



# 电商巨头争相“下乡” 农村特产借机进城

## 农村市场成电商发展新蓝海

### 财经观察

2月6日,浙江省首家苏宁易购服务站亮相奉化市中山路,80平方米的店铺里,各种网购商品的二维码贴了大半个墙面,工作人员主要任务是教会从未在网上买东西的顾客学会网购;3天后的2月9日,宁波首家京东农村服务中心在余姚凤山街道悄然开业,以前只能在网上遇到的京东“小二”今后将在此常驻;淘宝的工作人员也正在奉化的乡村紧锣密鼓地寻找场地,下个月,首批10个淘宝村级服务站将在奉化亮相……

电商巨头在宁波频频下乡跑马圈地,一场围绕农村市场的电商大战正悄然拉开序幕。在巨头们看来,几乎空白的广阔农村电商市场,是一片未开拓的新蓝海,他们争先恐后地把触角伸向日被忽略的村落。与此同时,农村的土特产品也通过网络快速发向各个城市。 记者 孙美星



位于奉化的浙江首家苏宁易购服务站。(苏宁供图)

### 市场监管部门 抽查饭店、年货 海曙两饭店 后厨不规范

商报讯(记者周雁 通讯员曹小琴)昨天我市市场监管部门对承办大型年夜饭的餐饮单位以及正在会展中心举办的年货展销会进行了突击抽查,检查中发现,总体情况良好,但个别饭店的后厨存在不规范的情况。

在海曙马园路上一家饭店的后厨,一只装有红枣汤的搪瓷盆直接放在地上;熟食陈列间里,则发现了装有塑料纸等垃圾的垃圾桶。“红枣汤摆放在地上是不规范的,熟食间里有垃圾桶更是不允许。”执法人员现场进行了指正。

另一家饭店后厨留样柜中的食物用盘子加盖保鲜膜盛放。“留样容器不能用盘子,规范的做法是,用有盖的不锈钢的盆子保存。按照要求,供应量在10桌以上的菜肴必须留样,留样时间需要达到48小时。”

在会展中心,执法人员随机挑选了海蜇、香菇、枸杞、进口水果、粮油等数十种商品进行快速检测。总体情况良好,只有一种鱼片查到了亚硝酸盐。不过执法人员告诉记者,按照国家标准,允许鱼片这样的腌制食品含有少量亚硝酸盐,有没有超标,还需要回实验室进一步分析。

市场监管部门提醒市民,节日期间外出就餐,首先要查看所选择的餐饮单位是否取得并出示餐饮服务许可证和营业执照,不要去无证照的单位消费。其次是看脸谱(即量化分级等级)消费,尽量选择A级(大笑)或B级(微笑)单位。另外,应保存好发票凭证,以备消费维权,消费者如发现食品安全问题或遇到消费纠纷可拨打12315、96311或96317向市场监管部门进行举报投诉。

### 电商巨头纷纷“下乡” 布局县级市场

在宁波,苏宁电器的连锁门店多以大卖场形式出现,而奉化市中山路上的这家苏宁门店却是“迷你型”的,店铺面积只有80平方米左右,只有一半的空间摆放着一些家电产品实物,贴着各种母婴、粮油、日用品的商品图片价格以及二维码反倒是占了大半个墙面,“扫码购物更优惠”的字样更是异常醒目。

“以前只知道苏宁卖家电,没想到还能在苏宁网上买油和大米。”2月6日开业当天,一名从未有过

网购经历的张女士在工作人员的帮助下注册成为苏宁会员,并购买了一瓶特价大豆油。“感觉网上购物的方式很新鲜。”张女士说。

“根据计划,我们的服务站会遍及所有的宁波三四线市场,今年至少开出200家。”苏宁宁波区域总经理吴俊介绍说,服务站的一个很重要的功能就是培养农村用户的网购习惯,此外,服务站还具有售后服务、物流配送、金融等相关功能。

2月9日,在余姚凤山街道金

型路上,挂着大红招牌的宁波首家京东农村服务中心正式开业,200平方米的服务中心里,设有电商购物体验区、配送区、存储区。记者从京东方面了解到,京东县级服务中心集物流配送、电商购物体验、电子商务培训等功能于一体,将辐射当地所有村镇。

围绕农村电商这块诱人蛋糕的竞赛,正在加速上演。今年2月,奉化市与阿里巴巴集团正式签订了农村电子商务合作协议,率先在宁

波大市范围内试点“农村淘宝”项目。

“设在奉化市区的700平方米‘农村淘宝’市级服务中心已经开始施工,下个月将推出首批10个村级服务试点站,目前已进入选址阶段。”奉化市商务局副局长陈敏芬告诉记者,根据计划,奉化将在今年年底前建成村级服务站100个,2017年年底,村级服务站的总数将达到300个,覆盖奉化八成以上的自然村。

### 市场规模超千亿 农村成电商新蓝海

崛起于城市的互联网巨头们纷纷下乡,看好的是有7亿农民的农村电商大市场。继我国网购市场规模突破1万亿元之后,城市网购市场增速日渐放缓,农村市场成为电

商新一轮增长的新热点。

阿里研究院发布的《农村电子商务消费报告(2014)》显示,以淘宝网数据为例,淘宝农村消费占比已从2012年第二季度的

7.11%提升到了2014年第一季度的9.11%。2014年全国农村网购市场总量预计将达1800亿元以上,2016年将突破4600亿元。

除了阿里、京东、苏宁等互联

网巨头外,也有宁波电商企业看好农村电商市场。如宁波本土电商企业“我是农民”网,已经在北仑农村发展起了电商团购业务,帮助村民团购实惠的网上商品。

### 解决配送问题 覆盖“最后一公里”

“农村消费者对网购并不熟悉,更适应‘看得见、摸得着’的交易模式,农村电商市场还处于冻土层。”宁波市商务委流通业发展处尹秋平说。

鉴于农村物流配送和消费习惯等问题,电商把进军农村市场的重点聚焦在“最后一公里”上。记者从淘宝方面了解到,奉化市区的淘宝

市级服务中心建成后,将成为300个淘宝服务站的物流和配送中心,使得以前收不到快递的偏远乡村也能收到网购包裹。考虑到不少农村网友从没有网购过,农村服务站设置了宽松的购物条件:村民看中的商品工作人员可代为购买,到货后先试用,满意后再付款,如果不满意直接把货物退到服务站即可。

京东在余姚的农村服务中心开业后,招聘了首批乡村推广员。“我主要的任务就是教大家上京东买东西。”看好农村电商前景,余姚个体户朱月华成为了余姚首批京东农村推广员。按照计划,京东全国的乡村推广员在3月初将突破3000人。

尹秋平还表示,发展农村电商的瓶颈除了配送问题外,电商人才

的紧缺也相当迫切,为此,宁波已着手准备有针对性地培养农村电商人才,同时还将通过“电子商务进万村”工程,帮助电商企业拓展农村市场,计划通过3年的努力,在全市城郊和主要建制村建设1300个电子商务服务点,逐步推进电子商务向农产品批发市场、中介组织及农户延伸。

### 电商服务下乡 土特产品进城

正在农村快速扩张的电商服务点除了让网上商品顺利“下乡”外,还担负着帮助农产品进城的重任。奉化兴达海产食品有限公司是一家有着20多年历史的农产品加工企业,借助苏宁易购奉化

服务站的渠道,如今公司的油焖笋、红膏蟹、芋艿头等30多种土特产,已经在苏宁易购的网购平台销售。

“通过网络,让全国各地的消费者都了解了我们奉化的优质土特

产,并且已经取得了不错的销售成果。”公司总经理裘丽娜告诉记者,春节前的这几天,公司每天都有五六百个网上订单,最远客户来自北京、广州等地。

据了解,淘宝、京东、苏宁

易购设在宁波各地的农村服务站、服务中心都兼顾采购功能。淘宝方面还表示,他们的农村服务站还将上门指导农民如何为自家的商品拍照,如何在网上议价、发货,吆喝自己的农产品。

### 专家:农户可与电商一起分享农村电商蛋糕

“目前各大互联网巨头发展农村电商的思路主要是两条线,一是把商品送下乡,二是把农产品卖进城。我个人认为,后者比前者更重要。因为对于大多数农村来说,对赚钱更加迫切,只有让农民们拥有线上创业或销售的家致富的渠道和方法,农村电

商市场发展才有源源不断的动力和活力。”浙江大学宁波理工学院经济与贸易学院电子商务研究所所长林承亮说。

林承亮认为,农村电商目前还处于市场开拓时期,还面临着诸多问题,比如现在的农村人口虽然众多,但不少农村只有留守的老幼妇

孺,这些很难被“激活”成电商用户;偏远乡村的物流配送也存在难题,成本控制是个不小的挑战。

“从另外一个角度来看,农村有很多的优质农产品,依靠网络这一便捷的渠道,可以大幅度降低营销成本。”林承亮说,但农产品标准化的问题制约着农产品的线上销

售,而这单靠一家一户的农民很难解决。因此,比较理想的模式是,把更多的农户组织起来成立农村专业合作社组织,合作社与电商企业合作,根据电商企业的标准指导农户生产,这样可以达到事半功倍的效果。也就是说,电商可以与农户一起分享农村电商领域的蛋糕。

### 特惠 春节短途游

#### 春节短途游

初一至初四:厦门鼓浪屿超值品质三日游(住“桂三”),1398元。

初二至初四:横店影视城春节狂欢二日游(不含梦),558元;建德江南悬空寺——大慈岩、新叶古村特惠一日游,98元;象山影视城庙会,游民俗文化村一日,168元;苏州林屋洞赏梅、水乡角直二日游,268元;“乌镇(东栅)、西塘、南浔”古镇情怀休闲纯玩二日,488元;南京夫子庙、扬州瘦西湖二日游,488元;千年古城南京中山陵、总统府二日游,458元;苏州观桥、无锡灵山、大佛二日游,638元;常州环球恐龙城、迪诺水镇迎新灯会、恐龙谷温泉二日游,578元;秀水千岛湖(中心湖区)、瑶琳仙境、红灯笼外婆家经典二日游,488起;丽水云和梯田、古堰画乡、景宁印象山哈、畲族博物馆风情二日游,538元;丽水缙云仙都、景宁畲族婚嫁、古堰画乡、南尖岩三日游,908元;南京瞻园、苏州寒山寺、无锡灵山大佛三日游,858元;

初五至初六:横店影视城春节狂欢二日游(不含梦),299元。

运通旅游报名热线:0574-87651111;运通微信号:utour57676;QQ群:116159829;报名地址:海曙区新典路536号新海蓝钻A座8楼。