

当“互联网+”直面“三农”

—看新型农村电子商务生态体系建设的“奉化模式”



马云来访

【 阿里巴巴集团董事局主席马云在村淘项目启动之初就曾前往奉化考察，对奉化农村淘宝建设大加赞赏，并表示全力支持项目推进。】

2015年4月15日，阿里巴巴农村淘宝奉化项目正式启动，目前已有一个市级服务中心、49个农村电商服务站开业运营，奉化成为宁波第1个、全省第5个、全国第26个“农村淘宝县”，奉化开启“三农”接轨“互联网+”改革红利之旅。

厚积薄发方可寄望收获。截至今年7月底，奉化“农村淘宝”共实现交易约4.6万单、网购营业额约700万元。4月29日至5月8日“阿里赶集惠”活动期间，奉化村均订单数、村均交易额均位列全国第一。

今年，“互联网+”被写进政府工作报告，“+”本身就象征着无限想象和可能。在成为当下最热词汇背后，是“互联网+”变身经济发展“主心骨”的时代特征。如果说传统农业、落后农村、弱势农民在奔向现代化的征途上，能否有一个后发制胜的超车弯道，“互联网+”必定是一次时代赋予的绝佳契机。如何迅速汲取这个时代改革红利，奉化在思索，并努力着。

以“农村淘宝”为切入点，构建一种新型农村电子商务生态体系（即“互联网+”与“三农”的全面贯通融入体系）是奉化构建“互联网+三农”的落脚点。主要领导带队外出学习考察先进经验，举办“互联网+县域经济”农村电子商务高峰论坛，电商专家坐在农家面对面为农民群众答疑释惑……涉农之事，准备之初就务必严实。不忘初心，方得始

终。

按照“政府宏观引导、市场优化配置、企业自主发展、社会广泛参与”的原则，以“PPP模式”（政府与社会资本合作模式）打造的奉化电商园，由社会专业电商园运营团队作为社会资本主体与政府合作，对园区进行专业化的运营管理。园区具备数据网络、数据中心、物流仓储、技术研发、人才培训等功能。值得一提的是，园区前身为奉化老工业区旧厂房，目前正由传统工业资源向互联网经济华丽转型。

同时，奉化加速“硬件”配置，把农村电子商务的配套设施纳入新农村建设整体规划统筹考虑，对所需的仓储、公共服务设施给予前瞻性的设计，实现“互联网+农村”；加快“软件”升级，实现“互联网+农业”；加快“软件”升级，推动现代信息技术和农业智能装备在生产经营领域的示范应用，实现“互联网+农业”；加大农村电商人才培养力度，吸引大学生村官、农村高素质青年成为农村电商创业带头人，带动农村村民成为拥有互联网思维、掌握信息化技术的市场主体，实现“互联网+农民”。

让农业、农村、农民全面融入“互联网+”，激活先进生产力扎根农村土壤，这样才不会让“互联网+”成为新时期城乡新差距。对此，奉化已经出发。



万村惠民计划示范市授牌



服务站为村民量衣服



村点开业盛况



享受到农村电商便利的老年人

电子商务：农村经济发展的新引擎

访谈

奉化市商务局局长 董志松

2015年将是农村电子商务的集体爆发年。农村电子商务在提升农业的产业化程度、调整农业结构、降低交易成本、扩大农产品市场销售范围、提高农民生活品质等方面的优势是不容忽视的。对奉化而言，主要是在四个方面发挥了重要作用：

(一)有助于推进城乡一体化建设。随着农村经济的变化，农民消费观念也发生了根本性转变，对农业生产资料、日用消费品等的品种和质量要求明显提升，奉化农村消费品零售总额的名义增速已连续三年超过城镇。而农村电商的发展特别是村级服务站的建立，可以使农村消费者足不出户享受到来自全球的商品，改善农村消费市场环境，促进城乡消费方式的一体化。奉化市农村淘宝项目运营以来，受到了村民的热烈欢迎，中老年服装、家用白色家电出销量前列，跑步机、医疗辅助器材等受到了经济相对宽裕家庭的喜爱，可以说村淘项目满足了不同群体的多样性消费需求。

(二)有助于加快农业现代化进程。传统农村市场流通受到空间、时间等因素制约较大，而农村电商改变了流通上多环节、多消耗，农民缺乏议价权的传统模式。目前，奉化有10个村级服务站逐渐承担起了线上销售的功能，5月初试点商品上行的5天时间内，共销售本地产品近500单，质优价廉的“奉化品牌”成为看家法宝。可以预见，农村淘宝项目的逐步推进，将有效指导农业生产、减少交易环节、降低交易成本，

对扩大产品销路、打响本地品牌、实现产业集聚产生积极的作用，有效促进农业现代化体系建设。

(三)有助于拓宽农民就业创业渠道。农村电商的发展，将吸引优秀人才扎根农村，依托农村广大的土壤、丰富的资源，借助新型互联网平台进行创业。奉化49家农村电商村级服务站中，只有16家是依托原有的副食品店、卫生室等，其余均为自主创业的本村年轻人，第二批运营的村站则完全按照2.0的模式招募，合伙人为平均年龄30岁的青年人群。此外，围绕农村电子商务的发展，物流、培训等衍生服务业市场随之扩大，进一步增加农村就业机会，催生农民返乡就业创业潮，形成新型农村电子商务生态体系。

(四)有助于优化农村便民惠民服务。分布在各村的电商服务站成为服务农民、改善民生的一个创新载体，承担起了更多的农村便民服务功能，其多样性、便利性逐步渗透到当地村民生活的方方面面。一是代购的配套服务，包括收发快递、向村民介绍商品使用说明、上门安装调试家电等多环节的服务；二是线上的扩展服务，包括代缴话费、水电费，以及后续将推出的金融、保险、旅游、医疗等多领域的服务；三是线下的延伸服务，融入村级青少年综合服务平台，将志愿服务输送到农村，开展“4点钟学校”、流动图书免费借阅、科普知识宣讲、各类信息发布等多方面的服务。

人才回乡创业

农产品走出家门

598名创业青年加入“梦·享合伙人”培养计划。

据悉，尚田镇、西坞街道、莼湖镇等地已经试水联合运营，将蜂蜜、茶叶等产品和农场体验游等服务通过村级电商服务平台对外销售。5月初试点商品上线，5天时间10个站点销出近500单。

今年7月份，奉化农村淘宝合伙人还携奉化水蜜桃首次登陆聚划算。这是在全国范围内，首次以农村淘宝的运转模式将优质农产品通过电商销售。

石海飞：辞职进军“村淘”

2007年，石海飞大学毕业到宁波外贸公司上班，这一呆就是8年。2015年初，奉化开始招募服务站点负责人，平时热爱网购的她，萌生了辞职创业开农村淘宝服务站的想法。

2015年3月，石海飞正式辞职准备进军“村淘”。在她看来，农村是网购的一个巨大市场，非常有商机。“同时也可以帮助村民买到自己需要的东西。”

除了买东西，服务站里也可以卖东西。石海飞举例道，“例如张大爷家地里的水蜜桃或者芋艿头熟了，只要给‘农村淘宝’店里打个电话，技术人员就会免费上门，拍照议价，然后他的土产品就上了淘宝网。”

好不容易得到了订单，却不会发货？那都不是事儿，只需委托“农村淘宝”店主帮你发货即可。买家确认收货后，张大爷便可得到货款。

吕其国：“村淘”解决买卖难题

今年50岁的吕其国是奉化方门村的村民，平时在家务农。

“我也想在网上买东西，但是我不会买呀，儿子替我买了，也不能寄到我们村里，还要跑到镇上去拿快递，非常不方便。”谈及“淘宝”两字，在吕其国看来，这代表着价格便宜、东西实惠，虽有心购买，但是不会上网以及不能送货到村成了他最大的难题。现在，在网上购买的物件都会寄到村淘服务站，届时会打电话通知他来拿货。一听可以到这边拿货，吕其国笑道：“我家离这里也就百来米，很方便。”

此外，最让他高兴的是，农产品也可以通过这个平台走出“家门”销售。他的农产品也可以与村淘站合作对外销售。“买卖难题都解决了”，吕其国说。

链接

奉化农村电商 助推新农村建设

目标任务

第一阶段：2015年底，建成市级服务中心1个、村级服务站100个；

第二阶段：2016年底，新建村级服务站100个，村级服务站总数达到200个；

第三阶段：2017年底，新建村级服务站100个，村级服务站总数达到300个。

结构

市级服务中心→村级服务站→村民

职能

市级服务中心：1.村级服务站的开发建设、培训和发展；2.村级代购市场的运营、管理；3.市村物流服务；4.市场推广、网购培训、参观接待。

村级服务站：1.代购服务；2.物流收货；3.资金结算。服务项目包括：网上代买（农耕物资、家电日用百货、服装鞋帽、学生用品用具）、网上代卖（本地农副用品、农产品及特色产品）、网上缴费（水电煤、通信费等代缴）、创业培育（扶持农特产品网上销售、培训村级网店及村民创业）、本地生活（快递代收发、汽车火车飞机票预订、酒店预订）。

村级服务站代购流程

买（以某款衣服为例）：在农村淘宝店中自行挑选→店主代替村民在网上下单、填好快递地址→以支付宝的形式在农村淘宝店担保账户里向卖家支付货款→卖家发货、村民收货→村民试穿觉得不错，则支付宝货款给农村淘宝→村民试穿觉得不好，直接把衣服交给农村淘宝退货即可。

卖（以村民自种的银杏为例）：告知设立在村里的农村淘宝所需要出售的银杏数量、价格、品质→农村淘宝派出技术人员免费拍照、议价后，把银杏的商品信息陈列至网上货架→村民得到网络订单，按物流要求打包、发货→买家收到确认付款，村民得到货款→农村淘宝根据银杏数量随时修改相关信息，直至该商品下市。



农村电商服务站合伙人面试洽谈

撰稿 奉化记者站 黄成峰 凌青 本报记者 徐欣 供图 奉化市商务局

