

电商助推县域经济高质量发展

策 划:张海燕 撰 稿:王冰雅 宋喜群 乔 洁 唐 薇 林 路 王登科 杨正海 衣凯玥 张巧珍

数据显示,2023年我国全年网上零售额15.42万亿元,增长11%,连续11年成为全球第一大网络零售市场。动动手指轻松购物、足不出户省心收货,舒心的网购体验中,物流配送是重要一环。配送时效、费用等直接关乎网上购物体验。过去,由于物流基础设施等存在短板,一些相对偏远地区的消费者在网购时面临物流服务成本高、效率低甚至无法送货上门等难题。推进“互联网+高效物流”,健全农村寄递物流体系,深入发展县乡村三级物流共同配送,逐步提高西部农村地区共同配送率,这些政策打出组合拳,有效解决了一些地方寄递的“最后一公里”难题。商品送到家门口,农特产品不愁卖,物流成为托举美好生活的重要力量。

贵州黎平 “新三地”模式推动加速发展

近年来,黎平县积极探索传统产业与数字经济融合发展,不断培育壮大电商产业,通过“农民就地就业、农业就地增收、农村就地致富”的“新三地”模式,助推农村电商加速发展。2024年9月,黎平县入选全国第一批农村电商“领跑县”典型案例,成为贵州省唯一获此殊荣的县。

搭建电商平台,促农民就地就业。以深化国家级电子商务进农村综合示范县为契机,投入东西部协作资金520万元,建设集电商运营、供应链优选、品牌建设、全媒体营销、企业服务、人才培养等多功能于一体的黎平县电商产业孵化园,配置健全直播间、综合服务区、运营管理服务中心、大型多功能培训室、产品展示中心等直播和办公设备,引导电商企业入驻,实现电商各链条服务资源聚集,提升电商企业发展水平,促进企业吸纳农民就地就业。截至目前,黎平共有电商企业522家,纳统电商企业32家,农村网商(店)900余家,带动就业8000余人。

壮大电商队伍,促农业就地增收。成立黎平县电子商务产业协会,吸纳电商企业和个体加入,畅通政府与电商企业沟通交流渠道。整合东西部协作、人社、农业等部门培训资金,实施电商“十百千万”工程,开展新媒体电商培训。并积极与电商龙头企业合作,建设无忧传媒乡村振兴直播基地,开展互联网电商运营、乡村振兴达人培训、抖音达人孵化等,不断壮大农村电商队伍。2024年来,黎平新媒体电商培训9期800余人,培育具有影响力网络人才100余名,其中,抖音等平台总粉丝量在100万以上电商直播人才15人。

做强电商产业,促农村就地致富。依托黎平丰富农产品资源,采取“公司+合作社+农户+基地”模式,通过“村姑阿香”等本土网红达人开展“直播带货”,将电商网品源头覆盖县内广大农村主要种植、养殖农特产品范围,电商企业与农户签农产品“订单种植”协议,助力“黔货出山”。同时,引导农产品龙头企业入驻“苗侗山珍”农产品行业协会、832平台、淘宝、拼多多、抖音等平台,拓展线上销售渠道,实现农村就地致富。2024年1月至8月,全县网络零售额实现17539.92万元,同比增长42.18%。

建设兵团六师五家渠市 电商助推乡村振兴跑出“加速度”

“朋友们,大家好!欢迎来到我们的直播间,我身后摆放的就是以本地优质胡萝卜为原料制成的胡萝卜汁,天然无添加,绿色健康,包邮到家……”

在五家渠嘉鑫种植农民专业合作社的线上直播间,主播正在向网友推介胡萝卜汁。不一会儿工夫,就吸引不少网友下单订购。

“这些天,我们借助临近‘双十一’购物节的热度,通过电商直播平台销售合作社的特色农产品,在取得了很好的销售成绩的同时,也对农产品起到了很好的宣传作用。”合作社负责人顾水萍说,今后合作社还要更好地运用电商直播平台,向全国的消费者推介产品,让更多人了解六师五家渠市的风土人情、美景美食、特色产品,助力乡村振兴。

直播带货作为一种新兴商业模式和互联网业态,近年来发展势头迅猛,在助力产业增值、职工增收、扩大内需、乡村振兴等方面发挥着积极作用。近年来,六师五家渠市加快实施“互联网+”战略,不断健全电子商务服务网络,完善电商助农硬件基

础,构建师域电商服务体系、物流配送体系、电商人才支撑体系、网销平台支撑体系,实现农村电子商务双向流通体系的快速发展。

依托援疆资源,六师五家渠市打造新疆情农副产品展示馆,展馆集展示、销售、直播培训于一体,通过“线下+线上”多渠道宣传、推广、销售特色农副产品,为职工群众及合作社提供线上线下融合的产供销服务,实现“小农户”和“大市场”的有效对接,拓宽农特产品销路渠道。六师五家渠市还积极培育新疆中新建特色农产品电子商务有限公司等电商龙头企业,构建起集网上交易、仓储物流、终端配送一体化线上营销体系。

六师五家渠市各团场积极探索搭建农副产品“电商+基地”销售平台,打通产品与客户的信息渠道,实现产销精准对接。一〇一团青湖镇借助地缘优势,从目标定位、政策支持、机制运行、平台载体、项目储备、营商环境等方面,构建集“物流、贸易、产业、金融、数据”为一体的新业态经济生态圈。目前,该团镇已建成2个电商产业基地,引进京东、韵达等物流配送企业,带动职工群众300余人就业增收。目前,六师五家渠市已建起1个电子商务公共服务中心及32个团场电商综合服务站。同时,六师五家渠市在各团场举办形式多样的电商培训班,帮助参训学员全方位了解电商平台建设及运营相关流程、短视频的拍摄制作等,促进就业创业。

重庆城口 让小农户对接大市场

几场降雨后,城口的温度已经下降到15℃左右,咸宜镇青龙村的一个农家小院内,一场助农直播却搞得热火朝天。

“我手中这块腊肉色泽红亮、肉质均匀……”直播间内,咸宜镇助农主播陈德孟正在卖力推介当地的土特产。

“90后”陈德孟是娘心智慧农业科技有限公司负责人。公司成立两年以来,她乘着咸宜镇发展乡村电商的东风,在当地组建了一支直播团队,走街串巷发掘优质土特产。如今,陈德孟直播间内,当地腊肉、羊肚菌等特色农产品已经“上云”卖向全国。

在陈德孟等助农主播的带动下,去年咸宜镇电商中心实现土特产销售200万余元,直接带动35户农户人均增收超过3000元。

陈德孟是咸宜镇第一批从事农产品电商销售的主播。2021年,因丈夫在外务工,她和村里其他“留守媳妇”一样当起“宝妈”,每天除了照顾孩子,还有不少空闲时间。

如何让闲着的“宝妈”既有一份增收的工作,又能为家乡产业发展做些贡献?陈德孟想到了直播这条路子。“咸宜镇地处大巴山腹地,交通条件的限制让不少优质土特产仍‘藏’在深山。直播带货既可以为留守妇女提供工作,也能把农产品卖出去。”陈德孟说。

恰好此时,咸宜镇新一届驻村工作队入驻后,提出要借助电商帮助农户销售土特产的思路。陈德孟得知后,鼓起勇气向当时的青龙村第一书记余讯表达了想要做农村电商的想法。

在余讯的推荐下,陈德孟参加了镇上组织的电商技能培训,外出参观学习乡村电商产业。空闲时间,陈德孟还自学了助农主播的直播要点、短视频技巧。

准备就绪后,陈德孟改建了破旧老屋作为直播间,在小院内成立了娘心智慧农业科技有限公司,开始了助农主播之路。

“大家把农产品拿到院子来,我来帮大家卖出去……”直播场地一建成,陈德孟就四处“吆喝”。她从村民手里收来不少滞销的农产品,然而头一次直播,农产品没能卖出去,她还亏了不少钱。

接连几场直播下来,依然只有寥寥数人观看,陈德孟和村民们都有些泄气。

通过观察同类主播的直播风格,陈德孟发现,越是卖力推介农产品,就越容易被观众“忽略”,而唠家常、聊家乡,则容易拉近与观众的距离。

发现了这一点,陈德孟反复斟酌、练习几天后再次直播。镜头里的她一改“推销”话术,转而热情地向网友介绍自己的家乡。接地气的发言、优质的土特产,让她逐渐收获了一批“铁粉”。

渐渐地,借助直播间,当地的腊肉、香肠、农家土蜂蜜、羊肚菌等特色农产品更好销了——仅去年一年,陈德孟就销售了

200万余元土特产。

两年多来,陈德孟通过直播为家乡农产品打开销路的创业故事,影响了不少当地村民。咸宜镇也抓住电商发展机遇,在当地打造起电商服务中心、物流配送中心等基础设施。目前该镇已培育出10多位电商主播。

云南大理、丽江 直播电商成了“销售大拿”

走进云南生鲜电商直播基地,一筐筐新鲜榴莲、山竹散发出浓浓果香,工作人员正忙着打包、运输新鲜水果。一个个直播间分布在仓库里,在镜头前,榴莲被消费者选中后就会做好标注就地打包。甘福园主播杨少东正在帮新主播看数据:“我干几年就可以带新主播了,在直播行业涉及的工种很多,我现在主要做一些后台工作。”

在云南省大理州宾川县,紫皮独头蒜是当地特产,营养价值高、剥皮方便,但因知名度不高而销售难。1997年出生的晏林英大学毕业后返乡,开始研究如何将紫皮独头蒜卖出去。

“我们拍摄一些短视频在快手上分享,让更多人有一个认识、了解到下单、复购的过程。”晏林英介绍,2023年公司的整体销售额将近1亿元,电商销售额占到70%。在亮眼的销售数据中,晏林英还会把盈余部分的60%返还给农户,提供筛选后的种子和肥料给农户,并提供种植指导。

对于农户来说,直播电商让生产有了“计划性”。“有的农户从育苗就开始做视频,积累粉丝。”快手电商果蔬行业负责人张玉说,“每年能卖出去多少,在后台有详细的数据计算,这也给了农户更自由的销售方式。”

在云南省丽江市永胜县涛源镇上六村,柑橘种植农户邵登福第一次和平台合作。他今年有20万斤的滞销柑橘,多亏了牛天林帮忙联系收购。“本来今年我很想销路,但是他们联系我们之后很快就帮我们收走了,价格随行就市,但是上门收购不用我们小车拉出去了,省去了交通成本,对我们来说更加方便了。”邵登福说。

乡村的基础设施愈加完善,水电路网越来越齐全。互联网重新定义了“距离”,这给想在农业领域返乡创业的青年带来了更多可能性。云南农业大学在校生丁习功作为三农领域的博主,在社交平台收获粉丝近200万。丁习功说:“农产品必须有人来推广,我用自己的方式帮助农户销售农产品,并且通过自己的一些做法,让更多云南农大的同学、家乡的孩子,从互联网平台走到全国的各个地方,是我觉得最有价值的地方。”

平台也在助力三农内容的生产。“2023年,超过13.6亿农产品订单经由我们平台发往全国各地,同比2022年增长56%。三农兴趣用户超过3.3亿,三农内容和消费需求保持强劲增长态势。”张玉说,“2024年我们还将发起‘兴农计划’,做好新农人培训、产地溯源计划、消费者权益保障等工作,持续扶持优质农产品商家。”

贵州台江 为优质农产品插上“云翅膀”

“今天,我们村建成了一站式电商直播基地,以后村民们的生产生活更方便了。一站式电商直播基地不仅解决了村民们网上购物的难题,而且本地的农产品也可以通过电商卖出去,村民们不出门也能赚钱的日子到来了。”台江县施洞镇岗党路村第一书记纪能鹏飞向笔者详细介绍了近年来本村经济社会发展的成效,特别是村产业依托电商拓宽销售渠道,助力群众增收等方面的显著成果。

“直播带货对于农村来说属于新领域,我们要为农产品插上互联网的翅膀,利用直播带货把产品推销出去,助力产业发展提质增效。”岗党路村电商直播负责人介绍道。

岗党路村党支部书记石快发表表示,借助电商的渠道,能让更多农产品搭上“快车”,更好保障农民收入和带动产业发展。现在春节临近,年货销售进入了热卖潮,准备在春节期间依托电商直播基地,通过电商渠道销售本地的黑花生、腊肉、野生蜂蜜等特色农产品,让群众在家即可享受到电商带来的“福利”。

据了解,岗党路村一站式电商直播基地总占地面积200平方米,设有产品展示

厅、办公区、直播间、物流仓储、客户服务中心等功能区,主要功能是帮助广大个体私营企线上带货直销。该基地也是施洞镇第一个“一站式”电商直播实践基地。

一站式电商直播基地的建立,为广大农民提供一个集产品展示、销售、培训、物流于一体的综合性服务平台,增强农民的创业创新意识,培养一批具备电商直播技能的农村人才,推动农业现代化发展。

下一步,施洞镇将发挥岗党路村示范引领作用,充分利用资源和平台优势的“顺风车”,让银饰刺绣、农特产品驶入电商销售的“快车道”,推进电子商务与银饰刺绣、农特产品发展深度融合,同时,辐射带动周边村寨产业发展,有力助推巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,让全镇人民的“钱袋子”彻底鼓起来。

甘肃陇南 构建乡村振兴新生态

“大家好,今天我为大家带来的是陇南的香菇……”中国邮政集团有限公司甘肃省徽县分公司泥阳邮政所负责人冯亚波正在通过快手平台直播带货,直播间里人气十足。

冯亚波是2021年8月通过电商达人引进成功转型为邮政所营业员,她采用线上直播的方式,销售当地的各类土特产,日均发货30单以上。

冯亚波正在抖音平台直播,推进当地农产品。

当下,农村电商队伍已是各地农产品出村进城主力军。

“为了做好农村电商,中国邮政集团有限公司甘肃省分公司为我们配备了直播的相关器材,还通过‘传帮带、结对子’的形式为我们提供帮助,这不仅让我提高了直播技能,也让农产品销售增加渠道,促进农民增收。”冯亚波说道。

近年来,中国邮政集团有限公司甘肃省徽县分公司积极探索“寄递+电商”的融合发展模式,在泥阳等网点打造了电商场景。2022年以来通过直播等平台销售游龙贡米、土蜂蜜、酸菜,助力当地群众销售核桃、辣椒、食用菌等农产品,帮助农民群众增收超400万元,积极推进了惠农合作项目,助力乡村振兴发展,解决农产品“销售难”的问题,有力助推了徽县农产品走向全国,实现了电商发展和农民增收,为实现乡村振兴贡献了邮政力量。

甘肃省陇南市武都区栽植花椒历史悠久,适生范围广,全区36个乡镇中有34个乡镇适宜发展花椒。以色红油重、粒大饱满、香味浓郁、麻味醇厚、药效成分多、精油含量高等优良品质著称。“这里的村民在晾晒花椒后,花椒籽就成了废料,后来了解到它可以用来泡脚,具有祛寒、改善睡眠的功效,通过直播平台推出后,截至目前已销售4吨左右,真正实现了变废为宝。”中国邮政集团有限公司甘肃省陇南市武都区分公司钟楼滩揽投部负责人沈玉桥说道。

在沈玉桥的带领和培训下,该揽投部6个揽投员在拼多多平台开设店铺11家,除了销售花椒籽,也销售当地农产品、中药材,截至目前,钟楼滩揽投部员工月均造包6700余件,月均实现造包收入2.6万元。

陇小南电子商务有限公司以发展电子商务为起点,夯实了发展农业的基础,先后整合农产品企业、合作社180多家,网货500多款入驻平台,通过和农产品企业、合作社签订农产品销售协议,四年来共计销售额2.4亿元,带动10000余户农民持续增收。自成立以来,中国邮政集团有限公司甘肃省陇南市成县邮政分公司在金融、寄递、分销、电商等多个领域积极开展合作,破解企业发展“融资难”“物流难”“销售难”等问题。

“为了促进当地电商发展,成县邮政分公司通过上门收寄、增加人手等方式助力公司农产品销售。”陇小南电子商务有限公司办公室主任徐兰兰说道。

“在今年的‘双十一’购物节,我们就提前和公司联系,派驻相关揽投员帮助公司寄递包裹,缓解投递业务压力。”中国邮政集团有限公司甘肃省陇南市成县分公司总经理李源说道。

近年来,中国邮政集团有限公司甘肃省陇南市成县分公司积极支持企业发展,在“成县扶农官”“邮乐购”等平台上架了多款陇小南产品,另外通过邮银协同为该公司上游供应链的合作社或农户提供贷款。据统计,截至目前累计发放贷款100

余万元。

农村电商“西北小强”在徽县当地小有名气。“这段时间带销量是平时的四倍多,我们人手比较紧张,当地的揽投员了解到这个情况,在店里上门打包、贴单、现场收寄,很感谢他们。”徽县小强传媒有限责任公司负责人郭岁强说道。

“为了做好邮政帮扶,助力乡村振兴,在公司成立之初,中心就积极开展邮寄、金融等方面的服务,今年为公司提供了300万的授信额度,助力电商发展,让企业无后顾之忧。”徽县伏家镇寄递物流共配中心邮政支局负责人王永友说道。

近年来,中国邮政集团有限公司甘肃省陇南市邮政分公司推进农村寄递物流体系建设,整合电商快递资源,加强与引入第三方电商团队合作,做好“邮政+电商+网点”直播带货模式试点,扩大电商规模。同时不断强化与区域内电商合作,服务全县电商企业、网店经营户,促进流通节点有效衔接,大力推动电商发展,为群众架起了致富“金桥”,助力农特产品走向全国各地市场。

甘肃环县 电商助力农特产品走出去

羊羔肉远销国内各大城市,荞面、亚麻籽油等小杂粮深受市民青睐……甘肃省庆阳市环县是国家电子商务进农村综合示范县,当地的农特产品依靠电商平台频频出圈。2023年,环县电商获评全国农村直播电商优秀案例。

环县羊肉味道鲜美,小杂粮品质优良。然而,产品好但很难走出“深闺”。近年来,环县抢抓农村电子商务发展政策机遇,建成了电商产业园、小杂粮加工中心、网货供应中心、溯源监测中心、冷链物流中心、“环乡人”品牌运营中心,并配套电商直播基地,着力推动农产品规模化、标准化、品牌化、电商化。

为满足企业快速增长的冷链存贮和运输需求,环县建立了冷链物流配送中心仓储设施,冷链物流配送中心现有6间速冻库、3间冷藏库,总容量达1.7万吨,用于储存羊肉、苹果等农副产品。

目前,环县基本形成合作社统一订单、企业统一加工、“环乡人”统一品牌、网货中心统一包装、溯源系统统一监管、物流体系统一配送的电商模式。“通过与政府机构、第三方电商服务机构等多方合作,环县电商发展平台成功搭建,为电商企业和创业者提供了良好的发展环境。”环县电子商务办公室主任张金勃说。

张金娥是“陇上刘叔叔”网店的带货主播,每天她要在快手、抖音等平台直播近4个小时,专门推介环县羊羔肉。两年前,她还对电商行业一窍不通,经过培训,凭借接地气的直播风格成为公司好评率最高的主播。

据了解,目前有29家企业入驻环县电商产业园,像张金娥这样的主播有近60位。除此之外,还有5位特别主播——AI数字人。她们口齿清晰、话语流畅,能和直播间的粉丝互动。

“我们录入了职工的人脸及声音信息,通过软件合成,再经过一系列模型计算,数字人就‘活’了过来。”数字人直播负责人曹亚桥介绍,“数字人直播涉及10多个直播平台,能够实现24小时不间断直播,突破真人主播体能上限,从而提高直播的单量和销售额。”

如今,厂房变为门店,车间变为直播间,店铺老板、农户纷纷变身主播。环县以电商为媒,让本土优质农特产品触网上线、出村进城。据介绍,环县2023年累计开展直播带货300余次,实现销售额1.5亿元,“双十一”电商销售额达900多万元,其中直播带货销售额突破500万元。

环县山大沟深、群众居住分散,建立四通八达的快递物流配送体系成为破解当地运输难题的方式。

“县城内43个区域即来即送,县城外的由指定车辆拉运至乡镇后,交由邮政速递当天完成投递。”环县快递分拣中心主任吕县诚介绍,环县最远的乡镇演武乡距县城150多公里,最近的村距离乡镇50多公里,现在都可以实现快递当日投递。

电商产业园为县域电商企业发展提供优质创业孵化平台,实现了企业增效、就业增加、农民增收的阶段性目标,带动了整个县域经济发展。今年一季度,环县电子商务交易额达4.5亿元,网络零售额突破亿元。