



“双11”就要到了,临朐县五井镇隐士村这个盛产优质柿饼的古老村庄也忙碌起来,近年来,借着电商的翅膀,隐士柿饼销往全国各地甚至海外,村民收入也大幅提升。近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者来到隐士村采访发现,电商不仅改变了柿饼的身价,也改变了村民的生活方式。

40天产出3500吨柿饼 柿农高价雇人削皮

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 蔚晓贤 马媛媛

雇人削皮费用 一天涨到80元

霜降一过,隐士村又开始了一年中最忙的时节。11月1日上午,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者从潍坊市驱车前往临朐县五井镇隐士村,两个半小时后,记者走进了一个柿子的世界。

老赵的晾柿房就紧挨着公路,里面已经挂满一串串黄中透红的柿饼,一筐筐刚摘下来的柿子摆在房外,十几名妇女坐在望不到头的柿子堆里,去萼、削皮,也顾不上拉呱。

全村近3万棵柿子树全红了,在接下来的40多天里,这里将产出近3500吨柿饼,然后远销国内外。

眼下,所有柿农都在加班加点赶制柿饼,削皮费用已经涨到一天80元钱,“再贵也得雇人啊。”老赵告诉记者,他现在雇了二三十个人,在墙角处,老赵还搭了炉灶,请了厨师,雇来的工人他还得管饭吃。

老赵不仅自己种着柿子,还和别人一起搞合作社收柿子,他负责加工。老赵告诉记者,他这里每天加工的柿子大约有1万斤,一年销售的柿饼将近200吨。

记者在采访中发现,从事柿饼加工的工人几乎没有本村的,基本都来自周边几个村,一位被雇来削皮的妇女告诉记者,她来自邻村茹家庄,虽然相隔不远,但他们村不产柿子。

根据老赵提供的数据,记者算了一笔账,像老赵这样的合作社,在40天左右的柿饼加工期间,大约需要雇40名工人,每人每天至少80元工资,40天下来,光削皮这一项的人工费就需要近13万元。老赵告诉记者,他一年能挣30万元左右,这个数字明显有些保守。



眼下,所有柿农都雇来工人加班加点赶制柿饼。

以前烂在树上没人要 现在柿饼畅销日韩

记者在隐士村看到,路边停满了车,很多都是外地来的。一位村民告诉记者,这个季节,隐士村算是最热闹的时候,有来拍柿子的摄影爱好者,更多的是来订货的买家。

村民赵万法告诉记者,隐士村种柿子虽然已有几百年历史,但柿子被村民当成宝贝也就是近几年的事,以前柿子烂在树上也没人要。

赵万法还记得当年为了推销柿子受的苦,“做出的柿饼卖不出去,相当于白忙活了。”赵万法说,早在10年前,他就已经是当地生产柿饼的大户,但那时找销路特别难,全靠一张嘴、两条腿。

后来,在各方努力下,隐士村的柿饼打开了销路,每年有数百吨销往日韩。然而,恰恰因为在日韩市场畅销,临朐柿饼大部分都出口,导致在国内市场上没什么名气。

柿农们发现,虽然每年出口到日韩的柿饼数量庞大,但钱都被中间商赚去了,他们挣得并不多。一些柿农意识到,不能死守着外国市场,应该抓住更加庞大的国内市场才对。

电商铺路打出知名度 国内市场抢占出口份额

隐士村紧跟时代潮流,积极探索销售渠道上的创新,从原来的传统渠道,拓展到如今的电商渠道,好产品找到了好销路。如今村里老百姓都学会了微商、电商,快递直达村里,渠道广了,价格高了,钱真正装进了自己的口袋。

记者了解到,目前,电子商务已成为隐士村群众增收的重要渠道,隐士电商特色村已小有名气。

村两委牵头建立了隐士生态旅游度假网站和淘宝网平台,通过淘宝平台,统一销售合作社收购的柿饼,推广隐士特色农产品。通过电商平台,每斤柿饼由以前的5元卖

到18元、25元。

“山胖子”电商平台的负责人崔中华告诉记者,他们从2012年开始在淘宝做电商,于2015年注册了“山胖子”这个品牌,并在天猫开设了“山胖子”旗舰店,主打的就是临朐五井镇的柿饼等农特产品。此前,崔中华的主营业务是柿饼出口,如今把工作重心放在电商上,电商平台市场更广,资金回笼也更快。

“山东和陕西是我国柿饼的两个主产地,以前电商平台上,只有陕西富平的柿饼比较有名,很多消费者不知道临朐也出产优质柿饼,甚至连临朐的胸都读不准。”崔中华说:“这几年来,随着临朐柿饼在电商平台的销量不断提升,加上买家对质量认可,临朐柿饼的知名度和美誉度也越来越高。”

据不完全统计,目前隐士村的电商有近百个。该村依托多种销售渠道和生产模式,年产柿饼可达3500吨,年产值3000多万元,柿农成为“互联网+”的最大受益者。

为发展注入动力 让文明之花常开

为使医院高质量发展创造更强内生动力,近年来,济宁市公共卫生医疗中心党委明确目标,通过修改完善创建工作制度,加强宣传教育力度,全面落实包保责任制,深入开展学雷锋志愿服务等方式,多措并举推进文明单位创建工作。

其中,在院区、网格和包保路段实施职能科室全员参与、全区域包保责任制,要求对问题做到立查立改或限期整改。并与济宁市创城办共同开展“济宁文明随手拍”活动,增强职工自觉性主动性。定期组织党员志愿服务活动开展系列活动,进一步提升医院形象。
(刘峰)

健康人生绿色无毒 五图街道开展禁毒 宣传活动

为进一步提高辖区群众法治观念,普及毒品预防知识,引导群众自觉抵制诱惑,远离毒品,11月8日上午,五图街道开展了以“健康人生,绿色无毒”为主题的禁毒宣传活动,全方位宣传禁毒知识。

工作人员向现场群众发放禁毒宣传手册、禁毒小礼品,并结合禁毒宣传展板的内容,从毒品种类、危害、如何预防毒品等方面,深入浅出地讲解毒品对个人、家庭、社会带来的严重危害。同时,积极引导群众关注、评论和转发国家禁毒办、省禁毒办推送的宣传内容,扎实推进新媒体禁毒宣传工作。

通过宣传活动,提高了群众参与禁毒斗争的积极性和主动性,收到良好的社会效果,为构建幸福五图,和谐五图夯实基础。

来论

规范电商“假打折” 还需监管动真格

□付彪

电商促销先提价再打折行不通了。市场监管总局11月5日公布《规范促销行为暂行规定》,涵盖有奖销售、价格、免费试用等促销方式,自今年12月起施行。暂行规定对虚假促销、不履行优惠承诺、巨奖销售等行为明确了监管原则,规范经营者促销行为,维护公平竞争市场秩序。

虚假促销尤其是“先涨价再打折”目前仍是电商行业的一大顽疾。这两年,尽管消费者对于网络集中促销愈发理性,市场环境也愈发严格,但部分商家仍执着于“假打折”。

如果任由这些不良电商“折腾”下去,不但会损害消费

者合法权益,也将危及电商市场健康发展。

此次出台的《规范促销行为暂行规定》明确,促销降价需明确促销的基准价,也就是原市场价。未标明或者标明促销基准价格的,其折价、减价应当以同一经营者在同一经营场所内,在本次促销活动前七日内最低成交价格为基准。如果前七日内没有交易的,折价、减价应以本次促销活动前最后一次交易价格为基准。

其实,对“先提价再折价”等虚假促销,近年来相关法律一直在不断完善。如2015年出台了《网络商品和服务集中促销活动管理暂行规定》,2019年1月1日起正式实施《电子商务法》等。根据法规,如果商家存在欺诈,对于普通

商品,消费者可要求3倍赔偿,如果是食品,还可要求10倍赔偿。

如何让法规对接现实,形成对“假打折”等行为的威慑,显然需要监管“动真格”。

对于相关部门来说,一方面要根据网络经济的特点,升级监管措施,落实常态化监管,不能坐等问题爆发再监管、接到举报再行动;另一方面,要敦促平台优化技术手段,完善交易规则,对重点商品价格采取数据搜集、跟踪等措施,发现问题及时锁定证据,以便查处佐证。

特别是,要将价格严重违法的经营者列入失信黑名单,予以公示曝光。同时,鼓励消费者和媒体积极举报,共同对平台和商家监管,让价格欺诈无处遁形。