

# “网货”下乡来，农产品进城去

针对“上面热、基层冷，城市热、农村冷”现状，专家为湖南农村电子商务支招

现如今，湖南农村电商平台初具规模，农村电子商务总交易额呈年均30%以上的增长速度，阿里巴巴、腾讯等大型互联网企业先后聚焦湖南农村市场。

湖南农村电商正走向春天。

但作为新兴事物，农村电商尚处于初级阶段，存在许多不够完善的环节，在各级政府给予合理规划并积极扶持的同时，农村电商、淘宝村的发展尚需要经历更多的市场经济的洗礼。

## 将城乡产品相互对接

“过年过节，我家买过湖南老太太做的腊肠、腊肉，很好吃。”2015年11月23日，阿里巴巴集团董事局主席马云现身长沙，出席省政府与阿里巴巴集团战略合作协议签署仪式。马云说，虽然湖南有很多特色农产品，城里人爱吃，但很难买到；农民想卖，却没有渠道。“农村电商的前景太广阔了。现在，很多农村出来的年轻人又回到农村去开网店、当快递员，把家乡的农产品卖到世界各地去，这是很美妙的事。”

在2015年下半年会见马云和腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾之时，湖南省委书记、省人大常委会主任徐守盛提出了“互联网+”要真正便民的理念，并亲自向互联网大佬们推销大湘西农产品。如徐守盛书记所言，“互联网+”+“+”的应该是老百姓的柴米油盐酱醋茶。农村扶贫就是要用“互联网+”的思维改造农村现状，将农村的好东西和城市的新产品相互对接，真正为老百姓提供便利。

近年来，湖南省电子商务持续高速增长。2013年、2014年电子商务交易额实现同比翻番。根据初步统计，2015年1月至9月全省电子商务交易额达3150亿元，同比增长64.4%，其中网络零售额570亿元，同比增长68.2%。2015年7月，商务部、财政部支持在全国创建培育200个电子商务进农村示范县(市)，发展农村电子商务，完善农村市场体系，推动农村流通产

业转型升级，打造农村经济增长新的“发动机”。我省韶山、宁乡、炎陵、江永、邵东、双峰、汨罗、桃江等8个县(市)被批准为国家级示范县(市)。

## “农产品滞销”年年有

我省农村电商在迈向春天的路上，经营实力偏弱、发展空间受阻等问题凸显了出来。

在2015年10月，衡阳市常宁市忠岭村无渣生姜产量较之前翻了一番，但全国各地生姜丰收，生姜收获后很长一段时间，90万斤生姜才售出1万多斤，愁坏了村民。11月初，衡南县宝盖镇双田村养鱼专业户肖某，看着屋门前承包的五子塘水库里鱼儿欢跳的场景，眉头紧锁，怎么也高兴不起来，向媒体求助，全家辛辛苦苦起早贪黑放养5年的鱼，现因统一冬修水利设施，鲜鱼愿以白菜价出售。“农产品滞销”、“白菜价处理”，这样的新闻年年有、去年有，年年似乎都很多。

据了解，湖南省统计局在去年发布的《大数据背景下湖南电子商务发展研究》中指出，湖南电子商务县域发展偏后，各地统计部门也对湖南农村电子商务进行了摸底。

衡阳市统计局在调查中指出，农村接触电子商务者较多的是应用于购买，很大一部分人认为电商只是简单地把线下交易搬到了网上，没有认识到电子商务平台不仅是交易平台，也是信息发布和品牌推广平台。还有的人认为，只有服装、鞋帽等日用品才能在网上销售，农产品特别是鲜活农产品不适合在网上销售，开拓意识不强。同时，由于受传统交易习惯影响，相当多的农村商人、专业合作社、种养大户仍然习惯于一手交钱一手交货的面对面交易，不能也不愿接受网络销售，呈现出“上面热、基层冷，城市热、农村冷”的状态。

除此之外，供应者与消费者之间供求信息相对延迟，农产品与市场对接不理想、硬件不够到位、农民知识结构不适应瞬息万变的运营环境等制约农村电商的发展也成为共识。



雷建芳是郴州市桂阳县浩塘镇人，2015年7月听说阿里巴巴的农村淘宝招合伙人，便从广东回到了桂阳老家，幸运地成了60个合伙人之一。她把姐姐和姐夫拉过来，三个人在浩塘镇集市上租了一间门面，开始做起了农村淘宝。 IC图

## 对话

## 农村电商开发不能一哄而上

2014年阿里巴巴公司将农村电子商务、数据服务和跨境电子商务作为未来发展的三个重要方向，之后众多电商平台都开始抢抓农村市场。农村运营电子商务需要具备哪些条件？需要克服哪些技术壁垒？当地政府、组织又该如何作为？近日，三湘都市报《创周刊》对话电商研究人士、湖南商学院刘星宝博士。

### 不是所有的农村都适合做电商

**创周刊：**各大农村进行电子商务开发需要具备什么样的条件？

**刘星宝：**农村电子商务具有广阔的发展前景。但是笼统地说农村电子商务开发是不严肃的，也不是所有的农村都适合做电子商务。一个地区是否能够支撑电子商务发展，需要根据当地的农业资源、交通状况、农民教育程度等诸多因素考虑，也就是说，农村电子商务的开发不能一哄而上，而是要根据条件划定试验片区，让片区辐射周围农村，由点到面逐层铺开。

**创周刊：**具备发展条件的农村开展农村电子商务，产生和发展的模式有哪些？它们各自的发展路径是怎样的？

**刘星宝：**有两种模式，一是自发形成，二是政府主导。早期的江苏沙集镇是自发形成淘宝村的代表。该村在城市务工的青年返回家乡，在淘宝开店卖家具，很快挣得第一桶金，之后淘宝店越开越红火。在榜样的示范效应下，村民纷纷学习效仿开设淘宝店，然后扩展到邻村，最后几乎整个县都做淘宝店。

政府主导的淘宝村比较多，如遂昌、通县和成县等地，政府建立电子

商务园区和专门的负责部门，深入农村寻找可以电商化的产品，并为农产品设计统一包装、申请统一品牌，然后政府的主要负责人如县委书记、县长等出面为产品质量背书，利用各种媒体、借助各种机会宣传推广农产品。

### 要给农民树立起发家致富榜样

**创周刊：**记者在采访中发现，哪怕是在身处“第三届中国淘宝村”的部分村民看来，他们也并不熟悉相关情况，这说明了什么问题？

**刘星宝：**湖南今年有三个村被“第三届中国淘宝村”高峰论坛选为年度淘宝村，这是湖南省大力推进农村电子商务的结果，也是当地政府和百姓努力奋斗的丰厚回报。在你们的调查中，当地不少实体经营者和很多农民并不了解电子商务，那网络上销售、购买的行为就更无从谈起，这表明当地政府在埋头做事情的同时，还要加大宣传力度，真正帮扶出几个电商农户，给周围的农民树立起发家致富的榜样，让他们认识、了解、最终能够从事电子商务领域。

**创周刊：**给农民树立起发家致富的榜样，是使得淘宝村由无意识发展到群聚、主动发展的捷径？

**刘星宝：**在农村的确如此。农村拥有家族聚居的特点，地方小，消息传递迅速。某户的销量上升了，大家也知悉了电商行业存在一定的超额利润，这会吸引周围农户模仿学习，扩大电商规模，从而使得淘宝村向淘宝镇这一种更高层次的电子商务生态现象发展。

当下，农村地区电商人才缺乏、农民对电商的接受度不高，对电商运营模式了解甚少限制了农村电商的发展。有条件的村可以设立电商学校，并在学校里形成自己的特色。学习和实训相结合，能让村民边学边优化店铺提升销量。

### “网货下乡”&“农产品进城”

**创周刊：**网上日常生活品丰富，网店竞争日趋激烈，价格稍微比其他同行高，就会对销量造成很大的影响。新的农村电商该如何做？

**刘星宝：**针对这种现状及发展趋势，淘宝卖家应该做自己的品牌，从而提高竞争门槛，在激烈的竞争中站稳脚步。同时，政府应该为农村电商用户做相应的宣传工作，为商户包装品牌。

**创周刊：**技术也是限制农村电商的原因，当地该如何通过技术来突破物流、信息流的瓶颈？

**刘星宝：**要扩大电商在农业农村的应用，需要鼓励社会资本、供销社等各类主体建设涉农电商平台，拓宽农产品、民俗产品、乡村旅游等市场，在促进工业品下乡的同时为农产品进城拓展更大空间。这其中，技术尤为关键。镇或者县政府应该完善交通、信息、产地集配、冷链等相关设施，鼓励相关商贸企业建设配送中心，发展第三方配送等，提高流通效率。只有突破了物流、信息流的瓶颈，才能实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通功能。

■文/记者 王铭俊  
实习生 胡思