建设步伐。

注重组织领导，强化责任分工。设立县政府直属正科级事业单位“曹县电子商务服务中心”，配置编制17人，负责曹县电子商务的规划制定和组织实施工作，让专业的人干专业的事。成立曹县电子商务工作领导小组，由县长任组长，县电商服务中心、商务局、财政局、邮政局、税务局、市场监管局、人社

局等相关部门主要负责同志为成员的曹县电子商务工作领导小组，负责推进全县电子商务工作。各镇（街道）成立以镇长（主任）任组长的电商领导小组，并明确分管负责人任镇（街道）电商办主任，负责日常工作开展。

注重整合资源，规划产业布局。按照“规划引领、龙头带动、园区支撑、环境优化”的思路，鼓励电商企业向园区聚集，重点打造一批集网上商品交易、物流配送、融资支持、综合服务、人才培养于一体的电商产业园区。投资50亿元，打造占地6000余亩的“e·裳小镇”电商产业园区、大集镇淘宝产业园、木制品电商产业园等6大园区，制定房租减免、宽带薪费、办公设施免费、无息贷款等优惠政策，引导电商企业向园区聚集，带动并孵化电商企业达1000家，形成富有活力、特色鲜明、产城融合的产业布局。

在县内建设面积10500平方米的电商公共服务中心，在各镇（街道）建设1处镇级电商服务中心，并根据地理位置、辐射半径等因素，建设138处村级电商服务站，实现县乡村三级电商服务全覆盖。构建县乡村三级电商物流体系，积极引进物流公司，通过合理的市场竞争降低县域物流成本，打通电商物流服务“最后一公里”。

## 平台优势 日益突显

截至目前，曹县发展电商企业5000余家，网店6万余个、亿级店铺6个、千万级店铺100多个、阿里巴巴跨境电商企业249家、亚马逊跨境电商企业77家。

建成1个省级电商特色小镇、2个省级众创空间、4大电商产业集群、9大电商直播中心，电商带动全县35万人创业就业，带动5万人返乡创业，2万人通过电商实现精准脱贫，占全县脱贫人口的20%，32个省级贫困村产业发展成为淘宝村，实现了整村脱贫，“电商+产业+贫困户”的电商扶贫模式被商务部官网全国推广。

曹县淘宝村已发展到168个，实现了镇一级全覆盖，连续四年被阿里巴巴评为全国第二“超大型淘宝村集群”和“江北最大的淘宝村集群”，其中安蔡楼镇37个行政村全部被评为“淘宝村”，与大集镇共同成为县域“淘宝村”全覆盖的“双子星”，其中安蔡楼镇成为全国淘宝村最多的乡镇。整合“四通一达”5家快递物流公司，建设县乡村三级电商服务体系，建设镇村服务站点165处、快递收发中心311处、快递揽收点5000余个。全县网络零售额和快递物流包裹量连续三年位列全省第一。

紧紧围绕木制品、农副产品、表演服饰、汉服四大产业集群，依托抖音、快手、淘直播等新销售模式，

争取流量、坑位等支持，深挖直播经济，在全县规划建设十大电商直播基地，进一步拓宽商家销售渠道，助力电商发展。2020年，阿里巴巴在山东启动“村播计划2.0”，在全省设立9家淘宝直播村播学院，目前，已建成了九大各具特色的直播基地，在全县形成点上带动、面上开花的新局面，为曹县电商产业发展注入新鲜“血液”，为本地电商产业发展创造更大空间，从而进一步推进曹县电商向规模化发展。

## 汉服基地 响亮全国

大集镇是中国首批“淘宝镇”，下辖的32个行政村全部被评为“中国淘宝村”，是全国最大的“儿童表演服加工基地”。全镇4.7万人中80%从事演出服饰加工及上下游行业。全国电商市场近70%的表演服饰和30%的汉服产自大集镇，全镇电商年产值近70亿元，大集镇还被誉为“中国汉服生产基地”。

大集镇的演出服和汉服，起源于丁楼村。2009年，丁楼村村民任庆生通过“淘宝”将村里的演出服卖到了外地，赚到了他人生的第一桶金，随后村民便跟着任庆生学习开网店。在他的带动下，2011年丁楼村经营演出服装的网店发展到100余家，同年任庆生当选为村党支部书记，并担任了大集镇淘宝产业商会会长，引导村民和各个电商企业有序竞争、健康发展。2013年12月，在首届中国淘宝村论坛上，丁楼村作为全国20个专业淘宝村被阿里巴巴授予“中国淘宝村”称号。目前全村300户农户中家家开有淘宝网店，注册表演服饰公司40家，带动千余家门口就业创业，全村年销售额达4.5亿元。

“如今，村民的腰包鼓了，村里还建设了文化广场、音乐喷泉，村民文化生活逐渐丰富多彩了，村容村貌发生了彻底改变。”任庆生告诉记者。

## 跨境电商 异军突起

曹县有“中国木艺之都”的美誉，木制品有广阔的国际市场，是全国最大的木制品制造出口基地，木制品跨境企业有200多家，占全国全年同类产品跨境电商销售额的12%以上。

伴随着曹县电商裂变式的发展，县委、县政府审时度势，积极对接阿里巴巴集团，整合各方资源，创建了全国唯一木制品跨境电商产业带——“曹县木制品跨境电商产业带”。2020年4月，曹县还引进了山东省县域首家亚马逊跨境电商运营中心——亚马逊跨境电商（曹县）运营中心，弥补了曹县在B2C方面的不足，已有77家电商企业成功入驻亚马逊运营



曹县跨境电商木制工艺品展厅

中心，示范效应明显。2021年以来，新增阿里巴巴跨境电商企业67家，达到264家，实际完成出口超过50亿元。

青荷街道办事处是国内闻名的木制工艺品生产加工和出口基地，是曹县“木制品跨境电商产业带”核心区。截至2021年底，青荷街道木制工艺品跨境电商发展到116家，从业人员1100人。辖区内曹县宇光工艺品有限公司，利用亚马逊、沃尔玛等跨境平台销售木制工艺品，2020年秋投资500余万元，在美国建立了自己的跨境电商平台，同时，在美国奇诺市、阿卡迪亚市租赁1.1万平方米的海外仓，全力打造跨境电商产业。在去年疫情期间，销量不降反增，连续几个月日销售额达到30万美元。公司经理陈义明说：“在亚马逊平台上，同类型家居用品中排名世界前100名的产品，有五六款是我公司生产的。”

位于普连集镇的曹县中小企业孵化园，现已入驻木制品企业100多家，年产值20多亿元，税收在5000万元以上。

## 网络大咖 遍地开花

花开蜂自来。曹县良好的电商发展环境，吸引了许多大学生、退役军人、打工者返乡创业，造就了一批“网红主播”“网络大咖”。

“返乡博士”胡春青，年销售汉服1000万元。大集镇胡楼村胡春青是大连理工大学博士，看到家乡返乡创业的优惠政策和淘宝演出服饰加工业的优势，2014年决定返乡创业。没有资金，政府为他协助贷款，并于2017年成立了曹县晨霏服饰有限公司，租用了村内的扶贫车间，开办了自己的加工厂，带动周边20名村民和3个贫困户就业，2021年销售额突破了1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

2019年，王逢青正在青岛开公司，在回乡探亲时，发现在短视频平台销售汉服是一项很有前景的事业。王逢青就在短视频平台开了两个账号，两年时间粉丝接近6万人，2021年销售收入突破1000万元。

“农村老头”刘保真，4个月销售芦笋4000万元。刘保真是一位年过五旬的老农民。他是种植芦笋的专家，也是带领村民种植芦笋走上致富路的领头人。在2020年初，芦笋的出口遇到了困难，在这种情况下，刘保真选择了通过电商销售自己和周围农户种植的芦笋。

“90后美女”李倩直播带货，去年销售额突破3000万元。山东睿帆工艺品有限公司是一家生产、仓储、销售为一体的电商型企业，拥有六大系列1000多个品种，原创产品占比80%以上，产品专利申请80余个，稳居天猫小家具霸主地位。为了进一步扩大直播场景和直播平台，睿帆工艺新建一座占地1400平方米的精品展厅。2021年国内电商突破7个亿，跨境电商突破1个亿，2022年前两个月，跨境电商突破了2000多万元。李倩是睿帆工艺一名主播，她带领几名助理，在展厅搞直播带货，2021年直播带货销售额突破3000万元。

网络平台显示：2021年“双11”一天，曹县电商总销售额达到17.12亿元。这其中汇聚了大家的汗水与努力，同时也证明了曹县电商的发展蒸蒸日上，承载了许多普通人的致富梦想。

征途漫漫，惟有奋斗。谈到曹县电商的未来发展方向，曹县县长孟令选在政府工作报告上明确提出：迅速对全县26个镇街开展调研，把26个镇街分为电商“扩面镇”“潜力镇”“困难镇”，力争2年内电商镇全覆盖，5年内电商村覆盖率达到40%以上，电商村发展到320个。通过各种努力，把曹县建设成为北方最具国际影响力和区域辐射力的电子商务标杆城市，为打造乡村振兴齐鲁样板贡献曹县力量。

记者 臧宸 通讯员 郭登奎 臧怀生



3月20日，年产42万吨绿色新能源电池材料项目卓航新材料奠基仪式举行。卓航新材料以绿色化工为发展方向，项目规划总投资15.6亿元，预计建成后可实现年销售收入77亿元、年利税10亿元，税金3.5亿元。

通讯员 石运站 摄

## 应对“倒春寒” 保障粮食安全

本报讯（通讯员 谢新华）针对近期出现的寒潮天气过程，巨野县农业农村局坚持“以防为主、防救结合，肥水并用、促进恢复”的技术路线，全面加强小麦春季田管、蔬菜日常管护，防范“倒春寒”危害，全力以赴保障粮食安全和农产品有效供应。

加强组织领导早部署。县农业农村局紧紧围绕确保粮食安全和农产品有效供给，及时组织召开工作会议，安排部署防范工作，应对低温寒潮天气，落实防灾减灾措施，做到责任到位、物资到位、技术到位，为夺取夏粮丰收奠定良好基础。

精准技术指导强预防。制定防范“倒春寒”田管技术方案，通过广播电视讲座、培训班、印发明白纸等多种形式，宣传防范低温冻害措施。县镇抽调40余名农技人员分赴全县17个镇（街道办事处）进行技术指导督导。两天来，县镇农技人员面对面培训指导农户、种粮大户2000余次，发放技术明白纸3000余份。切实服务到户、措施到田，加强救灾种子（苗）、化肥、农药等生产资料调剂调运，



奋进新时代 建设新巨野

保障物资需求。

科学有效应对防冻害。全县迅速掀起了以“浇水预防低温冻害”为重点的小麦春季管理高潮，目前，全县小麦浇水面积达25万亩，占适浇面积的70%以上。

抓住晴好天气，种植户对蔬菜进行叶面施肥，快速补充养分，提高植株抗性。结合滴管补充中微量元素，促进花芽分化，提高产量品质。露天蔬菜喷施蔬菜防冻剂、加盖小拱棚、铺设地膜、加强中耕培土。设施蔬菜固棚防风，加固设施棚体，防止大风毁棚或撕裂棚膜，同时狠抓防寒保温，及时加保温棉被、草苫等材料覆盖防寒，或者配备燃热块、热风炉、电热风机、取暖器等应急加热设备。

及时因灾补救减损失。寒潮过后，如若发生冷害，要积极进行补救。一是根据小麦受害程度，及早浇水追肥，一般亩施尿素5—10公斤；二是喷施氨基酸叶面肥、腐植酸叶面肥或叶面喷施细胞膜稳态剂、复硝酚钠等植物生长调节剂，促进小蘖赶大蘖、大蘖多成穗，努力减轻灾害损失。



本报讯（通讯员 李勇军）3月17日，一辆满载医用防护物资的大货车驶出山东众康医用服饰有限公司的大门，即将开往正处于疫情中的淄博市中心医院。

进入三月以来，省内疫情形势严峻，医疗物资的需求也与日俱增，山东众康医

服饰有限公司在接到淄博市中心医院的防疫应急物资订单后，紧急组织员工加班加点，仅用两天就完成订单，及时送抵疫情防控前线。

山东众康医用服饰有限公司车间主任薛凤真介绍，众康医用服饰是一家26年历史的医用防护用品生产企业，与全国500



## 从严从紧 闭环管理

## 巨野县强化建筑工地疫情防控

本报讯（通讯员 张育瑞）建筑工地用工体量大、流动性强、交叉作业多，历来是疫情防控的重点区域。连日来，巨野县住建部门对全县在建建筑工地落实各项防疫措施，压紧压实防控责任，确保项目顺利施工。

在佳和诚园在建工地门口，笔者看到，施工人员进行体温测量和查验健康码、通行码之后，方能进入施工区域。为方便管理，目前施工区域只留有一个出入口，且有专人值守。

“我们前期对所有工人进行实名制管理，录入实名系统，在进入工地之前必须刷脸进入，工人什么时候进来，什么时候出去，在系统上都能看到。”该项目负责人山常喜介绍。

文昌路小学西区是今年巨野县重点城建项目之一，为保证如期完工、按时接收生源，工地对施工人员进行定期防疫培训，并按照规定每天进行防疫消杀。“开班前，安排工作人员开会，叮嘱他们尽量减少外出，做好个人防护，目

前人员、设备、物料充足，正在抓紧施工。”文昌路小学西区项目负责人唐雨雨介绍。

为进一步加强疫情防控力度，巨野县住建部门成立了疫情防控工作专班，每日通过微信群、小喇叭、宣传页等形式，广泛宣传疫情防控相关知识和信息，督促各方配备相应数量的口罩、体温计、消毒液、酒精等防护用品，确保全县在建项目安全顺利施工。

“防护服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

“汉服王三哥”王逢青，年销售汉服1000万元。

本报讯（通讯员 臧东明）“请出示下您的二维码”“来，张嘴，啊……”3月22日晚上8点，巨野县田庄镇梁官屯村村委会办公室内灯火通明，医务人员和当地党员干部、村两委人员一起组织村民进行核酸检测，整个过程严谨规范，现场秩序有条不紊。

身披星辰，戎装以待，从参加全员核酸检测工作第一天起，田庄镇卫生院的沈冬梅已辗转多个村庄和学校，核酸采样1800多人，每天从清晨的清亮到晚上的沙哑……变的是声音，不变的是热情。

和沈冬梅不同，今年不到30岁的王洁是田庄镇政府抽调配合核酸检测的工作人员，为了减少老年人因没有智能手机而耽搁核酸检测信息录入时间，她和同事专门站在待检队伍两侧，为老年人提前录好信息生成二维码打印出来，极大提高了核酸检测效率。“采集任务特别重，医护人员连口热饭都吃不上，我们要尽可能减轻他们的压力。”王洁表示，医护人员特别辛苦，往往是一站检测完立即赶往下一站，中午增加人员轮班吃饭，连喝水都顾不上。

直到晚上9点，梁官屯村2855名村民核酸检测采样完成，医务人员和干部们顾不上休息，拎起大包小包的采样材料，继续奔赴下一个检测点……

## 田庄镇：核酸检测紧张有序