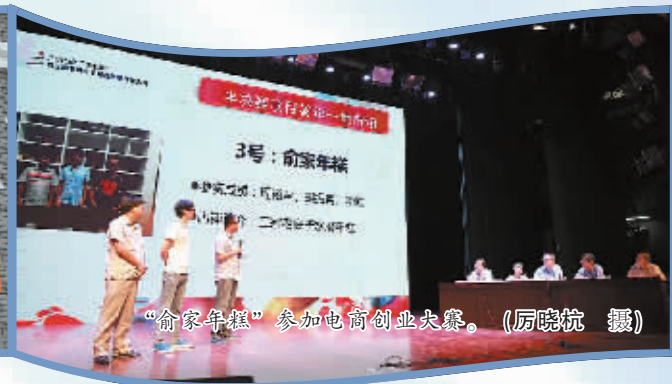


工业品下乡 农产品进城

我市加速搭上农村电商 特快列车



宋小赞为村民代购日用品。(王珏 摄)



“俞家年糕”参加电商创业大赛。(厉晓杭 摄)

本报记者 厉晓杭

电商巨头进驻 整合资源形成规模效应

作为宁波市政府与阿里巴巴集团战略合作项目,“特色中国·象山馆”自上线以来,成绩斐然,已经是宁波特色农产品走向全国的快速“通道”。宁波馆运营商宁波供销电子商务有限公司总经理汪勇介绍,宁波馆积极促成传统农企

农户、高校学生等加入到电商创业中来,扩大全市涉农电商规模。

至今年3月底,已成功上线淘宝特色中国宁波馆(市级馆)、宁海馆、象山馆、余姚馆。去年,宁波馆新增入馆商家504家,总数达685家,平台交易额达到2.05

亿元。今年一季度,宁波馆举办网上年货节、河姆渡食遗、象山“红美人”柑橘盛宴等多个农产品电商营销活动,有力促进了宁波特色农产品网上售卖。今年1月至4月,宁波馆的营业额超过1.16亿元,保持快速增长势头。

去年4月,阿里巴巴农村淘宝奉化项目正式启动,奉化成为宁波首个、全省第5个、全国第26个“农村淘宝县”。奉化的村民从陌生到熟悉再到依赖,网购商品从肥皂、酱油到家电、汽车,农村电商正以星火燎原之势,成为村民购物的重要渠道。

电商的春风吹进了田间地头。茶叶、芋艿头、千层饼等奉化本地优质农副产品、特色产品,通过村淘源源不断地销往全国各地。

宋小赞来自奉化田镇镇西村,去年上半年,看到商机的她毫不犹豫地加入到村淘合伙人行列。她曾经创下一天出单100单、销售额2万元的好成绩。一年时间里,宋小赞帮助村民购物的营业额超过了100万元。此外,她还把油桐笋、土鸡蛋、水蜜桃等特产,通过淘宝卖到全国各地,销售额接近60万元。

本土电商崛起 立足自身优势掘金新蓝海

借助外力的同时,我市加大本土农村电商平台的培育力度。自从加入“我是农民”农村电子商务平台,张春玲从一个家庭主妇,变成了创业者。她把自己家的闲置地方腾出来,放置一台电脑、几个货架,当了网点的站长。平时,她通过电脑操作,帮助村民进行网上预订,而货到之后,则通知大

家前来领货。张春玲说:“本来闲在家里,现在只要点点鼠标,就有千把块的月收入。”

“我是农民”是北仑本土电商品牌,以农村电子商务团购为核心,涉及农村信息化生活、农村创业、公益服务等多项延伸业务,实现农村产销结合。区别于传统的O2O模式,“我是农民”在线下广泛

布点,并设置一年一度的“农民节”和每月一次的“农民日”,为农民提供吃、穿、住、行以及化肥等200余种物资。

本土品牌,何以叫板电商大佬?“我是农民”创办人胡臻伟说,凭的就是接地气。比如,线下网点场地选择主要以闲置农房、村老年活动中心和村内便利店为主,场地是村里的场地,工作人员也是经过培训的村民,这不仅可省下费用,还能帮助农民进行二次创业,一举两得。去年,“我是农民”已经完成首轮融资2000万元,目前有加盟网点506家,每天有1.5万人通过网站购买各种商品。

近年来,宁波本土电商发展势头正

猛,宁波同城购、慈溪“e购吧”等一批本地运营商如雨后春笋般涌现。

此外,我市还诞生了一批立足社群的小众化电商平台。如“阿拉乐乡”,利用淘宝和微信渠道,销售季节性农产品,在粉丝圈内已赢得良好的口碑。

根据有关规划部署,至2017年,我市农产品网络销售额将突破80亿元,县域网络消费额占当地居民消费总额的比重超过35%;建成10个县级农村电子商务运营中心,每年新增200个以上村级电子商务服务点;培训专业化农村电商人才1万人,逐步建立全市农产品网络销售体系、农村电商服务体系,推动全市农村电商发展进入新阶段。

留住人才是关键 电商成为建设美丽乡村重要推力



特色中国宁波馆首页

凭借“三代人、一只蟹”,80后陈仲在淘宝闯出一条新路。他是淘宝宁波馆商家“一市蟹大人”的“掌柜”,年销售额达到500万元,去年登上淘宝青蟹类目的销售冠军。

每一只青蟹,都有“身份证”。陈仲说,只要扫一下标签上的二维码,青蟹的序号、生产基地、加工流通环节这些信息都能清楚地显示出来。通过小小二维码,不仅让质量透明,而且还成了一市青蟹不可替代的“防伪”保证。带着“身份证”的青蟹,通过网络销售,被运往北京、天津、上海、四川等地。

无独有偶,“俞家年糕”的掌柜周裕军也是80后。几年摸索下来,“俞家年糕”迅速成为淘宝网年糕第一品牌,目前已是年销售额上千万元的五皇冠知名淘宝店铺。与此同时,周裕军还创办了俞家文化传播有限公司,传播与年糕有关的美食文化。

酒香也怕巷子深。我市优质农产品资源丰富,如何把产品以更吸引人的方式进

行有效传播,取得更高的知名度,则需要电商人才不断贡献力量。

业内人士认为,由于存在基础设施薄弱、市场秩序不规范、产品质量参差不齐等短板,农村电商不可能一蹴而就。除了用户关、物流关,更重要的是要过人才关。大学生村官、种植大户、返乡的年轻人等对网络接受度较高,充分调动他们的热情,借助农村电商人才,进行平台落地。

奉化商务局局长董志松认为,依托农村广袤的土壤、丰富的资源,不断吸引优秀青年扎根农村,让农村焕发更强的活力。目前奉化农村电商村级服务站中,合伙人大多为平均年龄30岁的青年人。

有关专家也指出,发展农村电子商务,可以把农村青年留在家门口创业,同时也可以吸引在外工作的农村青年,带着资金、项目返乡创业。有为青年扎根农村,将极大改善农村的人口结构、农村的消费方式和生活方式,成为建设美丽乡村、参与基层治理的重要力量。

回顾精彩“十二五” 打造美丽乡村升级版

象山茅洋:山水雅境中的美丽乡村

本报记者 何峰
通讯员 贾红军

清晨,背靠苍翠青山的花墙村,道路两边花开正好,精致的院落里春意盎然。记者登上一家名为“友爱”的民宿二楼,一推开窗就看见蟹钳港,“面朝大海,春暖花开”的梦想,就这样轻松实现。眼前二千余亩海涂,每天随着潮汐静静地来,静悄悄地走,游客在此可观静如处子的海,还可以进行蟹钳港捕捞等渔家休闲体验活动。如今,花墙村已经“墙内开花墙外香”,虽然拥有320张床位,在周末仍然一房难求。

中午,行者岭脚村,绿意如织的草坪上,一只白鸽停在靠椅上待你抚摸;说谎的匹诺曹将长鼻子伸出窗外,一不小心被游玩的小朋友牢牢拽住不肯松手……一幅栩栩如生的墙体3D画,将行者岭脚村装扮成了一个“童话

世界”,吸引着一拨拨的游客。晚上,溪东村的灯光球场亮如白昼,村民正在里面锻炼。这个实行物业化管理的村庄,一眼望去以为是一个大公园,别墅鳞次栉比,建成了集中式居家养老服务中心和文化服务中心,是一个服务功能齐全、环境整洁美丽的高品质农村社区。

……
行走在象山茅洋乡的一个个村落,如同行走在一个个“景点”。近年来,该乡通过点线面结合、分类别推进、一体化创建,整乡推进美丽乡村建设,全域面貌焕然一新。成功创建市全面小康村7个、特色村1个、中心村1个,打造市级精品线及象山“山水风情”精品带13公里,先后被评为省生态乡镇、省森林城镇、幸福美丽新家园建设先进乡镇等。

茅洋乡相关负责人告诉记者,“十二五”期间的美丽乡村

建设,改善了农民的居住品质,为在“十三五”期间打造美丽乡村升级版,将美丽环境转化为美丽经济、将生态优势转化为发展优势,奠定了良好的基础。

“十二五”期间,茅洋乡把每一个村庄作为“景点”来打造。每年重点推进1至2个村,因地制宜打造生态园林型、社区服务型、产业推动型等美丽乡村。山下叶村采用乡土材料,形成具有江南特色的小山村;茅洋村推进农村土地改革,探索出“土地变股份、农民当股东、收益有分红”的村民富民模式……这些村先后成为茅洋乡美丽乡村建设的样板,干部群众看得见、学得到,全乡形成了力争上游的建设热潮。同时,串点成线,打造乡域“美丽走廊”和“靓丽主轴”。

茅洋乡人大主席周璐说,“十三五”期间茅洋将通过提升“美丽产业、美丽环境、美丽乡

风”,创建宁波市美丽乡村示范乡镇,打造宁波乡村旅游聚集区。重点实施以“向海花溪、童画茅洋”为主题的管溪流域精品旅游带建设,争创国家级登山健身步道,对农家乐和农家客栈提档升级,加快旅游产业和村庄融合发展,进一步提升茅洋乡美丽乡村建设品质。



茅洋乡溪东村的民居。(何峰 摄)

精彩推荐

10 深山里的天坑——李家坑村



11 骆驼街道全民开赞“行善之星”



12 霞浦集卡司机之家:给“在路上的人”一座心灵加油站

乡下头,带你寻找有意思的乡村

