

# 都市+

第一〇九期



青岛主城 微信公众号

有温度 有态度 有高度

责编 王杰 刘宗伟 黄琳 审稿 王岩 排版 姜金

## 都市观潮

# “小平台”迸发“大能量”

### 作为山东省首家镇级农业平台公司，青岛马连庄农业发展有限公司探索乡村振兴新路径，实现了“走出去引进来，买全国卖全国”

□青岛日报/观海新闻记者 李德银

## “升维”思维

□李德银

一个镇级农业公司，短短5年，从无到有，从小到大，充分发挥比较优势，激活自身价值，迸发出让人瞩目的“大能量”。究其根本，是活学活用“平台思维”。

其实，“平台思维”也是“升维”思维。在这个思维模式下，才能实现“买全国、卖全国”，乡村振兴的局面一下子就明朗起来了。

对于“平台”，我们并不陌生。从各种论坛、会议，到“双招双引”平台、创新创业园区、产业发展公司等，它们形态、功能千差万别，但都有着聚合人才、技术、资本、信息、数据等资源要素的作用。顾名思义，“平台思维”，其实就是依托各种平台广泛整合发展资源的思维方式，背后体现的是互联、互通、互动的互联网思维，是优势互补、资源共享、合作共赢的开放性思维和工作方式。

如何为农业赋能，让优质农产品凸显相匹配的价值，这是乡村振兴的大课题。莱西市马连庄镇用“平台思维”探索出了适合自身发展的模式和路径。这种“平台思维”给人印象最深刻的是识人用人，给人才以发展“平台”。毕竟，在领导干部的综合素质中，识才的能力和水平居于重要地位。

人才短缺、人口空心化、老龄化成为乡村振兴道路上的“一道坎”，要促进乡村振兴，而是用市场化的机制，规则来赋能和约束，让职业经理人的才干得到施展，充分念好人才“用字诀”。

古人治天下，讲求“法、术、势”三者结合。所谓“势”即指外部的各种有利条件。借势生存即指处于弱势地位的中小企业依靠远强于自己的大型企业(或其他有特殊价值的平台)的“势”来求得生存，并得以快速发展。

值得一提的是，在青岛马连庄农业发展有限公司发展过程中，专业人才充分发挥自身经验等方面的优势，发挥“平台思维”，善于借势，把这家“小公司”镶嵌进中国电子商务的大模块，与盒马鲜生、淘宝、拼多多等知名“大平台”合作，把鸡蛋、甜瓜等一个个小品类做出了大市场，从而找到了跨越式发展的捷径。

他打开电脑销售后台，让记者查看实时销售数据。记者看到，鸡蛋、甜瓜、葡萄、胡萝卜等上百种农产品销售数据密密麻麻，各种产品的销售价格、数量、产地、销售地等一目了然，实时更新。

“你看看，鸡蛋销售额一天达80万元，这是我们的拳头产品。这个鸡蛋产自陕西杨凌，通过拼多多等平台销往全国消费者，仅鸡蛋这个单品全年销售额有望实现2亿元。”肖丙振介绍，平台公司选品并不局限

于莱西特产，而是面向全国选购性价比高的优质农产品，再通过电商平台销售给全国各地消费者。

“比如柑橘类在重庆采购，贝贝南瓜在寿光和云南采购，我们掌握了全国各地优质农产品的信息，可以在全国比价，从而筛选出最具性价比的好产品。真正实现了走出去引进来，买全国卖全国！”

“小平台”做出“大价值”

在记者多次前往马连庄镇政府和青岛马连庄农业发展有限公司采访时，经常会碰见前来洽谈合作的客户，既有山东水发这种省属国企，还有重庆的大型国企，也有盒马鲜生等新零售企业。一个小小的镇级平台公司，凭什么能吸引各类企业纷至沓来，寻求合作？

你若盛开，蝴蝶自来。“大”与“小”是辩证的，关键是自身的价值。把“小平台”做出“大价值”，是青岛马连庄农业发展有限公司恪守的发展之道。随着采访深入，这个“道”也逐渐清晰。

有信誉保障和渠道优势，这是青岛马连庄农业发展有限公司的首个发展之道。

“虽然是镇级农业平台公司，却是镇一级政府背书，对于我们来说更有信誉保证，能够保障产品质量，而且公司在莱西当地有成熟的采购渠道，省去了我们与单个农户打交道的沟通成本等，也不用我们再搭建采购渠道。”盒马鲜生全国水果采购总监韩超对于为何青睐青岛马连庄农业发展有限公司并不讳言。

无独有偶。近日，青岛马连庄农业发展有限公司团队与重庆一家国企洽谈合作事宜。“对方委托我们采购青岛乃至胶东半岛地区的优质农产品，我们的信誉和地采渠道优势是对方最为看重的。”董锋礼说，对于外地很多企业来说，合作方的信誉和产品性价比，是对方最在乎的，而这恰恰是镇级平台公司的优势所在。“镇级平台公司应该扬长避短，充分把自身优势放大。”

“不好地域引进人才，不求所有开发人才，不拘一格用人才”。这是青岛马连庄农业发展有限公司的第二个发展之道。

小平台、小团队实现大业绩，离不开两个关键人物：董锋礼和肖丙振。董锋礼是海归硕士，在多家大型企业当过职业经理人，管理、经营等方面经验颇为丰富。自从加入公司以来，如何让这个“小平台”迸发“大能量”，一直是他苦苦思索的问题。

董锋礼告诉记者，公司积极与顺丰、美团等涉农大企业合作，进行市场化改造，搭建地方特色农产品营销平台，成立胶东瓜果预处理中心和青岛马连庄农产品国际贸易有限公司，把公司打造为网络农产品批发中心。经过精心布局，以马连庄甜瓜为代表的莱西特色农产品不仅成了全国各大商超的“座上宾”，电商之路也越走越宽，淘宝、京东、拼多多等平台均开设旗舰店，销量常年位居前列。

在位于莱西市团岛路上的左邻右舍生鲜量贩超市，一楼货架上摆满了琳琅满目的特色农产品，不时有顾客进来选购。这家水果旗舰店，承载着青岛马连庄农业发展有限公司的新梦想。“我们整合已有的全国农产品货源优势，率先在青岛区域实现线上拼团订单，线下门店体验的联动新零售模式，以平价量贩批发为主要经营方式，逐步开展连锁加盟业务。”谈及未来布局，青岛马连庄农产品国际贸易有限公司负责人肖丙振信心满满。

顺着楼梯拾级而上，量贩超市的二楼是肖丙振和团队办公的场所。这个只有十几平方米的办公室略显逼仄，6人团队挤在一起，每个办公桌上摆着一台电脑，每个人都在紧张忙碌着。就是这个不起眼的小场地和小团队，2021年实现了过亿元的销售，目前业务增长很快，预计今年销售额有望达到7亿元，预估毛利润不低于3000万元。

“很多人一开始也不相信，包括来参观学习的客户和调研的政府人员，但数据是最有说服力的，看了销售业绩后大家都服气了。”看着记者吃惊的表情，肖丙振笑着说。

他打开电脑销售后台，让记者查看实时销售数据。记者看到，鸡蛋、甜瓜、葡萄、胡萝卜等上百种农产品销售数据密密麻麻，各种产品的销售价格、数量、产地、销售地等一目了然，实时更新。

“你看看，鸡蛋销售额一天达80万元，这是我们的拳头产品。这个鸡蛋产自陕西杨凌，通过拼多多等平台销往全国消费者，仅鸡蛋这个单品全年销售额有望实现2亿元。”肖丙振介绍，平台公司选品并不局限



■特色农产品资源丰富的马连庄镇。青岛马连庄农业发展有限公司运用平台思维，助力马连庄镇富民殷。

于莱西特产，而是面向全国选购性价比高的优质农产品，再通过电商平台销售给全国各地消费者。

“比如柑橘类在重庆采购，贝贝南瓜在寿光和云南采购，我们掌握了全国各地优质农产品的信息，可以在全国比价，从而筛选出最具性价比的好产品。真正实现了走出去引进来，买全国卖全国！”

## “小平台”做出“大价值”

在记者多次前往马连庄镇政府和青岛马连庄农业发展有限公司采访时，经常会碰见前来洽谈合作的客户，既有山东水发这种省属国企，还有重庆的大型国企，也有盒马鲜生等新零售企业。一个小小的镇级平台公司，凭什么能吸引各类企业纷至沓来，寻求合作？

你若盛开，蝴蝶自来。“大”与“小”是辩证的，关键是自身的价值。把“小平台”做出“大价值”，是青岛马连庄农业发展有限公司恪守的发展之道。随着采访深入，这个“道”也逐渐清晰。

有信誉保障和渠道优势，这是青岛马连庄农业发展有限公司的首个发展之道。

“虽然是镇级农业平台公司，却是镇一级政府背书，对于我们来说更有信誉保证，能够保障产品质量，而且公司在莱西当地有成熟的采购渠道，省去了我们与单个农户打交道的沟通成本等，也不用我们再搭建采购渠道。”盒马鲜生全国水果采购总监韩超对于为何青睐青岛马连庄农业发展有限公司并不讳言。

无独有偶。近日，青岛马连庄农业发展有限公司团队与重庆一家国企洽谈合作事宜。“对方委托我们采购青岛乃至胶东半岛地区的优质农产品，我们的信誉和地采渠道优势是对方最为看重的。”董锋礼说，对于外地很多企业来说，合作方的信誉和产品性价比，是对方最在乎的，而这恰恰是镇级平台公司的优势所在。“镇级平台公司应该扬长避短，充分把自身优势放大。”

“不好地域引进人才，不求所有开发人才，不拘一格用人才”。这是青岛马连庄农业发展有限公司的第二个发展之道。

小平台、小团队实现大业绩，离不开两个关键人物：董锋礼和肖丙振。董锋礼是海归硕士，在多家大型企业当过职业经理人，管理、经营等方面经验颇为丰富。自从加入公司以来，如何让这个“小平台”迸发“大能量”，一直是他苦苦思索的问题。

董锋礼告诉记者，公司积极与顺丰、美团等涉农大企业合作，进行市场化改造，搭建地方特色农产品营销平台，成立胶东瓜果预处理中心和青岛马连庄农产品国际贸易有限公司，把公司打造为网络农产品批发中心。经过精心布局，以马连庄甜瓜为代表的莱西特色农产品不仅成了全国各大商超的“座上宾”，电商之路也越走越宽，淘宝、京东、拼多多等平台均开设旗舰店，销量常年位居前列。

在位于莱西市团岛路上的左邻右舍生鲜量贩超市，一楼货架上摆满了琳琅满目的特色农产品，不时有顾客进来选购。这家水果旗舰店，承载着青岛马连庄农业发展有限公司的新梦想。“我们整合已有的全国农产品货源优势，率先在青岛区域实现线上拼团订单，线下门店体验的联动新零售模式，以平价量贩批发为主要经营方式，逐步开展连锁加盟业务。”谈及未来布局，青岛马连庄农产品国际贸易有限公司负责人肖丙振信心满满。

顺着楼梯拾级而上，量贩超市的二楼是肖丙振和团队办公的场所。这个只有十几平方米的办公室略显逼仄，6人团队挤在一起，每个办公桌上摆着一台电脑，每个人都在紧张忙碌着。就是这个不起眼的小场地和小团队，2021年实现了过亿元的销售，目前业务增长很快，预计今年销售额有望达到7亿元，预估毛利润不低于3000万元。

“很多人一开始也不相信，包括来参观学习的客户和调研的政府人员，但数据是最有说服力的，看了销售业绩后大家都服气了。”看着记者吃惊的表情，肖丙振笑着说。

他打开电脑销售后台，让记者查看实时销售数据。记者看到，鸡蛋、甜瓜、葡萄、胡萝卜等上百种农产品销售数据密密麻麻，各种产品的销售价格、数量、产地、销售地等一目了然，实时更新。

“你看看，鸡蛋销售额一天达80万元，这是我们的拳头产品。这个鸡蛋产自陕西杨凌，通过拼多多等平台销往全国消费者，仅鸡蛋这个单品全年销售额有望实现2亿元。”肖丙振介绍，平台公司选品并不局限

化薪酬机制，和企业负责人签订业绩对赌协议，高业绩给予高奖励。”

此外，在公司运营上，也采用纯市场化模式，在竞争激烈的商海中搏击风浪。“我们会分析研判全国各地农产品信息，及时掌握最新动态，依托整合供应链及全国核心产地的联动资源，打造全国一件代发联动仓，并不断探索产品标准化流程管控和物流储运技术革新。”肖丙振说，公司船小好调头，能及时感知市场变化，快速调整产品和市场策略，保证了公司的竞争力。

## “小探索”提供“新借鉴”

正是在发展上不拘一格，敢于突破，这个镇级农业平台公司才实现了跨越式发展。

经过近5年发展，青岛马连庄农业发展有限公司从无到有，从小到大，资产达4亿元，去年销售收入实现1.2亿元。截至目前，平台公司已流转土地近3万亩，发展现代农业园区8个，包括3个阳光玫瑰葡萄园区、1个甜瓜产业园、1个车厘子园区、2个金银花园园区、1个苹果园区，此外还规模化种植小麦玉米等大田作物。

作为全省首个镇级农业平台公司，其自身发展壮大只是一方面，探索乡村振兴新路径、续写乡村振兴新篇章则是更为宏大的课题。

农业要成为一个竞争性产业，必须在下好土地适度规模经营“先手棋”的同时，推动小农户与现代农业发展有机衔接。“土地是农民的命根子，土地适度规模经营单靠市场推不动，行政强推更不行。”青岛市委农村局相关负责人表示。

在破解这一难题上，青岛马连庄农业发展有限公司发挥了“牛鼻子”作用，一子落而全盘活。“镇农业公司+村集体合作社+农户+经营主体”的土地流转新机制，为推动乡村振兴提供了有力支撑。

这种模式较好地相关各方利益联结到一起：村土地股份合作社具有人缘地缘优势，连片流转效率高；镇级平台公司持有大量一级土地资源，有较强议价权，平均流转费稳定在1000元左右；经营主体流转费有所增加，但可直接获得大面积连片土地，总成本反而降低；村民在获得土地流转租金、土地股份合作社分红的同时，还能参与流转项目利润分配。

记者了解到，青岛马连庄农业发展有限公司成立以来，累计支付土地流转费超2600万元，每年可为群众增加1400万元收益，同时村组织可获得280万元，作为村级组织运转和农村建设发展的经费。此外，马连庄群众在获得土地流转费用的同时，还可以到农业公司的各个园区务工，每年可获得1000多万元的务工收入。

作为一个长期深耕基层的乡镇党委书记，左杰对于如何推进乡村振兴有着自己的逻辑体系。“我们希望镇级农业平台公司能起到‘四两拨千斤’的作用，吸引社会资本的进入，利用各界力量，尝试探索乡村振兴的‘莱西模式’，能为齐鲁样板贡献点力量。”

在左杰构建的逻辑体系中，青岛马连庄农业发展有限公司要发挥土地流转、品牌营销、对外招商合作、产业振兴、红色教育、对外融资、国有集体资产保值增值和示范引领八大功能。“对我们来说，这也是摸着石头过河。”

乡村振兴是一份难度不小的考卷，如何考出好成绩，考验着各方智慧。青岛马连庄农业发展有限公司的探索，给了人们一个新的视角。

## 市南建成智慧社区运营中心“和智慧居”

本报讯 随着今年市南区智慧社区建设覆盖率迅速加大，全区将形成一个智慧社区“群落”。近日，市南区投入建成智慧社区运营中心“和智慧居”，中心融合便民办事、社区管理、基层自治、文娱共享等功能设施，为社区居民生活休闲提供智慧新方式、新方案、新体验，为智慧社区建设提供数据支撑。

以党建为统领，“和智慧居”把“公众参与”作为一项核心功能纳入社区管理。“我们在平台中设置‘曝光台+请帮忙’的服务板块，变居民诉求‘无处报’为发现问题‘随手报’，变居民生活需求‘无人求’为有需要‘随时提’，延伸了为民服务‘最后一米’。”工作人员介绍道。

“和服务”作为一项核心功能，也被无缝接入到这个全新的大数据社区管理平台中。工作人员介绍说，整个社区服务板块的内容，涵盖人员、车辆管理、收费管理、报事报修、邻里相助等方面的近百项物业基础服务和增值运营服务。

据悉，该数字化智慧社区项目平台共包括社区综合管控系统、社区服务系统、物联感知平台、解析大数据中心、智慧社区三维可视化5个系统平台。将在市南区湛山社区、太湖路社区、太平角社区、天山社区、汕头路社区等5个社区建设通行感知系统、车辆通行管控系统、信息发布系统、物联感知系统、高空抛物系统、占道监测系统、定向广播及健康小屋等。

“在每个智慧社区，都会设置数据汇聚中心。”相关负责人介绍，由此实现各个社区数据即时上传至市南区云脑中枢，实现区域大数据的汇聚联动。“在中枢指挥中心，我们可以即时捕捉任何一个微小末梢的细节、场景、动态，第一时间做出反应，给予基层社区以强大支撑。”(钱卓)

## 王哥庄街道：“国韵之风”浸润山海小城

本报讯 打浆、抄纸、晾干、焙纸、压平……近日，在王哥庄街道新时代文明实践所文化培训室，一场别开生面的“古法花草纸”课顺利开讲。50余名小朋友学习了古法造纸术，体验制作花草纸，感受古老造纸术与时尚花艺的完美融合。

课上，老师为孩子们讲解造纸术的历史发展进程，并详细介绍古法造纸的制作步骤，使大家对古法造纸工艺有了较为深入的了解。动手制作过程中，小朋友们充分发挥想象力和创造力，用干花和树叶点缀出缤纷的图案，花草与纸融合为一，淡淡散发出草香，一幅幅拙朴但充满诗情画意的作品完美呈现。

实际上，这堂“古法花草纸”课只是王哥庄街道“国韵初识”系列活动的一环。在此之前，王哥庄街道还曾举办扎染体验活动，吸引了辖区内的40多位小朋友学习传统汉服礼仪，体验特色非遗技艺；举办“我们的节日·端午”传统文化体验活动，将赛龙舟、吃粽子、佩香囊、插艾叶等传统活动，深深烙印进孩子们的脑海里……

一直以来，王哥庄街道始终把传统文化发扬和传承作为文化振兴工作的重要抓手，在辖区内开展群众喜闻乐见、丰富多样的新时代文明实践传承传统文化。以“国韵初识”系列活动为例，自2017年起，王哥庄街道“国韵初识”文化体验传承主题活动已连续举办5年，深受孩子和家长的欢迎，活动以弘扬中国传统文化为宗旨，通过讲述和体验两部分内容，让孩子们走进“非遗”，在“玩”中感受中华民族五千年优秀文化的深厚底蕴，让“国韵”文明之风在山海小城“热”起来。

除“国韵初识”文化体验传承主题活动外，在传统文化传承的过程中，王哥庄街道每年坚持以传统节日为契机，结合“文化下乡”等文化惠民工程，开展非遗项目活态展示，举办“非遗”培训班，“非遗”文化进校园、进社区等活动，充分调动群众参与的积极性，不断扩大“非遗”文化影响力。同时，通过多种方式加大宣传，展示“非遗”保护成果，在辖区内营造了浓厚的“非遗”保护氛围。

值得一提的是，王哥庄街道还加大力度挖掘、整理、宣传推广“非遗”文化。截至目前，王哥庄街道被列为“非遗”项目的总数达23项，其中国家级“非遗”项目1项、省级“非遗”项目1项、市级“非遗”项目5项、区级“非遗”项目16项。街道每年通过社区摸底、专家论证等方式，收集整理辖区民间、民俗文化中有价值的非物质文化遗产资源线索，建立健全非物质文化遗产保护机制，对符合条件的非物质文化遗产资源线索积极申报，建立非遗传承人资源库，同时组建非物质文化遗产保护队伍。

(衣涛 招婷婷)