



奉化金城村的农村淘宝站。(何峰 摄)

一根网线通田头 万般喜事上心头

# 村村触网，这里的变革“静悄悄”

本报记者 何峰 项一嵌 通讯员 俞加北

开渔节一过，全市的沿海小村又可以“火一把”。与前几年不同的是，不少中老年渔民也学会了在朋友圈销售海鲜，刚捕上来的各类冰鲜货最是走俏。在象山、宁海、奉化、鄞州等地，海鲜大餐和渔船出海的诱人图片成为网络上的“揽客神器”。

一根网线，一部手机，悄悄在田间地头催生“网事”。以农村电商为桥头堡，互联网正在改变我市的农业产业链形态，并潜移默化地影响农村的社会形态和乡土文化。

## 农田联网店，买卖路路通

一头连着丰收的农田，一头连着海量的商品。2015年4月15日，我市首批24家农村淘宝站在奉化区开业后，农村淘宝站在各区县(市)遍地开花，一批年轻的“村小二”从城市“逆流”，加入返乡创业的行列。截至今年8月份，全市已建成农村电商服务站累计超过1700个，奉化、象山、北仑等地建成9个区域电商服务中心和农产品仓储物流基地。一家家村淘站，逐渐变成村民朝夕相处的好伙伴。

进入9月，奉化尚田镇冷西村的“村小二”宋小赞终于可以稍稍歇歇。在不久前的水蜜桃季，她帮村民卖出了3000余箱精品水蜜桃，今年春季更是为当地的特产草莓收获100多万元的线上订单。

“现在村里千来号人和村淘站有联系。”作为土生土长的80后大学生，曾在宁波从事外贸工作的宋小赞令不少村民羡慕，但她见到滞销的草莓烂在地里时，毅然决定回村扎根。除了水果，油焖笋、年糕、土鸡蛋等奉化特产也是她推销的“爆款”。她的村淘站门口长期挂着一块征购农产品的小黑板，农户们亲切地叫她“赞赞”。为在激烈的电商竞争中赢得客户黏度和信誉，宋小赞动足了脑筋。她请懂设计的丈夫帮着搞定了产品包装，并注册“冷西”商标，还创办了合作社。

通过这家每月营业额约20万元的村淘站，许多周边村民告别了辛苦摆摊的日子，年收入也水涨船

## 互联网+农业，花样日日新

始于电商，但其孕育的变局，绝不止于城乡物资通过电商双向流通带来的“物理变化”。互联网这趟“高速列车”开进我市广袤的乡村，传统农业搭上“顺风车”，带

来诸多令人惊喜的“化学反应”。

鸡犬之声相闻，唯独不见后生扎堆，这样的“空心村”在我市山区为数不少。村村联网后，回家务农成为有盼头、有赚头的朝阳产

业，吸引了不少优秀青年。正如奉化村淘运营中心负责人邱虹虹所说，网络给予返乡青年一个平台，让他们能够回到农村从事一个比较“高大上”且富有挑战性的职业，并最终改变脚下这片祖祖辈辈所生活的土地。

在象山高塘乡，家家户户自制的紫菜几十年前只能通过批发渠道销售，利润的大头都归了紫菜贩子。2015年，毕业于吉林大学的胡祖广辞职回到老家，聚起一支30余人的团队，立志改变当地紫菜产业的面貌。两年间，这些爱动脑筋的年轻人不仅开设了淘宝企业店铺和微信商城，还与百度外卖、同城购等电商平台达成合作关系。“公司+基地+农户”的经营模式已带动周边150多户紫菜种植户，仅珠门一个村的紫菜种植面积就有5000多亩，户均种植面积30亩以上，亩产纯利润有上万元。

在互联网的催化下，我市诸多优质农产品成为“网红爆款”，其

产供销模式也发生了深刻变革。

活体青蟹不耐储运，但宁海海山丰水产专业合作社研发的蟹形独立包装盒让它们进入顺丰物流系统，最远“爬”到远在千里之外的新疆，销售半径大幅扩容。“同时，宁海青蟹在全国打响了品牌，赚足了人气，卖出更高价格。”合作社负责人陈刚满说，互联网带来的不仅是销售模式的转变，还有养殖方式的变革。“过去是养多少卖多少，盲目生产容易造成资源浪费。现在青蟹住进了‘公寓楼’，实行标准化养殖，按需进行订单式生产。”去年，海山丰水产专业合作社的网络销售营业额突破了2000万元。

镇海区浦浦金果园农场负责人杨乾雄是位“网络潮人”。“金果1号”葡萄是农场的“压箱货”，杨乾雄经常把生长中的“镇园之宝”放在各个平台进行直播。今年，在网上日益知名的“金果1号”卖到了每粒5元的高价。

## 跨界谋聚变，创业招招鲜

当农具换成了键盘，流量变现为利润，农业的边界也在网络大潮中不断模糊、持续拓展。满载希望的农田，正在新生代“农创客”的引领下，向生态、文化、教育、旅游、休闲等领域延伸。新元素、新模式和新理念不断碰撞，在“核聚变反应”中催生新业态。

“菜菜”是我市民宿圈内知名的职业经理人，她在2014年来到四明山，负责余姚丹山赤水景区公司旗下几家民宿的日常运营。“我们的公众号就是民宿的官方网站，除了有民宿房型等介绍展示，还可以在微信上预订房间。”几年里，“菜菜”和她的团队通过微信公号以及朋友圈软文为这些民宿“叫卖”。原本籍籍无名的院落，通过朋友圈内的“病毒式营销”口口相传，如今日益火爆。“没有互联网，就没有民宿经济的火热”，这句话成了“菜菜”的口头禅。

在北仑区春晓街道，4个大学生创立了乡旅创客工场。这些深谙互联网营销密码的年轻人不仅申请了微信公众号，建立了微信商店和淘宝商城，还负责区域内民居、旅游产品的统一营销，整体包装策划精品旅游线路。现在，“春晓乡旅”微信公众号已经成为了解春晓乡村旅游咨询的“窗口”，游客可直接在手机上一览“吃住游娱购”信息。乡村，让城市更向往。我市许多乡村休闲旅游的从业者不仅

是资深的微信“小编”，还将自己的农家乐和民宿入驻淘宝、途家等大型预订平台，将农旅结合的“大论文”写在线上线下。乡村休闲旅游在互联网的助推下，连年实现高速增长。2016年，我市休闲农业与乡村旅游接待游客4197.5万人次、经营收入41.52亿元，同比分别增长21.9%和22.7%。

我市农村电商虽然风生水起，但也存在短板。在农村，接受过电商业务系统化培训的人不多，农村电商人才缺口仍较大，尤其缺少在农村创业的青年领军人物；农产品质量追溯体系尚未完全建立，农产品标准化和售后服务跟不上，制约了我市特色农产品的线上销售；此外，农村电商配套的物流、仓储、配送体系较为薄弱，尚需进一步完善。

市商务委员会相关负责人表示，下一步将整合商务部门的“电子商务进万村”、农业部门的“智慧农业”、旅游部门的“乡村旅游”和供销社系统的“网上供销社”等涉及农村电子商务的项目与资源，形成发展农村电商的资金、人员和机构等要素保障的合力。同时，通过开展农村电商人才培养、鼓励农村青年开展电子商务创业、培育专业化农村电子商务企业、试点一批农村电商化项目，壮大农村电商市场主体，完善农村电商支撑体系，推动我市农村电商快速发展。

图 示



2015年4月15日 我市首批24家农村淘宝站在奉化区开业

截至今年8月份 全市已建成农村电商服务站累计超过1700个，奉化、象山、北仑等地建成9个区域电商服务中心和农产品仓储物流基地。

2016年，我市休闲农业与乡村旅游接待游客4197.5万人次、经营收入41.52亿元，同比分别增长21.9%和22.7%



### 我市农村电商拳头产品

海鲜(包括新鲜的和烘干的) 年糕  
紫菜海带 时令水果 禽蛋制品  
特色糕点



### 农村淘宝服务站热门代购产品

家电 服装鞋帽 农资化肥 数码产品  
零食 洗护用品 调味品 母婴用品

韩立萍 制图

评 说

## 赞赞“赞赞们”

奉化尚田镇冷西村有个“村小二”叫宋小赞，在不久前的水蜜桃季，她帮村民卖出了3000余箱精品水蜜桃，今年春季更是为当地的特产草莓收获100多万元的线上订单。她推销油焖笋、年糕、土鸡蛋等奉化特产，让许多村民告别了辛苦摆摊的日子；她还推广周边乡村旅游路线，冷西村成了远近闻名的采摘游基地。农户们为此都亲切地叫她“赞赞”。

在全市，像这样的“赞赞”有1700多人。他们一边推销当地的农特产，使传统农业搭上了互联网的“高速列车”；一边帮助村民代购日用品，让村民足不出户就能买到想要的商品。他们做的

事情看似很小，很平凡，但作用很大，意义很深，他们吹皱农村市场“一池春水”，在中国农村经济发展历史上，他们会留下浓墨重彩的一笔。

得农村者得天下。在中国，如果谁占据了广大的农村市场，谁就拥有了最强的市场基础和广阔的发展空间。所以，“向农村进军”已成为时下电商企业的重要商业策略。可以相信，伴随着农村电商成为热点，农产品“烂在地里”的新闻将会越来越少。

“赞赞们”所做之事，既为自己赚钱，又富了村民的口袋，还有力推动了农村市场的发展，值得赞一赞。(李国民)

新闻 1+1

## 我市特色农产品网销渐热

近些年，市供销社负责建设运营的宁波农产品特色馆成为我市优质农产品网销的重要渠道，为推广我市农特产品销售和品牌建设提供了平台支撑。自2014年9月淘宝特色中国宁波馆开馆以来，市供销社已在淘宝、京东等全国第三方电商大平台上建立市县两级农产品特色馆8个。截至今年7月底，入驻宁波馆的我市农产品电商商家达816家，累计实现交易额9.32亿元。

宁波农产品特色馆经常开展以推广地域农特产品为核心的线上营销活动，提升我市农产品地域品牌网络影响力。“河姆渡食遗——余姚农博会”“鹅鹅鹅，曲项向天歌——象山大白鹅节”“余姚网络杨梅节”“象山网络海鲜美食节”“北仑虾蜡年糕活动”等一系列营销活动

精彩纷呈，带动了宁波年糕、象山海鲜、奉化水蜜桃、余慈杨梅和象山红美人柑橘等农产品网络热销，其中宁波年糕、奉化水蜜桃已成为淘宝单品类目销量第一。

慈溪杨梅依托淘宝、京东、善融商务及其他主流电商平台进行“全网式”营销，前年网销杨梅5万单，去年10万单，今年一举突破20万单，实现销量连年翻番，目前占产地杨梅总量的10%。“2017奉化水蜜桃首届网络文化节”通过聚划算、村淘合伙人联合上行、“网红”直播和区长代言等营销活动，实现直接销售11.3万公斤，带动销售1500吨，使得奉化水蜜桃一举超过江苏阳山等地的水蜜桃，登上淘品牌热搜榜首。(何峰 项一嵌)



慈溪一帆果蔬农场负责人通过手机直播为自家的葡萄吆喝。(陈章升 摄)



奉化水蜜桃研究所所长吴大军和网红主播一起介绍水蜜桃。(项一嵌 摄)



“村小二”王卫珠向村民介绍网购化肥的知识。(项一嵌 摄)