

网店让城乡产销“零距离”

——来自河北农村电商发展情况的调查

本报记者 郝静娟

过去线下摆摊卖,如今线上论对卖

“过去核桃摆摊卖,一棵树卖不出多少钱。如今变成文玩,在网上论对卖,一天能卖出几百单。”河北省涞水县娄村乡西安庄村农民王小雨边说边拿出一对核桃,“这叫‘狮子头’,刚在网上被天津玩家预订了。”

麻核桃又称文玩核桃,是涞水的特色产业,有2000多年种植历史。山区独特的气候,让这里产出的麻核桃皮质、纹理、手感别具特色。目前,全县种植面积已达5万余亩,遍及15个乡镇。

一根网线连通城乡,让山村的核桃有了好身价。头脑活络的孙连茹办起了文玩核桃电商综合服务平台,一年四季卖码子、收核桃,日均成交量约400单。

电商平台让王小雨尝到甜头。“要配出一对文玩核桃,不仅品种、形状、皮色要相似,纹路也要统一。现在是网上客户要啥,咱们就种啥配啥。”他参加了县里免费开办的核桃雕培训,学习手艺,如今讲起文玩核桃很有一套:“这个品种是‘百花山’,不少南方客商喜欢,像这个‘白狮子头’,资深玩家感兴趣。”如今,西安庄村家家户户种起麻核桃,年收入少则五六万,多的几十万元。

不只是麻核桃,随着电商下乡,涞水县的油栗、柴鸡蛋、山楂、花生等土特产也火了。在县城农村电子商务公共服务中心的电子显示屏上,每日销售总额、农特产品网络销售交易结构一目了然。县电子商务工作领导小组办公室主任李海涛介绍,去年全县农特产品网络销售总额达7.08亿元。其中,麻核桃的电商平台销售总额1.62亿元。

记者了解到,近几年间,阿里、苏宁、京东等电商企业纷纷布局乡村,构建农村电商平台,改变传统销售模式,越来越多的农特产品变成了网上热销产品。

电商下乡,还给乡村带来新活力。保定市大册营镇夜借村,一户农家小院的屋内,3台电脑并排而置,打印机“哗哗”地吐着单子。“这些都是今天上午的订单。”村民谭子壮忙着联络厂商。自打在网上卖起生活用品,他每天从早8点忙到晚上11点,还雇了3个人帮忙。

纸制品是大册营镇的传统产业,借助互联网东风,夜借村“长”出60多家电商企业。

“亲们,10斤32卷,现在下单只要49.9米(人民币‘元’的网络用语),批发包邮哦!”夜借村盛柔纸制品厂生产车间门口,包装好的卷筒纸码放得整整齐齐,25岁的赵文丽正举着手机做网上直播。注册两个多月,她运营的账号吸引了1万多名粉丝。

“农村电商,主要涉及农产品和加工类产品两大类。”浙江大学中国农村发展研究院副院长、农村电商研究中心主任郭红东介绍,生鲜农产品冷链物流成本高,仅限于苹果、草莓、芒果等一些高附加值品种。加工类产品主要包括日常生活用品、服装、传统工艺品等,占当前农村网上销售的大头。

“农村电商迅猛发展,在当地建立起新的服务体系,生产要素体系和基础设施体系,能够有力助推乡村振兴。”郭红东说。数据显示,去年河北省农村网络零售额达到835.27亿元,同比增长36.78%,占全省网络零售额的27.9%,同比增加2个百分点。

农特产品有了统一网名,标准化生产照方抓药

今年3月起,涞水县所有的农特产品有了一

个统一的名字——“京涞派”,这意味着当地核桃、杏扁等特产将迎来更为规范的质量流通体系标准。王小雨说:“同样种核桃,现在要照方抓药,泥浆蘸根、土壤熟化、疏枝修枝,用上新技术,才能保证长出好产品。”

同样看重标准化生产的,还有张家口市涿源县天然园种植专业合作社理事长王永刚。他坦言,积极引导农产品规模化与标准化生产,统筹农产品生产、冷链物流、包装设计等环节,才能让农产品真正“触网”。以往,合作社只能对藜麦等杂粮进行粗选作业。顺应市场需求,去年合作社开始自建加工厂,建成无尘车间,全程按照标准化生产,销路越来越广。

农村电商带动传统产业升级,农业品牌意识越来越强。

这段时间,位于赞皇县的华润农副产品开发有限公司,正在紧张筹备年中促销活动。“去年‘6·18’,我们卖了3万多单,订单量是平时的10倍多。”公司经理张佳明面露喜色,“这得益于公司专门推出了线上品牌。”

运营农村电商5年多时间,张佳明在摸爬滚打中探索出了农特产品上行的网络“捷径”。如今,他在淘宝、京东、苏宁易购等12家电商平台都开了网店。“靠着好招牌,公司主打的核桃油、南瓜子油、养生茶等特产,每天线上订单都有两三千份,网络销售额每月稳定在300万元左右,占总销售额的70%。”

电商下乡,给村里富余劳动力提供了大量家门口就业的机会。走进夜借村金伯利卫生用品有限公司的加工车间,工人们正在流水线上忙碌。一卷卷卫生纸由机器裁卷完毕,套上包装袋,装入量身定制的快递袋,等待贴标发货。“赶着‘6·18’备货呢!”公司总经理张华说,包装加工的活儿,赋闲在家的妇女、老人都能干。按件计工资,一个贴标工人每月能挣4000多元。

在曲阳县羊平镇东羊平村,依托当地石雕业,电商物流应运而生。石雕艺术品笨重,装卸讲究多,大型石材运费按吨计算。看准物流这个商机,以前靠雕刻为生的村民范玉微,摇身一变成了顺心捷达快递公司的加盟店长,年收入少说也比以前翻了两番。

降低冷链物流成本,畅通农产品出村“最先一公里”

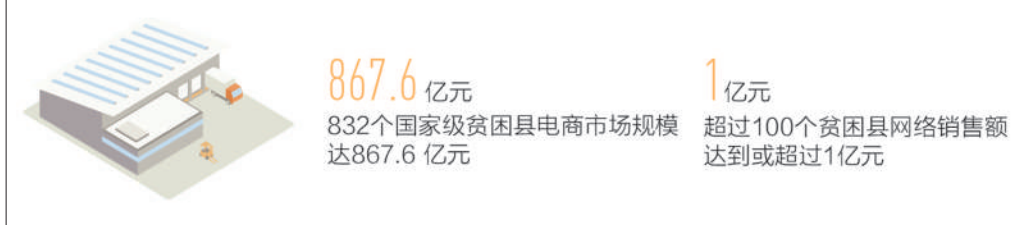
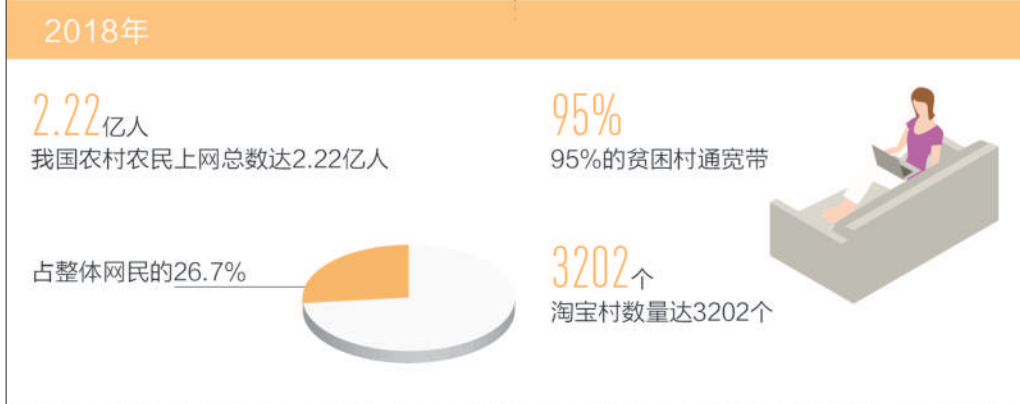
据商务部统计,去年全国农产品网络零售额占全国农村网络零售额的17%。“农产品零售额之所以占比不大,一个主要原因是上行通道不畅。”郭红东表示,冷链物流的高成本成为许多生鲜产品出村的瓶颈。

数据显示,我国农产品物流环节损耗较高,部分地区的农产品物流成本占总成本的30%—40%,而鲜活农产品的物流成本占到总成本的60%。

为解决农产品上行“最先一公里”问题,涞水县建立了电商仓储物流配送中心,开设了14个乡镇级电商仓储物流配送点,与北京龙腾韵达速递有限公司对接,省去了保定中转环节。“通过快递直发北京模式,全县快递行业发货基准价格从每单10元降到了5元,运营成本降低,农特产品的竞争力更强了。”县电商仓储物流配送中心经理晋春雨说。

物流网络不断下沉。夜借村村支书谭红卫回忆,2012年以前,当地只有邮政和申通来村里收货。随着村里快递单量增长,韵达、百世等快递公司每天开车入村,把订单统一拉到京津集散分拨中心进行分拣。

不同于生鲜农产品,一些加工类产品物流烦恼少,但转型压力大。大册营镇副镇长刘铮表示,传统产业和电商融合之后,产业链没有理顺,商户之间缺乏资源整合,前店后厂、家庭作坊的现象依然普遍,同质化竞争激烈。“实现产业转型升级,必须建立起分工明确的产业链条,



亟须更多发展空间和要素供给。”郭红东说。

改革举措正在跟进。去年年底,阜平县出台了加强土地资源要素支持电商发展的相关政策,对引进的国内知名电子商务企业及大型电子商务项目,在符合规划的前提下,可按投资需求优先保障项目用地;对于年销售额在5000万元以上的电子商务企业,在土地等资源要素保障方面给予适度倾斜。

农产品“触网”,离不开专业人才。从石家庄经济学院电子商务专业毕业后,王官回到夜借村开起网店。平时,他经常帮村民设计网页,也不忘定期“充电”,参加淘宝大学在线培训。谭红卫说,要不是这些大学生带动,村里也开不起这么多网店。

用上了大数据,农村电商有了新前景。张

华打开淘宝网店的后台运营界面:地理位置、平均停留时长、跳失率、折扣敏感度……访客行为数据汇集成一个饼图、折线图。“细分市场,满足个性化需求,生意才能越做越大。”

政策加持,让小小网线在农村发挥更大效能。日前,河北省明确提出,建立商贸流通发展引导基金,主要投向农村电子商务等领域。今年,将把更多服务资源引入贫困地区农村电商服务站,推动每个县重点培育一到两个适合发展电商的特色产业。

上图:浙江省德清县雷甸镇成人文化技术学校教师,帮助当地枇杷种植户制作宣传网页、更新信息。 姚海翔摄(人民视觉) 图表数据来源:商务部、农业农村部

话说新农村

产业扶贫,政府部门既不能大包大揽,也不能把责任完全推给市场,“两只手”各展所长,才能扶起有后劲的扶贫产业

放权但不能放手

顾仲阳

近日去某贫困县采访,听说有贫困户向有关部门举报,村里的“扶贫牛”被龙头企业卖了。

事情的原委是这样:为扶持这个贫困村发展产业,县里年初引进了近百头牛,委托当地一家企业养殖,定期向贫困户分红。可没俩月,企业资金链出了问题,贫困户连养牛机会还没得着,“扶贫牛”就被卖了近一半去堵“窟窿”了。

后来这个举报却不了了之,有关部门给出的理由是:只要2020年前,企业按时给贫困户分红,具体生产经营活动由市场主体说了算,政府部门不应把手伸得太长。

乍一听,这理由似乎有道理。可仔细琢磨,却觉得不太是滋味儿。

首先,保证扶贫资金安全本是有关部门的分内之事。在这个事例中,牛的去向就代表着扶贫款的去向,现在企业卖牛抵债,有关部门坐视不管,那等企业经营不下去了再去监管,扶贫资金不就打水漂了吗?

再有,这个项目的扶贫模式也存在隐患。县里把产业扶贫完全放手给企业,企业光给贫困户分红,却既未给他们提供就业机会,也没帮助他们提高生产技能,等2020年项目到期,分红没了,贫困户本事却没长,那他们靠什么稳定脱贫?

说到底,这样的产业扶贫,还是没能处理好政府部门和市场之间的关系。如何处理好这对关系,一直是产业扶贫的一大难点。以前一些产业扶贫,过分强调“扶贫”忽视“产业”,政府部门大包大揽,往往力气没使到,效果却不咋样。现在,有的地方政府却把责任全推给了市场,扶贫资金一投了之,对市场主体缺少必要的监管,这样的产业扶贫同样容易“跑偏”。

光给分红不带动发展就是其中一个典型问题。贫困户整体素质偏低,发展能力偏弱,不少企业发现,带着他们一起发展麻烦事不少。于是就提出,确保给贫困户分红,但政府部门不要再对带动贫困户发展做硬性要求。有了稳定的分红,贫困户就能脱贫,何必再去费劲地设计带动机制?少数以结果为导向的政府部门对此采取了默认的态度。结果,这样疏于监管的产业扶贫,让不少贫困户又开始“躺着等分红”。而这,显然有悖于开发式扶贫重在提高贫困户造血能力的初衷。

实际上,产业扶贫如何处理好政府部门和市场的关系,不少地方都有成功的实践。四川省仪陇县用扶贫资金建设扶贫产业园,要求龙头企业和贫困户建立紧密的带动机制——有劳动能力的贫困户用扶贫小额贷款承包经营,龙头企业统一提供技术指导、市场销售等服务,贫困户边干边学,慢慢地就掌握了种养技术。产业园硬件由政府投入,生产环节承包给贫困户,企业还能享受扶贫贴息贷款等优惠政策,受益也不小。

这样的产业扶贫模式,政府部门和企业各展所长,职责清晰,边界清楚,企业、贫困户积极性都高,脱贫效果也好。相比“大撒把”式的产业扶贫,政府部门的工作量确实要增加不少,特别是要解除贫困户的后顾之忧,让他们大胆参与产业发展,往往需要花不少心思、下不少功夫。

然而,看看贫困户脱贫后一张张自信而幸福的笑脸,想想这么多贫困户因为有了致富产业而改变生活状态,政府部门再多的付出不是都值得的吗?

贫困户不离家也增收

“做什么还不都是为了这个家!”说这话的江裕,是广西壮族自治区博白县那林镇珊瑚村太湖队的贫困户。妻子有轻微智力障碍,3个小孩都在读书,作为家里的“顶梁柱”,江裕一直很纠结:“出去打工是能挣钱养家,可我走了家里谁管啊?”和家人守在一块儿过“穷日子”,一守多年。

去年,金沛工艺厂扶贫车间开到家门口,江裕在厂里谋到一份工艺焊接的活儿,每月2000元左右的工资,让他一下子觉得生活有了奔头。“不用抛家舍业,工作时间自由,既能挣上钱又能照顾家,现在干活儿浑身都是劲!”

和江裕一样,不少贫困户家里要么有老人需要赡养,要么有病人需要照顾,要么有孩子需要哺育,“走不出去,挣不来钱”,让这些贫困家庭面临困境。博白县结合当地产业特点,推进“扶贫车间”建设,使大批无法外出务工的贫困劳动力通过就地就近就业,圆了脱贫致富的梦想。

在扶贫车间布局上,博白县提出优先在贫

扶贫车间进农家

本报记者 庞革平

困村、人口聚集区、易地搬迁集中安置区布局建设,争取实现全县所有乡镇、所有贫困村和易地扶贫搬迁安置点全覆盖。博白县委书记罗宗光说,“通过引导县里经济效益好、示范性强的龙头企业把就业扶贫车间建在村屯里,延伸到贫困户家里,真正把小车间做成大舞台,不仅降低了企业用工成本,也让贫困家庭实现了‘一人就业、全家脱贫’的目标。”

数据显示,博白县已评审认定就业扶贫车间82家,共吸纳6022名农村劳动力就地就近就业,其中建档立卡贫困劳动力1512名,人均月增收约2500元,带动1000多个贫困家庭实

现脱贫。

因地制宜扶特色

扶贫车间都能生产啥?工艺品、服装?可不只是这些,在博白,各乡镇纷纷结合当地特色产业,将扶贫车间建在田间地头。黄凌镇坡塘百香鸡、英桥镇瑞丰白鸽、大垌镇鑫鑫砂糖橘……

除了工资收入,车间还免费给我提供果苗和技术支持,我现在自家地里种植了5亩橙子 and

番石榴,很快就有收成了。”在东平镇富山水果种植车间里,覃林曼一边忙着采摘西瓜一边笑着说。

“目前,公司正着手在2个乡镇筹建就业扶贫车间,全部建成后预计能新增就业岗位100多个。”南宁安奥体育用品有限公司的蔡清南介绍。

扶贫车间发展得红红火火,离不开企业的帮扶热情,更离不开有力的政策支持。

据了解,博白县在扶持扶贫车间经营主体、扶贫车间建设以及贫困人口务工方面均出台了相应政策。以扶持贫困人口务工为例,对居家从事生产加工活动的贫困户,自行购买加工设备可按照实际购置支出给予补贴。博白县县长罗培球说:“这些扶持政策叠加起来,就是要让企业能够放心经营,让扶贫车间顺利建设,让贫困户安心工作。”

目前,博白县共为9家就业扶贫车间发放补贴12.8万元。县财政还安排了近1000万元债券资金,对建在村集体闲置土地的新建车间进行奖励。与此同时,贫困户也获得了岗位信息、职业技能培训、创业担保贷款等就业创业服务。



本版责编:常 钦 制图:张丹峰