

长城村打造休闲车产业集群

每户村民每年增收10万元

“林大爷，房子装修得差不多了吗？”“快啦快啦，10月份就能住进去了。”2日，经济开发区长城村村民林高回一边打扫着新房，一边兴高采烈地同邻居说起新房的装修近况。

2005年至今，长城村已完成2期返还地建设，新建房屋共计3000余间。2013年，该村引入休闲车产业，截至目前，已逐渐发展为我市最大的休闲车产业集群，全村每户村民每年增收10万元以上。下一步，长城村还将逐渐完善休闲车配套设施和村内基础设施建设，为村民和经营户提供良好的生活和经营环境。

□记者 王朱敏



长城村整齐的新房

引入休闲车产业 逐渐形成休闲车产业集群

2005年，长城村开始第一期返还地建设，建设工作一路顺风，但在第二年建设完工后，村民们却发现了一个问题：村里太安静了。“有些村民想把一楼和二楼拿来出租的，但是平时村里都没什么人来，根本租不出去。”该村党支部书记林洪广说，为此，村干部还专门召开过好几次会议，商议解决这个问题。“我们认为应该引入一个产业，让村里热闹起来。”

长城村距离市区近，交通便利，村子附近又有一个大型物流，引入什么样的产业合适呢？村干部们为此伤透了脑筋，还特地去了一些环境相似的村子考察。“刚开始想引入大型超市，还有餐饮产业，但是后来考虑到我们村还有一个物流优势，得把这个优势利用起来。”林洪广说，恰逢当时休闲

车产业开始兴起，村里便考虑引入休闲车产业。

2012年底，我市东城街道大花园村的休闲车产业因为需要更大的场地，考虑整体搬迁。一次偶然的机，林洪广听说了这个消息，马上组织村干部召开会议，商议引入休闲车市场的相关事宜。“去其他地方引进来的话，产业扎根需要一段时间，搞不好还有风险，大花园村的休闲车产业已经发展得比较成熟了，成功引入的话，对村里的发展有益无害，我们都认为书记的这个方案可行。”长城村村委会主任林志伟说。

2013年，长城村成功引入原先活跃在大花园村的休闲车产业。家住金水湾小区的吴雄剑今年52岁，经营着一家装配和销售休闲车的店铺，那次

休闲车产业“大搬家”，他也跟着搬到了长城村。

“刚开始的时候，我的店面也是在大花园村的，但是因为休闲车的款式越来越多，那边的店面太小了，我就搬到了高镇商业区的一家店铺。”吴雄剑说，听说大花园村的休闲车产业要集体搬迁到长城村了，他就去打听了一下店面的大小和租金。“租金还是比较便宜的，而且地方够大，我就跟着搬过来了。”

去年，长城村第二期返还地完成建设，一楼店面刚开始招租便被抢购一空。如今，该村30多万平方米的返还地中，休闲车产业占到市场份额的80%以上，成为我市最大休闲车产业集群。

产业发展村民受益 每户每年增收10万元

“十年前做农活又累又不赚钱，现在呢，坐家里都有房租可以收。”村民林高回今年63岁，他现在最期待的就是10月份搬进新房，“以前的路都是黄泥路，现在都是水泥路了，村里还专门聘请了人打扫卫生，以后的日子啊，是越过越好喽。”

2005年至今，长城村先后完成两期返还地建设，新建房屋共计3000余间，全村1050户村民全部受益。“返还地统一建设的房屋是5层楼的，一楼和二楼大多数村民拿来出租了，一楼的店面出租价格一般在一万元左右一间，楼上的会便宜一些，一般是八九千一间。”林洪广说，返还地完成建设后，每户村民每年增收都在10万元以上。

“要想休闲车产业能长久地发展下去，做好配套设施必不可少。”林洪广说，下一步，长城村将致力于完善休闲车产业的配套设施，为经营户营造良好的经营条件，形成产业发展的良性循环。同时计划建设两个休闲广场，并配备好整村的路灯和监控设备，为村民和经营户提供安全舒适的生活环境。

休闲车配套齐且快 物流优势助力电商发展

李安今年31岁，7月份从深圳来到永康，在长城村租了3间店面，销售休闲车专用的锂离子电池。“去年亚马逊下架平衡车风波发生以后，平衡车销往国外的量就大幅下降了，我们生产的锂离子电池也开始转内销。就国内目前的市场情况来看，永康的市场环境比深圳要好。”李安说，他在深圳有3个组装锂离子电池的工厂，还有一个专做锂离子电池电芯的工厂，“我们在这边接单了，然后把单子传回深圳，深圳那边再把货发给客户，每天的接单量在三千组左右。”

袁文军也是7月份从深圳来的永康，由于长城村店面紧俏，他便和李安合租了一间店面。“我是做充电器和耳机的，3个工厂都在深圳，在永康这边有七八家稳定的客户。”袁文军说，他也和李安一样，在永康接单后，由深圳的工厂负责生产和发货，多的时候一天有两三千组的销售量，少的时候也有好几百，“目前的销售量我还是很满

意的。”

就在离李安和袁文军店面不到20米的地方，来自湖南的谢亮租了一间店面组装平衡车。谢亮今年30岁，2015年开始和朋友合作生产平衡车。“我们刚开始做平衡车的时候就看中了长城村的店面，别看这个村子不起眼，村里平衡车的配套齐全着呢！”谢亮说，他没有专门生产平衡车零部件的工厂，就和朋友在长城村租了一间店面组装平衡车，“电池和充电器隔壁就有，其他的零部件一些是买的，一些是自己生产的，考虑到产品的专利问题，我们现在正筹划自己的生产工厂。”

在长城村，像李安、袁文军和谢亮这样的合作模式并不少见，也正因为休闲车配套设施购买的快捷性和物流的便利性，这里也为电商发展提供了沃土。

“我们的产品是通过淘宝和微商销售的，客户一下单，我们就可以开始

组装，村子附近还有一个大型的物流公司，打个电话就会有人上门收件，特别方便。”谢亮说，便捷的物流也是当初他和朋友选择在长城村租下店面的重要原因，“现在电商发展是一个大趋势，我们一开始给自己的定位就是电商销售。”

而2013年就从高镇商业区搬到长城村的吴雄剑，更是早早地从传统销售模式转为了电商销售。“我店里生产和售卖的主要是吉普车和卡丁车，早年积累下来的稳定客户也有一些，但现在电商的销售额已经占到了总销售额的70%以上。”吴雄剑说，刚搬过来的时候还没发现物流公司离得近的好处，但一开始发展电商，物流公司的优势就开始体现出来了。

“现在越来越多的休闲车经营户开始采用电商的销售模式。”林洪广说，由于村里休闲车产业电商势头发展良好，今年6月，长城村还被评为了“淘宝示范村”。



谢亮和他生产的平衡车



一位店员正在店里组装休闲车