

以工带农、以工促农、工农互惠 构建新路径 我市农村电商工作获国务院通报表彰

每年3000万元专项帮扶资金,累计239.21万笔、21.39亿元农村电商金融业务,全年收发快递3.12亿件、年均增长率达35%,培训700余次、惠及2万人以上。一组组数据清晰地反映出我市农村电商发展的新路径,一张高效、快速流转的电商网络已经初步成型,推动全市流通体系朝着现代化方向发展。

日前,我市农村电商工作经验获国务院通报表彰,并取得专项扶持资金补助奖励,以工带农、以工促农、工农互惠的创新模式,成为我市农村电商转型升级的捷径,加快一二三产业融合的速度。

记者 吕高攀

发展迅猛 得益于强大工业产业链支撑

搭乘淘宝、京东等几个大型电子商务平台开拓农村市场的契机,我们发现来自三四线城市和农村地区的订单不断增多,而且增长速度比较快。订单的增长,不少快递公司的战略布局也在改变,发往这些方向的物流成本进一步降低,螺旋式推进农村区域电商市场的扩张。仔细观察交易记录表格,尚族贸易有限公司总经理胡灵豪嗅到了特别的商机,鉴于流量来源输入方式的变化,胡灵豪调整了内容营销的风格,并且加大了部分农村地区直通车投放的力度。

在胡灵豪看来,农村电商的快速发展,在于市场消费能力的根本性变化,消费升级的演化,农村市场对产品的需求日渐接近一线城市,时尚化和年轻化的特性让厨具产业的自主设计元素有了用武之地,快速推动五金产业的扩张步伐。

尚族公司的发展变化,正是五金制造支撑我市农村电商崛起的一个缩影。猫宁商学院相关负责人马俊虎的说法进一步印证了这种发展趋势:随着互联网的逐渐发展和延伸,配套服务业的完善,目前城市电

商向农村电商拓展的路径日益明显,特别是微信、抖音、快手等社交媒体的覆盖面越来越广,农村电商发展迅速,以前三四线以下的城市,电商触及不到的一些地方,现在都已经全面覆盖,像拼多多拓展速度飞快,淘宝京东更是几年前就在布局农村电商市场。

以工带农,以工促农,工农互惠。我市五金制造特色明显,保温杯、电动工具、休闲用品、厨房电器等产品主要针对消费终端,在整个流通环节中具有不可替代的优势,工业制造强大的优势,为我市诸多电商创业者开拓农村市场奠定了坚实的基础,每天我市五金产品都在源源不断地输送到全国各地。

据阿里研究院相关统计数据显示,去年,我市网络零售额720.7亿元,其中农产品网零14.3亿元,共有各类网店7.65万家,其中活跃网店4.08万家,省3A以上电商产业基地3个,淘宝镇9个,电商专业村74个,成为全国十大淘宝村集群之一;连续四年跻身全国电商百佳县榜单前三,全国农产品电商五十强前十,全国县域跨境电商排行榜亚军。

创新模式 产销对接形成现代化流通供应链

依托发达的服务系统支撑,我市积极引导多渠道布局网络营销,打开了本土特色五金产品和农产品的上行通道,以电商办+公共服务中心+协会的模式,全力引导我市各类产品产销对接,形成集生产、加工、流通、服务于一体的现代流通供应链。

截至目前,我市拥有农村电商服务站675个,农村金融电商驿站323家,物流体系遍布全市各个角落。过去3年,我市淘宝村呈现爆发式增长,淘宝村数量增长15倍,淘宝镇则从2017年的4个猛增至2018年的9个,直接解决就业岗位10.96万个,间接带动本地和周边县市就业岗位29.11万个。

与此同时,多样化的产品体系、强大的供应能力以及为数众多的电商创业者,让我市成为各大电商平台争夺的主战场,五金制造特色频道、京东特色永康馆等一系列特色通道相继建成,为我市农村电商的发展提供了捷径。与此同时,丰收购、邮乐购等电商平台批量上线,最土网、永康淘等本土电商平台快速发展,形成我市特色农村电商产业带。

在农村工业品网上销售迅猛发展的同时,我市农产品电商的建设同样如火如荼。借助电商平台,前

仓舜芋曾创下日销万斤的记录,并且涌现出福大叔蜂蜜、方圆藏红花、伟丰两头乌、菇尔康菌菇等一些网红农产品,农副产品电商销售量井喷式发展。

通过引导农户应用微信、直播、抖音等社交媒体进行销售,引导企业上网尝试预售式、拼单式等新模式,支持探索开设特色农产品新零售店,发展智慧农业旅游。农业销售渠道开拓多点开花,快速形成完善新型网络营销布局。市商务局相关负责人介绍。

在农村电商遍地生根发芽的同时,我市电商产业的聚集效应不断提升,电商产业基地、淘宝镇、淘宝专业村数量逐年增加,通过基础服务设施、快递物流产业、金融服务系统的支撑,电商创业氛围浓厚,进一步反哺实体经济的发展。

目前,我市着力打造一批具有规模效应和示范带动效应的龙头企业,以标杆企业和知名品牌为农村电商发展注入强劲动力。加快构建资源整合与共享机制,整合市场、政府、企业与生产者之间的信息资源,探索建立永康缙城市群和贫困地区电商帮扶共建共享机制,实现企业、渠道及地区之间物流信息共享,推进网点与农户之间高效对接,全面提升农村电商发展效率。



方圆科技公司工作人员铺设电商渠道。

理念输出 建立贫困帮扶共建共享机制

将深山里的优质农产品送入城市餐桌,带动山区农民增收致富。成立短短两年,作为我市本土农村电商平台,最土网快速崛起。葡萄、生姜、西瓜、提子、杨梅,哪里的农产品滞销,最土网的工作人员总会第一时间出现,帮助农民吆喝。

依托最土网的50万活跃粉丝,该平台初步建立起农产品营销平台。让农家土货走出大山,帮助农村解决农产品销售难题,进一步提升我市农产品的社会影响力和品牌价值,做大做强特色农业品牌,拓宽优质农产品销售渠道。让藏在深闺无人识的山区农产品通过搭乘电商快车,让更多的永康土特产通过最土网走向全国。

在帮助农民销售农产品的同时,最土网还同步帮助农民掌握电商创业技能,启动了百村千人农村电商培训工程,让村民了解更多的电商知识,将一些简单的实操技术教授给村民。根据农民需要,最土网农村电商服务站、最土驿站开始在全市农村全面布局,建起28家最

土服务站、48家最土驿站,方便每位需要寻求帮助的农民都可以就近上交资料,也可以让最土运营总部加快帮扶解决的跟进速度。

最土网取得的成就是我市借助农村电商精准扶贫的典型,近几年来,我市农村电商蓬勃兴起,将小农户与大市场对接起来,涌现出一批网红农产品,解决了农产品难卖问题,让农户的腰包越来越鼓,为农业农村经济发展带来了无限生机活力。

与此同时,我市积极输出成功的电商服务理念,着力帮扶多个对口贫困地区,分别与四川理县、四川凉山彝族自治州、云南镇雄、新疆阿克苏多个国家级贫困县(地区)建立长效帮扶机制,提供人员、资金、经验、渠道支持,以农村电商为引领,帮助销售当地特色农产品,培育阿憨哥、玉丰等农产品品牌。输出电商服务理念,提供多场次多形式免费培训,专门派市商务局电商分管领导赴吉林挂职,帮助发展当地农村电商。

在我市对口帮扶下,2018年四川理县成功实现脱贫,退出国家级贫困县。

记者手记

数据化平台化开拓现代化流通新路径

我市工业制造发达,特色农产品资源丰富,强大的供应能力形成卓越的外向型经济体系,随着互联网产业的快速发展,运用新模式、新物流、新零售、新服务的框架,农村电商成为我市转型升级的捷径,加快一二三产业融合的速度,实现标准化、品牌化,提升产品附加值。

如今,乡村振兴的态势愈演愈烈,对我市来说,产销两边都出现了巨大的机遇,其关键在于如何尽快构建渠道,加速抢占市场先机,做实自身内功,形成现代化商贸体系。

为此,有关部门倡导发展特色产业体系,支持工业生产和产品智能化,推动农产品迈向精深加工,促使

产品品牌化、标准化,培育网红品牌,创响一批土字号、乡字号特色产品品牌,打造农村电商产业带,推进产业链大数据建设。

加快农村电商发展,离不开推进完善物流服务体系,多站合一、资源共享的物流节点发展模式亟待形成,提升物流效率,降低物流成本,建立现代物流体系。

下一步,我市要推进形成大数据平台化建设,利用实时大数据分析产品区域性和生产信息,构建行业平台化服务体系,通过数据反哺供应链,帮助引导全市工农业向优品质和高效益管理转变。引入知名企业,升级商贸流通体系,探索新零售建设。