

为邵东电商插上腾飞的翅膀

——邵东县推进“信息惠农·光网乡村”工程纪实

记者 贺旭艳 戴进

改革开放以来,能工善贾的邵东人凭借一双脚板走天下,赢得了“东方犹太人”的美誉。而今,互联网开通的高速信息公路,为传统的商业模式带来了颠覆式的革命,向来先知先觉的邵东人又将怎样利其器而用之呢?

中国电信邵东分公司勇担社会责任,近年大力推进“信息惠农·光网乡村”工程,加大农村等偏远地区的通信设施和宽带网络建设,为农村电子商务和信息化应用的推广和普及奠定了承载基础。目前,该公司已在邵东县60%以上的村实现光网覆盖达标,有力推动当地农业升级、农村发展、农民增收,全力为地方经济的快速、稳定发展注入新的活力。

探寻“信息惠农·光网乡村”建设的脉络,我们走进了邵东这个世界闻名的“百工之乡,商贸之都”。

●全力推动光纤进村,图的就是个“快”

邵东县“信息惠农·光网乡村”工程建于2015年8月正式启动。为认真落实国务院《关于印发“宽带中国”战略及实施方案的通知》等文件精神,切实改善该县农村通信网络基础设施,提升信息化水平,加快县域经济发展,邵东县政府出台了专门的实施意见。

根据该县实施方案,“信息惠农·光网乡村”工程建设与全面建成小康社会有关指标任务相结合,以光纤进村入户为工程重点,按照先行先试、乡镇推动、村级主抓的方法,因地制宜推动光纤入户,使城乡信息基础条件差距逐步缩小,促进农村信息化水平的全面提升和信息消费需求的进一步释放,要求到2016年底,全县100%的乡镇(街道)场实现光网全覆盖。

工程由中国电信邵东分公司承建。为确保工程快速推进,邵东县要求各乡镇(街道)场、县级相关部门将“信息惠农·光网乡村”工程作为一项民生工程抓好,同时纳入2015年至2016年度对各乡镇(街道)场年度工作目标考核范围。只要行政村光网覆盖率达到60%且覆盖村光纤入户率达到40%,县政府按2000元/村对该村党支部和村委会进行奖励。

坚强有力的措施推进了该县“信息惠农·光网乡村”工程在各乡镇落地开花。据中国电信邵东分公司相关负责人介绍,从去年底至今,他们共投入建设资金4000多万元,全县1053个村现已实现了643个村光网覆盖达标,且目前正在加紧推进。

●光网铺到到门前,图的就是个“实”

“信息惠农·光网乡村”工程虽是惠及“三农”的民生实事,但建设资金都是由中国电信邵东分公司承担。为了让有限的资源产生更大的效益,该公司针对各村的热切需求,将光纤进村与实际入户率有机地结合起来。

据中国电信邵东分公司副总经理黄大跃介绍,山村的施工难度大、建设成本高,而村民住地分散,网络使用率偏低,加之许多农村家庭的青壮年外出打工,留守老人、孩子对新事物的接受还有个过程。对此,他们根据实际情况,要求每个村有40%入户率并以团购价格办理套餐后,才优先安排光纤进村。

光纤的好处大家都看得见。眼瞅着邻村装入了光纤,村民们都着了急,老百姓找村干部嚷,村干部就跑到电信公司的办公室催。而邵东电信也攒足了劲,创造了一个他们眼中的“历史奇迹”——去年底,他们突击两个多月,拉开了350个村的光网建设。

光纤进村率虽是一道门槛,但其目的还是促进“光网乡村”的发展,针对各村实际情况,邵东电信也灵活加以处理:一些经济困难的村,先建设后收款;一些边远小山村,用户虽少却呼声强烈,便采取跟邻村合并的方法尽量予以满足;经济条件好的一些镇,还自己掏钱奖励各村,力争早点实现光网覆盖……一切都是为了同一个目标——让老百姓早日用上电信光纤网络,真正受益。

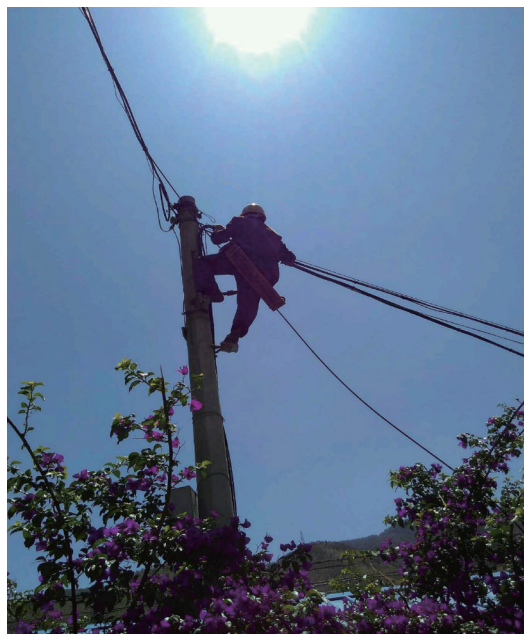
在心往一处想、力往一处使时,习惯于突破的邵东人,也有了一些令大家津津乐道的故事。水东江镇庙山村一个叫曾亮的年轻人,原来在外打工,去年底想回乡做电商,因为家里不通光纤,原想花三到五万元拉条专线。他跑到电信代办点打听时,人家告诉他有光纤进村的项目。为了让光纤早点



电信工作人员在村民家中安装调试宽带。



▲湖南昌盛鸿源农业科技有限公司董事长黄红霞(右)与村民签订“村企对接”合作协议。



进村,他乐呵呵地自己垫资2万元,为村里预交了40户的套餐费,“既做了好事,又利了自己,还省了钱。”

●用好网络发展电商,图的就是个“利”

范家山镇是邵东县第一批实现光网全覆盖的乡镇。该

镇原党委书记刘鲜明已调任县政务中心主任,但仍对去年实施“光网乡村”建设的情况记忆犹新。他说,范家山小加工业特别发达,产品主要有鞋子、鸡毛掸子等“十八子”。近年来,镇里的葡萄、大棚蔬菜等种植业也发展很快。通过电商推广带动产业发展已成大家共识,光网建设来得及。为了鼓励光纤进村入户,镇里对村里、对百姓都给予了补贴。

据悉,该镇有几个村子生产皮鞋、棉鞋的比较多。以前大家在街上摆摊卖,上不了档次,现在学会使用电信网络在网上销售,大家的品牌包装意识也上来了。一些经营户注册了商标,有的还参加了大城市的展销会。祖华村有2000亩的葡萄基地,几个合作社通过网络推销,注册了几个商标,还用彩色盒子包装,很受市场欢迎。

今年38岁的黄红霞是湖南昌盛鸿源农业科技有限公司董事长,2014年当选牛马司镇牛马司村的党支部书记。在该村建有生猪标准化示范场和沼气池的她,不仅依托农村资源成立了专门从事电商的邵东宝庆佬农产品有限公司,还打算借着邵东电信光网建设的春风,在村里带动大家发展电商产业。

“手上的店铺,行走的老板,手机就是收银台,”这是黄红霞对电商的精辟概括。此前,她一直在思索,现在农村的青壮劳动力很少,如何把年轻人留在家乡创业呢?黄红霞发现,不少村民在广东等地从事的也是电商或网络客服等工作,“有了电信光纤网络,人在哪里都一样,为什么不让他们回乡发展呢?”她做了打算,要在新建的村部开设便民服务中心,教村民使用电脑,并提供网络代购、农产品销售等服务,同时通过“公司+农户”的形式,打造一个村级淘宝平台,让村民在家也能就业、创业。目前她采取提供种苗、技术和保底回收的方式,已带动200多户农户养鸡,并通过线上线下的网络将土鸡和蛋销往各地。

来自邵东县商务局的一份数据,更具说服力地展示了“光网乡村”的美好前景:2015年,该县电子商务交易额达35亿元,较上年增长40%以上,全县网络销售过千万元的企业二十多家,国内快递日出单量近3万件。去年“双11”,邵东快递出单量居全省第一,箱包成交额居全省单项第一。2015年,全县新增电商经营户2257户,累计达到13822户,淘宝(含天猫)卖家账户2万多个,中国供应商收费会员334家,中国制造网收费会员二十多家。继以邮政为主体在县生态产业园新型工业集中区内创建电商孵化中心之后,该县发改局立项建设电商产业园,邮乐网特色馆规划在廉桥“南国药都”设立中药材“邮乐一条街”,这些电商项目将与邵东电信光网建设的步伐一起,带动邵东县的箱包、中药材、服装以及专业市场小商品等产业进一步快速发展。

▲电信工作人员顶着烈日加紧施工。