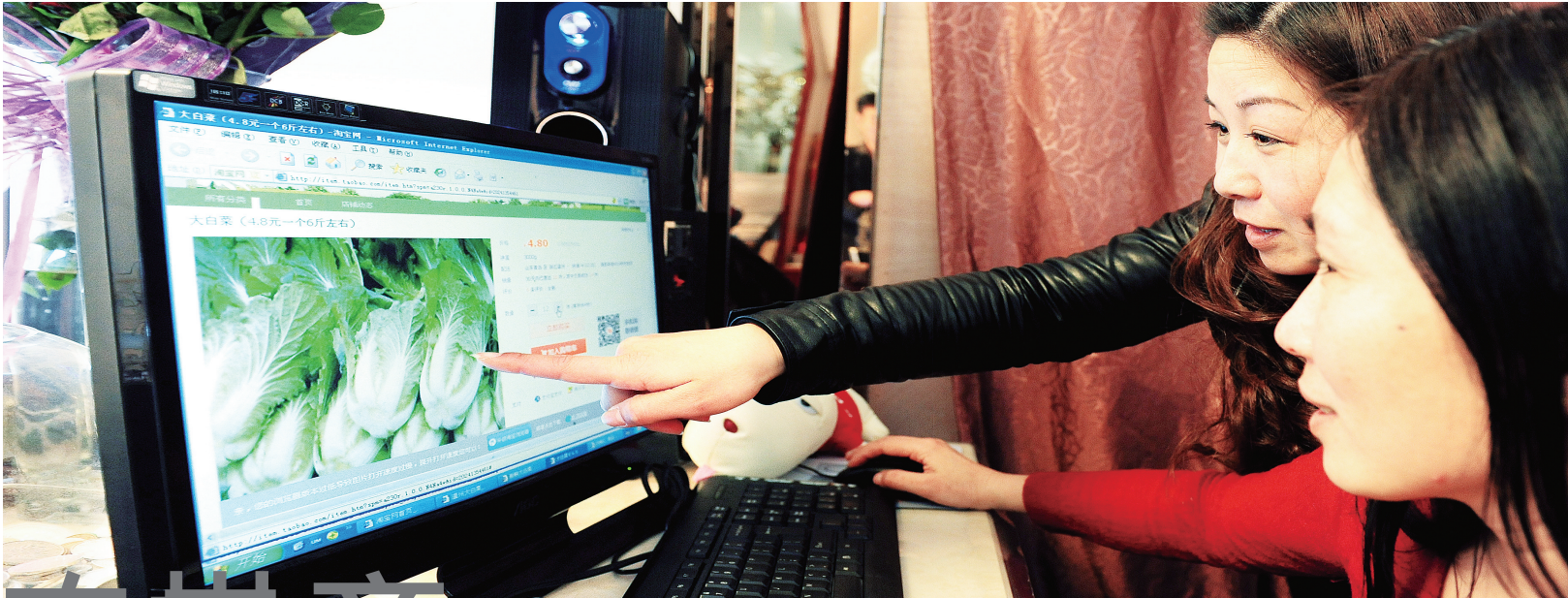




两位市民正在网上挑选购蔬菜

农电商

今年

怎么走？

扶持10家农民专业合作社、
农业龙头企业发展电商业务

记者 项乐茹 实习生 卢奕铨/文 见习记者 陈立波/图

**关注2014年
十大民生实事工程**
Rui bao Tel :6688 6688

一根网线，一台电脑，把买家和卖家连在了一起。电子商务的神奇魔力，给了新时代农民新思路和新启发。过去田头耕作、苦于销售的他们，尝试着通过电子商务，拓宽本土农特产品销售渠道，实现增收致富。

今年，我市将农村电子商务培育工程列入十大民生实事工程，扶持10家农民专业合作社、农业龙头企业和第三方平台开展电子商务业务等一系列举措，将助力电子商务进农村驶入快车道。

[试水]

农产品网销的电商试验

凌晨6时，家住东山街道的种植户熊小林早早起床，他要昨天从田里采摘的100公斤油冬菜运送至瑞安好派多网上菜场的配菜仓库。熊小林成为该网上菜场的供货商后，蔬菜收购价普遍比市场价高了10%。像油冬菜，市场里收购价每公斤10元，这里12元，还让我多了一条销售渠道。

熊小林口中的好派多网上菜场，是我市本土的一家销售蔬菜、农产品的电商网站。湖岭牛肉、马屿的蔬菜草莓、东山渔港码头的海鲜，在这里，市民可以轻松购买到来自瑞安各地的新鲜农产品。据好派多负责人吴仕伟介绍，网上菜场于去年4月份正式上线，已与十余家本土农业合作社、种植户形成了供货合作关系。

农产品网销的最大优势在于订单化模式，帮助农户打开了销路，一定程度上解决了农产品滞销问题。

吴仕伟解释，当前农户最大的烦恼就是滞销。由于农户常年扎根田头，对市场的信息不对称，一旦采摘量多于需求量，就会造成产品滞销，导致损失和浪费。

而借助电子商务平台的数据反馈，吴仕伟的团队可以制定出相应的订单计划，向农户们进货。农户们可以根据订单量按需采摘、生产，从而防止农产品滞销。

目前，运营已8个多月的“好派多”网上菜场已有注册会员6000余名，日均订单量200余单，日销售额3万元，总销售额突破800万元。农业与电子商务相结合，能带动整个农产品产业链的发展，为农户们找到新的出路。看好农村电商的发展潜力，吴仕伟计划进一步扩大规模，与更多的农户开展合作。

[现状]

电商进农村遭遇难题多

农村是电子商务的最后一块处女地，它的巨大潜力越来越得到普通农户们的关注。但正准备进军电商的农户们，也遇到了层层考验和困惑。

顺泰毛芋合作社负责人林志寅就是其中一位。头脑活络的他，搞过农家乐，组过蔬菜联盟，也早就瞄上了电子商务这块蛋糕。

早在几年前，看好电商的发展趋势，林志寅联系上阿里巴巴，想要进驻销售农产品。可阿里巴巴提出的“门槛”让他望而却步：他们要求合作社的产值规模达到百万元以上，而我们当时只能做到几十万元。

从阿里巴巴平台进驻电商的途径被堵，摆在林志寅面前的还有物流成本问题。我们量太少，没有物流公司肯合作，一单单送到马屿镇中心的快递公司，配送成本太高。不给力的物流成为电商进农村绕不开的难关，农产品保鲜问题也困扰着大部分农户。

前不久，林志寅与温州一家电子商务公司达成合作意向。由该公司负责开发网站和微信平台，搭建网销渠道。届时可实现手机点点，就能下单发货。这只是迈出了第一步，如果物流配送等问题不解决，我们还是只能小规模发货，难成气候。林志寅说。

同样的困惑，不少农户们都遭遇过。记者在采访中了解到，相比可半加工的农特产品，新鲜的农作物搬上网络的难度更大。另外，电商人才的欠缺、相关技术的培训，以及农户们意识观念的更新和转变，都是目前我市电商进农村亟需解决的问题。目前瑞安很多农户都形成了合作社，扩大生产规模却没有扩大销售规模，只顾做大忽视做强。吴仕伟说。

[举措]

开展农村电商培育工程

有报道显示，2013年淘宝网农产品交易商家数量已达到了100万家，近三年交易额从30多亿元增加到近500亿元。交易额的逐年猛增，显示出农产品电商模式的巨大潜力。

对于瑞安来说，农特产品资源丰富，品种多、品牌多，拥有一定的农产品网销基础，但农村电子商务刚刚起步，农业企业发展电商意识薄弱，技术欠缺。为推动电子商务进农村驶入发展快车道，我市今年将针对农村电子商务发展现状，展开农村电子商务培育工程。

据市商务局党组副书记胡晓秋介绍，鉴于当前很多农户对电商仍不了解、知识欠缺的情况，该局将联合市委组织部，对全市1000名村干部、大学生村官和50家农民专业合作社、农业龙头企业负责人进行电商培训。通过资金补助和基础知识培训等方式，普及入网知识，提高运用网络能力，帮助农户应用电子商务拓展市场。去年，我们组织培训活动在农村

远程教育网上播放了丽水遂昌的电商模式，全市约2万人参加学习后，表现出浓厚的兴趣。胡晓秋说，今年将提高培训质量和针对性。

另外，市商务局也将与市农办、团市委合作，对我市农村电子商务企业展开市场调研，扶持一批有一定基础、发展潜力大的龙头企业。我们计划扶持10家农民专业合作社、农业龙头企业和第三方平台开展电子商务业务，现已进入前期调研阶段。

要发展农村电商，偏远山区的物流配送体系也亟待提升，使高楼、湖岭的农产品快速畅通地送达城市。胡晓秋表示，未来我市将结合新型城镇化与农业现代化工作，加大信息化基础设施建设力度，发展适合农产品特点的农村现代物流配送体系。通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务。结合“万村千乡”工程，完善网络代购，逐步推进电子商务服务网络向农产品批发市场、中介组织及经营农户延伸，并开展同城配送。

[声音]

盼农村电子商务开花结果

林志寅：我市发展农业网络经济具有良好的政策、天时和基础、地利，关键需要扶持发展孵化、整合我市农业网络经济的机构，发挥好人和要素。

对此，建议我市建立农特产网络经济总部，可以通过这个平台对我市农特产进行整合、包装，通过线上线下相结合，自主品牌和集体商标相结合，合作经济与虚拟经济相结合，通过营销渠道电子商务化，实行B2C直接到户销售，减少中间环节，扩大交易覆盖面，让农产品电子商务实现生产者与消费者对接，着力化解小生产与大市场的矛盾。

网友“少儿大患”：如今网上如褚橙、柳桃、潘苹果等品牌水果都卖得很火。借助名人效应，各位商界大佬在农业网销领

域发起进攻。这也给了我们新的思路，打响品牌成为农村电子商务的关键因素之一。依靠优秀的电商品牌，推广优质的农特产品，并注入一定的品牌内涵，可以增加农特产品的附加值，从而实现溢价。

网友“风铃叮当2013”：对于农村电子商务发展，其他地区已经为我们提供了许多成功的例子。像丽水的遂昌，原本是山多地少区位优势不明显的小县，通过结合政府、协会、市场的力量，形成了上下联动的发展模式。还有江苏的沙集，通过农户自发地使用市场化的电子商务交易平台，直接对接市场，并带动制造及其他配套产业发展。瑞安发展农村电商，要根据自身特点、资源进行挖掘，走出自己的路子来。

好消息 拉法特酒业隆重推出

法国拉法特原瓶装进口葡萄酒，价位每瓶在139元至1588元之间，购买10箱送10箱，购买20箱送30箱，多买多送。凡是购买10箱起均有一次抽奖机会，100%的中奖机会。最低奖项价值500元，最高奖项价值3000元。欢迎订购！

活动时间：2014年1月25日至2月15日止

订购热线：66800001 18867758919

订购地址：1. 瑞安市阳光北路228号（阳光大酒店斜对面）

2. 瑞安塘下临新路69号