

一大波“互联网+年货”来袭

各方发力盘活农村电商 江永香货成首发“菜”

过完元旦，春节慢慢走近了，年货市场即将迎来一轮消费高潮。1月7日，由江永县政府、搜农坊承办的“互联网+年货”之江永香货首发仪式在长沙举行，成为我省“互联网+年货”盛宴的首发“菜”，苏宁易购现场签下300万元香柚。

一个星期后，阿里巴巴的“年货节”将开始预热，号称“要让洋货下乡，让土特产进城”；京东的“1月1电商节”意图打造全民年货节；苏宁易购也不甘示弱地推出了2016年货节，并联合服务站开展年货送下乡的活动……多种迹象表明，今年的年货节不仅是电商促进消费的又一着力点，更是各路大佬盘活农村电商的切入点。

■记者 杨田风 实习生 刘倩



1月7日，市民在选购香芋。当天，“互联网+年货”江永香货首发仪式在长沙举行。江永县所产香柚、香芋、香姜、香米、香菇五香特产闻名遐迩，拥有“中国香柚之乡”、“中国香芋之乡”等美誉。
记者 徐行 通讯员 陈姝 摄

免费试吃，提前预热

江永县是湖南最大的香柚供应基地，拥有“天然罐头”、“中国香柚之乡”等美誉，但由于多种因素的影响，江永香柚一直处于品质与销量不同步的尴尬境地。如何走出困境，挖掘一条新型外销渠道，成为江永香柚亟需解决的问题，当地领导人瞄准了“互联网+年货”市场。

首发仪式上，省商务厅、江永县政府、搜农坊等有关负责人共同启动“10万份江永香柚免费试吃活动”，为“互联网+年货”市场提前预热，这也是湖南网购节年货盛宴的重头戏之一。

“江永香柚布局‘互联网+年货’市场，正是相中了‘互联网+农业’是未来趋势。”江永县政府相关领导透露，江永香柚在搜农坊平台上线仅一周，复购率就达到了15%，销售形势非常看好。

全国知名零售业大咖苏宁易购更是在仪式现场签下300万元香柚。苏宁方面表示，江永香柚在品质上绝对无可挑剔，之所以没有走向全国，主要还是受地域、物流等方面的限

制，“我们签售就是希望通过搜农坊与苏宁易购强大的电商体系，助推江永香柚走向全国。”

农产品搭车热销

搜农坊是一家乡村新鲜货直供平台，董事长刘谋清表示，公司去年将株洲炎陵黄桃、益阳大通湖牌大闸蟹等一系列产品“炒”成互联网爆款，越来越多的农产品通过搭车电商，已成为互联网热销明星。

“湖南作为拥有丰富特色农产品资源的大省，‘互联网+农业’的多个创业创新模式已赢得了业内外的关注和认可。”湖南省商务厅电子商务处处长胡松强表示，2016年，湖南省商务厅将会继续加大力度推动涉农电子商务平台与农业产业化基地、农产品产销大户、大型超市、农产品批发市场、加工企业的对接合作，引导更多的地方性特色农产品开展网上交易。

电商强势助阵年货节

眼下步步逼近的年货行情已成为电商的重头戏。阿里巴巴日前宣布将启动首届阿里年货节，1月14日开始预热，1月17日（腊八节）正式开售，而在农村淘宝方面，线上线下活动已经启动并持续

至2月中旬（即农历正月十五左右）。据悉，年货节将满足城乡消费者在春节特殊节点的需求，掀起洋货下乡、土货进城的热潮。

就在阿里的“年货节”启动同时，京东在2016年元旦也推出了电商节应战。目前京东已经开出了“年货街”主题页面，推出了酒类、生鲜、食品礼盒等多种类商品，还提供上门做年夜饭等免费年味活动。1月4日——31日还将每天抽取188元的过年红包。

1号店此次则携手台湾贸易商台品国际企业，将于1月10日开卖台湾年货。

湖南本土电商也不会缺席这场盛宴。记者了解到，“湘味中国年·2016湖南网购年货节”正在火热进行中。大湘馆、快乐购、爱尚通程、善融商城、松桂坊、苏宁易购、搜啦移动等在内的众多省内知名电商企业均强势助阵本次年货节，囊括了众多湖南的名优特商品、海外代购商品，以满足不同种类的年货需求。

据相关数据显示，2014年全国农村网购市场规模达1800亿元，全国农村网购市场规模到2016年将突破4600亿元，未来农资市场容量有望超过1.5万亿元、农产品市场容量超过4万亿元、农村消费电商也在万亿元级别。

观察

各方鏖战农村电商

在各路商家看来，年货节只是一个消费节点，但在各路电商大佬眼中，年货节更是撬动农村电商的“敲门砖”。阿里巴巴马云直言，“双11”是网民的，年货节是农民的。农户可通过电商购物节将当地特产批量销售，降低库存压力，当地政府可通过节日强化品牌，加强农产品地域标签。而阿里则通过“年货节”实现电商下乡从销货至农村

到帮农民销货的质的转变。

几乎在阿里不停地进行农村淘宝大投入的同时，对手京东、当当等也在加大对农村电商的前期布局，如京东为加速农村电商布局首推了“1月1电商节”，并推出定位于农村、县乡等家电市场的京东帮服务店。苏宁也在深耕农村市场，2016年，苏宁物流将实现国内从县镇到农村的全境覆盖，以及物流时效的保证。

农村电商爆发性增长暂缺火候

虽然农村电商的市场化进展神速，但要建立一个机制完善的农村电商市场需克服重重困难。

湖南农商通电子商务股份有限公司董事长李乐安认为，眼下农村市场正在发生着消费升级，但农村消费市场仍十分混乱，农村电商市场也并不成熟，“农民长期形成的‘一手交钱一手交货’的传统交易习惯，制约了农村电商发展，加上很多农民还不会顺利上网购物，更不用说卖出货物了，目前来说，市场的培育还有一段时间。”

湖南“网上供销社”副总经理杜康祥表示，农村产品不同于工业化生产，因缺乏质量认证、统一包装等标准化体系，往往不适合在网上销售，“政府部门或各个行业应更多地制定相应的标准，有效地对农产品的质量进行监管和认证。”

多位业内人士均指出，如果仅凭几位农村电商带头人以及政府的大力扶持显然是很难实现农村电商全面发展的。任何一家电商平台如果真要扎根农村，必须要为农村建立良好的电商生态，政府部门的工作任重而道远。

经济信息

太平人寿举办“点亮湖南”公益活动

近日，太平人寿湖南分公司以“为湖南加油”为主题的公益活动在湖湘大地拉开帷幕。1月12日，公众通过“新湖南”APP客户端以及太平人寿湖南分公司微信公众平台进入活动页面，点击进入H5页面后，参与者每点亮一盏灯、每转发一次，就做了一次“一毛钱公益”。

太平人寿会根据线上参与点亮的客户数量，以客户的名义为福利院的老人和孩子送去爱心。系统后台将评选传播范围最广的用户，太平人寿将颁发点亮大使证书，赠送千元油卡，并邀请参与线下一毛钱捐赠活动。用户在点亮湖南页面提供真实联系方式，活动结束后10个工作日内，客户可以到最近的太平人寿当地机构领取相应的奖品。除了为贫困儿童捐赠一毛钱，参

与者还可参与在线抽奖活动，有机会获得千元油卡、200元油卡、100元油卡等，除此之外，还可参加当地太平人寿组织的丰富多彩的线下活动，更有机会获得新春大礼包。同时，太平人寿湖南分公司还将邀请包括长沙、株洲、湘潭等十四个市州的部分参与者到现场捐赠活动中来，一同见证爱心传递的过程。

据悉，太平人寿在进入湖南地区以来，先后举办过百亩“太平爱心林”植树公益活动，“点亮微心愿，太平爱传递”的湘西爱心公益活动等。太平人寿一直秉持着“企业搭台，公众唱戏”精心组织开展各类公益活动，降低慈善活动的参与门槛，拉近慈善与普通民众的距离。
■潘海涛



湖南湘江大健康创业投资合伙企业(有限合伙)增资引进合伙人公告

湖南省联合产权交易所湖南湘江大健康创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“大健康合伙企业”)的委托，发布大健康合伙企业增资引进合伙人公告。

一、大健康合伙企业基本情况：
大健康合伙企业成立于2014年9月10日，主要经营场所为长沙高新开发区麓谷大道627号海创基地三楼，类型为有限合伙企业，出资总额为人民币14000万元。企业经营范围：非上市企业的股权、上市公司非公开发行的股权等非公开交易股权的投资、投资管理、投资咨询。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)。

根据湖南艾普瑞资产评估有限公司出具的湘艾普瑞(2015)评报字第066号资产评估报告书，以2015年6月30日为评估基准日，大健康合伙企业经评估的资产总计为人民币14328.27万元；负债总计为人民币328.27万元；净资产为人民币

14000万元。目前，大健康合伙企业拟增资引进4名有限合伙人，增资行为已形成内部决议并经湖南湘投控股集团有限公司批准。评估报告结果已经湖南省国资委备案。

二、认购底价(即挂牌价)：第一标段认购底价为人民币2000万元；第二标段认购底价为人民币1600万元；第三标段认购底价为人民币1500万元；第四标段认购底价为人民币1000万元。

三、联系方式：唐女士 0731-84178680
廖先生 0731-84178608

四、增资方案、付款方式、意向合伙人条件、意向合伙人履约要求、公告期限等详细信息请登录湖南省联合产权交易所网站：www.hnaee.com。

湖南省联合产权交易所
2016年1月8日