

电商新势力

供销农产 互联互通

——辽宁省供销系统发展农村电商推进农产品现代流通体系建设纪实

□□ 本报记者 于险峰 张仁军 文/图

6月27日,以“供销农产、互联互通”为主题的“2019辽宁省农产品产销对接会暨中国供销电子商务发展联盟辽宁分盟成立大会”在沈阳市铁西区彰驿站村盛京驿站举行。供销社借助供销社总社全国的线下渠道优势,结合新零售的创新营销模式,推出的新型终端售卖模式“快闪集市”也在本次对接会上首次亮相。据了解,“快闪集市”是可以快速搭建的以无人售货模式、集中式营销为主要特点的供销乡村集市,它可以快速组建社群营销,发挥供销社的“一链一店式”服务优势。

辽宁省供销合作社联合社理事长主任肖涵说,本次大会为省内外地多生产基地、家庭农场、合作社、流通企业和采购商等搭建合作交流平台,推动农产品流通产销对接。近年来,全省供销社把参与推进辽宁乡村振兴作为工作总抓手,坚持以农业供给侧结构性改革为主线,积极开展物流配送,拓宽农产品流通渠道,加快推介优质特色农产品走出辽宁。同时大力发展农村电子商务,开展农产品检验检测,有效保障农产品质量安全,较好地解决了农民“卖难”、市民“买贵”和农产品质量安全问题。

发展县域电子商务,加强农产品现代流通体系建设

在年初举行的辽宁省供销社推进农产品现代流通体系建设新闻发布会上,省供销社相关领导表示,今年辽宁省供销社将大力发展县域电子商务,扩大农产品销售;同时积极推进系统内乡村网点信息化改造,整合现有农村电商资源,按照“县有电商运营中心、乡镇有服务站、村有服务点”的发展模式,因地制宜发展区域电商和专业电商,形成多层次、多形式农村电商服务体系,推动线上线下融合发展,打造供销社电商核心竞争优势。

中国供销电子商务发展联盟辽宁分盟的成立是对此的一个回应。中华全国供销总社经济发展与改革部现代流通处处长、中国供销电子商务发展联盟秘书长齐雪飞说,当前电子商务已成为加速农产品上行、加快农产品产销对接的重要方式。此次辽宁分盟的成立,将为供销社系统内外单位、个人、社会团体搭建一个开放合作的交流平台,促进各类资金整合、共享,助力辽宁省农村电商、农产品电商健康有序发展。

具有多年电商运营经验的沐诺农场创始人王胜君认为,中国供销电子商务发展联盟辽宁分盟的成立,将为辽宁传统企业转型服务,与实体经济合作共建农产品电商平台和农村电商服务体系。分盟成为辽宁本土环境下诞生的一种全新模式,立足辽沈区域特点,原产地农产品“互联网+”牵引农

产品流通模式转变,依靠现代农业技术服务、品牌价值支持和农产品深加工等高品质高价值回报,降低了农业生产成本,增加了农民收入,间接拉动了区域经济增长,全面推进了以农业产业化发展为导向的资源优化组合。

辽宁省供销社积极创新经营服务模式,探索“互联网+农村物流”,大力推进县域电子商务运营中心建设,初步形成了“县有运营中心、乡镇有实体店、村有服务站”的线上线下融合发展格局。目前,全省供销社发展电商平台38个,建成乡村电商服务站425个。沈阳“供销快线”、庄河“风百年”、桓仁“源宝裕农”、朝阳“农产品网”等一批县域电子商务平台,已逐步成为引导当地农民提升市场开拓能力和农产品营销能力的重要渠道,有力地促进了“网货进村入户,农货上网进城”。

辽宁省供销社充分发挥农民合作经济组织和涉农企业的龙头带动作用,一方面通过引导农民发展订单产业,一方面大力推广基地直采直供、连锁配送、产销对接、农村电商等经营方式,积极开展城市统一配送、共同配送,大力推进农产品进市场、进超市、进社区、进团体的“四进”工程,努力实现从产地到餐桌无二次批发,减少流通环节,降低流通费用,从而较好地解决了市民“买贵”、农民“卖难”问题。

线上线下融合发展,供销快线促进城乡双向流通

近年来,沈阳市着眼农产品现代流通体系建设,开展了多种形式的惠农助农产销对接活动,扩大了沈阳市农产品知名度,建立了新型高效的农产品流通体系。在沈阳市的《乡村振兴战略规划》中,明确提出加快推进农村电子商务工程,政府的“十三五”规划也确定了农村电商示范地建设工程,计划到2022年培育农村电子商务主体1500家以上,发展一批农产品电商企业和合作社经营主体,农村电子商务交易额突破100亿元。

沈阳市供销社联合社理事长主任孔德树表示,从2015年沈阳市供销社推进综合改革以来,农村电商体系建设已初具规模,带动力也明显增强。下一步全系统要始终坚持为农服务根本方向,重点在农产品电子商务、社会化服务平台、县域电商运营中心和电商人才培养等方面做优做强,合力共建,推动沈阳市农村电子商务建设又快又好发展,助力沈阳乡村振兴战略实施。

此次农产品产销对接会,沈阳市共组织一木山楂、一粟、豆华天宝、鹤湖米业、鑫鑫华腾米业、沈阳供销快线、京东东北分公司等178家农业企业、农民专业合作社、农民经纪人及种植养殖户参加,进行展销、洽谈、对接。沈阳供销快线电子商务有限公司与鞍山汤泉一品食品工业有限公司进行现



场签约,达成战略合作协议,一些农民专业合作社也与农产品流通企业达成销售意向。

沈阳供销快线电子商务有限公司副总经理张齐向记者介绍,他们坚持以打造线上线下融合发展的农村电商综合服务平台为战略定位,以“B2B+O2O+ERP”为主,B2C为辅的业务模式,通过不断夯实技术研发、支付金融、仓储配送、农事服务、农村综合服务基础服务能力,努力构建起农产品进城和日用品下乡双向流通网络体系。

辽宁汤泉一品实业集团位于有着亚洲“第一泉”美誉的温泉胜地、全国文明村鞍山市千山风景区汤岗子镇汤岗子村,集团是由汤岗子村民委员会创办的集农产品种植、加工、仓储、物流、餐饮、物业管理以及现代服务等多个领域为一体的综合性实业集团。汤泉一品实业集团负责人杨春杰向记者介绍,他们与辽宁供销快线合作,汤泉一品成立了辽宁供销快线(鞍山)电子商务科技有限公司,填补了鞍山地区的电子商务专做农产品和食品的线上交易平台的空白,同时也使鞍山400多家食品企业、农产品企业真正达到了销售走出鞍山,让全国消费者体验鞍山的优质产品。

渠道下沉,挖掘供销社系统产销衔接优势

今年大连市的路地樱桃还未上市,但围绕线上线下的樱桃营销推广战役已经提前打响。6月19日,由大连市政府举办的“大连网络樱桃节”提前在北京世博园启幕。此次活动主要依托阿里巴巴旗下“饿了么”和“口碑网”两家平台,结合大连菜篮子工程建设工作,阿里巴巴专门为“大连大樱桃”线上销售提供100万元红包补贴,并且通过支付

宝、饿了么、口碑网三大平台提供亿级流量支持,提升“大连大樱桃”线上销售规模。

沈阳市供销社建设电商平台,打造了供销快线这一市级农产品和农村电商综合平台,自主研发的供销食材ERP管理平台已经与总社电商公司签订联合推广协议,正在向全国推广,已签署合同10家,达成合作意向29家,上线运行4家。并探索建立基地与市场对接模式,依托下属的沈阳秋实种苗有限公司繁育基地,搞订单生产,年育苗能力由3000万株提升到5000万株,农户只负责种,农产品由公司负责帮助对接销售渠道,与地利生鲜连锁超市合作,每天定向出售农户的蔬果达40万斤,农户不再为“啥啥卖哪”发愁,从而保证农户收入的增加。

供销系统具有发展电商的诸多优势,既有生产基地,又有市场与物流配送,更有众多的销售网点。全省供销社系统已建成各类农产品生产基地272个,培育各类农产品市场55个,发展农产品配送中心46个,乡镇物流节点219个,冷藏冷冻库500多个,购置冷链运输车辆600多台,发展农产品终端销售网点和社区便利店1800多个,围绕生产、流通、消费三个环节,初步构建起了农产品现代流通体系,为促进全省经济社会发展作出了积极贡献。

辽宁省农村电商蓬勃发展,京东、苏宁、新益农、邮农丰和乐村淘等20余家省内外知名电商企业和平台加快布局辽宁。辽宁省各地商务主管部门积极与农业部门、供销社和邮政局等相关单位加强合作,共同推动全省农村电商工作。据统计,2018年辽宁省农村网络交易额达395.1亿元,同比增长37.9%。全省累计开展农村电商培训18万人次,带动创业就业近15万人,电商精准扶贫帮扶人数超过1万人。

圆桌论坛

发展电商乡村旅游 助劳动力就地转化

□□ 本报记者 韩晴

党的“十九大”报告中指出,农业、农村、农民问题是事关国计民生的根本性问题,必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重。中国是人口大国,同时也是农业大国,但要成为农业强国,还有很多路要走,实现“乡村振兴”也有一些亟待解决的现实难题。

近日,记者就土地规模化经营、农村劳动力过剩等问题采访了“三农”问题专家、中国农业大学教授何秀荣。何秀荣认为,推行规模化经营是增强农业竞争力的必由之路,要实现规模化经营,就要在城镇化水平进一步提升的背景下,充分解决乡村劳动力过剩的问题,而发展农村电商、乡村旅游等可以有效地就地转化劳动力。

记者:近年来,我国长三角等一些地区通过土地流转发展“家庭农场”,取得了较好的经济效益,规模上也有一定提升,这种形态能否代表未来农村的一种发展模式?

何秀荣:在大城市周边、沿海发达地区以发展经济作物为主的农业,最近几年都搞得很好。以种西红柿为例,两口口子种5亩地,大概可以经营2个大棚,一年总收入能达到10万元左右。还有一种模式就是发展类似于有机农产品的优质农业。但在广阔的西北内陆、中部地区,还是要种植粮棉油这些大宗作物,都属于附加值没那么高的农产品,大宗作物的生产还是要靠规模来支撑。农业要想有竞争力,还是要走规模化经营的道路。

记者:规模化经营是否意味着要有相当大一部分农村劳动力要转移出来?

何秀荣:就目前情况来看,中国的城镇化率还有一定空间。现在是60%多一点,按照国际上的经验来判断,一般要到70%才会稳定,也就是说还有10个百分点的空间。

不过,即使中国的城镇化率达到70%,也仍有4.5亿左右的人口要在乡村地区生活,这意味着有2.5亿左右的劳动力要在乡村地区就业;而农业的劳动力不需要1亿人,也就是说在城镇化率很高的情况下,农村仍然有1.5亿的富余劳动力。

当然,推动城镇化也有很多难题。实际上,已经有很多农村户口的人在城市工作、生活,他们不能算作真正意义上的农业人口,但是光进来没有用,还要真正将“农民”变成“市民”,享受市民待遇。

记者:这么多农村富余劳动力的出路在哪里?

何秀荣:这1.5亿劳动力必然要在乡村就地解决就业问题,这就需要大力发展乡村地区的产业,不只是第一产业,还包括二三产业。只有乡村人口安居乐业,才能真正实现乡村振兴。就地转化就业,在我看来要在几个方面下功夫:一是农业和工业的融合发展,二是发展农村电商,三是发展类似于乡村旅游这样的第三产业。

农业和加工业的融合发展,可以带动产业的持续发展,距离原产地近是在农村建立加工业的一个有利因素,由此可实现一个持续性较好的产业成长。不过农业深加工对农产品的标准化有一定要求。这就要求对农业生产组织形式进行一定改造。例如,德国农业发展有自己的特色,农民种地采用合作制,合作社主要就是为农民统一提供加工服务。同时,合作社也不光是为了统一品种,还为了在市场上有更强的竞争力。

农村电商也是很好的途径,不光是农特产品,大宗商品、粮食也适用。农村电商的优势是扩大了销售半径,大家发现在拼多多上买水果很便宜,就是因为线下流通成本太高了。农村电商不但可以扩大农产品销售半径,提高产品产地售价,还可以根据市场信息反馈调整种植策略。

不过,农村电商同时也面临问题:农民各方面的意识都需要培养。现在电商平台在农村市场竞争激烈。像拼多多这样的平台渠道下沉很厉害,在农村扎根很深,关键是站在了农民的角度想问题:种什么不种什么、结构怎么调整,农民不太清楚,但这些渠道下沉的电商会告诉你。这对农民来说就是一个培训的过程。这个东西别生产了,网上卖不出去价格很低;现在什么东西价格卖得高,有能力就种那个……市场信息就反馈到种植户那里,农民根据市场调整后再上网卖东西。同时,做电商可以消化不少劳动力,这个趋势越来越明显。

第三产业主要是乡村旅游。发展乡村旅游除了可以增加农民收入,还可以增加人气,促进乡村生活现代化。现在的乡村旅游从农家乐发展而来,已经变得规模化、集群化,最后能否进一步形成综合休闲康养,甚至发展出养老护理等产业,还得再观察。其实,乡村旅游也是很好的模式,但是同质化太严重,比如山西的大院搞得不错,一窝蜂就全做这些,交通不便的那些就没人去了。所以乡村旅游还是要想办法让游客成为回头客,才能长久发展。

新电商 新农人

大学生电商创业 “爆款”农产品热销

近日,浙江省“第十四届大学生电子商务竞赛暨第九届全国大学生电子商务‘创新、创意及创业’挑战赛浙江赛区选拔赛决赛”在义乌举办。经过角逐,义乌工商职业技术学院的“新农人农特电商”项目获专科商务类一等奖。该项目负责人、来自四川省眉山市的23岁小伙辛宇说,2017年底把自己家种种的3000斤把把柑运到义乌以“线下+线上”模式进行销售时,只是为了帮助家里减轻负担,没想到很快就销售一空,因此感觉到“土特产品具有较好的电商发展前景”。

辛宇回忆,当时正赶上学校创业导师郑庆良、周海容团队正在招兵买马,他就拿着自家的把把柑直奔老师办公室毛遂自荐。在老师们的指导下,辛宇开始对农产品电商销售进行系统学习。从文案写作到产品拍摄,再到数据分析,他很快成了产品分析的行家。辛宇团队的网店销售产品涉及点心、生鲜农产品、加工农产品等五大类。在运营过程中,团队先后前往甘肃、陕西等地对接当地优质农产品,取得单月网销富平柿饼7.5万斤、四川丑橘3万斤,累计网售爆款台湾黑糖500吨等佳绩,带动60余人创业。

“在销售过程中,我们以‘打造新爆款、巩固老爆款’为基本理念,产品的复购率高达38.97%,远远高于行业平均水平。”辛宇介绍,“我们不仅销售农产品,还深度参与农产品销售的每一个环节。”

今年4月,辛宇团队还与兰溪市农业农村局签订把把柑线上网络营销协议。根据协议,团队与兰溪市政府协作,筹划并实施“互联网+农产品(把把、杨梅)”项目,通过布局传统农产品大市场、大V网红带货播台赛、建设义乌展销中心等形式,实现改变兰溪农产品网络上行弱势现状、撬动兰溪农特电商全面发展、打造义乌与兰溪两市共享的优质农特网销团队等目标。 黄玉洁 徐玉成

业界动态

电商和快递数据互联共享 将有章可循

记者6月26日从国家邮政局获悉,由国家邮政局、商务部共同制订的《关于规范快递与电子商务数据互联共享的指导意见》于近日印发。指导意见明确提出,电商与快递在数据互联共享方面履行同等义务,确保用户信息安全,妥善存储使用用户数据。

作为专门指导快递与电商数据互联共享的政策性文件,指导意见的出台意味着电子商务经营者、电子商务平台经营者以及快递企业之间的数据互联共享从此将有章可循。

指导意见对电子商务经营者和快递企业提出了同等的义务要求。支持电子商务经营者通过约定的信息传输方式及时将必要的快递数据提供给经营快递业务的企业;支持经营快递业务的企业提供电子商务寄递服务时,通过约定的信息传输方式及时将必要的快件数据提供给电子商务经营者。

电子商务平台经营者不得通过限制数据互联共享,阻碍电子商务当事人自由选择快递服务;经营快递业务的企业不得通过限制数据互联共享,阻碍电子商务经营者获取为消费者提供服务所必需的快件数据。

指导意见强调了对数据的管控和互联共享管理。电子商务经营者和经营快递业务的企业采集、共享用户信息时,应

当遵守法律、行政法规有关信息保护的规定,不得用于与其提供寄递服务无关的用途。

指导意见要求妥善存储使用用户数据,“利用用户大数据进行增值应用的,应当经过用户同意,并不得将具有个人隐私特征的数据提供给其他单位和个人”。

在确保用户信息安全的前提下,鼓励电子商务经营者与经营快递业务的企业之间依据相关标准开展数据互联共享,共同提升配送效率。支持电子商务经营者与经营快递业务的企业加强系统互联和业务联动,推动作业流程、数据交换有效衔接。

发生在2017年的“丰鸟之争”事件为电商与快递数据互联共享敲响了警钟。指导意见明确提出,建立电子商务与快递数据中断通知报告制度。鼓励电子商务经营者和经营快递业务的企业建立数据中断风险评估制度,实现数据互联自动检查、全程监控。

指导意见提出,加强电子商务与快递数据政府监管。商务主管部门和邮政管理部门将推动制定电子商务和快递数据采集、传输、使用、共享、安全风险防范等相关标准,提高电子商务和快递数据互联共享效率,保障数据安全。

新华社记者 赵文君



送庄镇:电商入村 产销两旺

6月25日,在河南省孟津县送庄镇白鹿村果园里,农民们正在忙碌着采摘刚成熟的桃子和西瓜,通过电商网络对外销售。

送庄镇地处邙岭,以大面积种植蔬菜、瓜果及粮食作物为主。2018年以来,该镇积极组织特色农产品上网销售,新建电商孵化基地1400平方米,配备电脑、农产品检测设备,建设了培训中心、农产品展厅、众创空间及包装车间等。目前,该镇开设特色农产品网店100余家,打造活跃店铺60余个,采用鲜桃加厚包装、袖珍西瓜气柱包装、葡萄“泡沫盒+气压缩+冰袋”包装等技术,破解了农鲜产品物流难题,培养了一批农村网络创业青年,使农产品销售额新增600余万元。 梅占国 谢广秋 摄