



三台:创新发展电子商务 淬炼转型腾飞之翼

在当今经济发展的大潮中,电子商务已然成为一个势不可挡的趋势,正颠覆着传统商业模式,改变人们的生活方式。

三台作为首批国家级“电子商务进农村综合示范县”,搭乘“发展高铁”,创新举措、嫁接平台,以促进县域经济发展为目标,始终把电子商务和“互联网+”作为现代服务业发展的“一号工程”来抓,创新发展了以“2+N”平台体系、属地化结算体系、区域性物流体系”为核心的农村电商模式。

有基于此,三台电商发展如雨后春笋般蓬勃兴起——

“电子商务进农村综合示范项目”顺利通过商务部绩效评估;

打造出“岷山米枣”“潼川豆豉”“台沃香米”等多个农特系列产品网销知名品牌;

网购吧、惠当家、台沃电商等农产品线下体验店建成投入使用;

一年多来,全县实现电商交易额169.62亿元,其中网络零售额32.37亿元;新增电商经营主体164家,培育网销名特产品10个。

……

发展的轨迹,印证着一座线上交易的电子商贸城正在悄然形成,昭示着梓州大地创新驱动发展的灿烂未来。

将电子商务和“互联网+”发展作为经济转型升级的重要抓手,助推全县经济社会发展。三台,找到了创新驱动发展的绝佳载体,蹚出了奋起崛起的科学路径。



三台县电子商务公共服务中心

搭平台,重服务

让电商产业乘云而上

2015年,市委、市政府在牢牢抓好高新技术产业基础上,将电子商务和“互联网+”作为发展现代服务业的“一号工程”。

三台动起来。

为统筹全县电商产业布局,三台把发展农村电子商务作为“一号工程”,放在重要位置优先发展,高位推动全县“电子商务进农村综合示范县”工程。

决胜千里之外,需要运筹帷幄。三台成立了以县主要领导为组长的电商发展领导小组,出台了《三台县促进电子商务发展奖励扶持办法》、《关于鼓励和扶持大学生村官电商创业的意见》等系列政策,明确了全县电子商务的发展方向、任务、支持政策和保障措施;利用会议、网络媒体、电视、广播等多种形式开展电子商务发展政策措施宣传,形成“全民上网、全企触网”的发展氛围。

人才,无疑是发展电子商务的核心。

三台大力营造电商发展氛围,先后开展电商培训100余期,培训各级干部职工、农村新型经营主体负责人及电商创业人员1万余人次,通过电商专家的“传经送宝”,以及手把手精心培育,缓解本地电商人才缺乏的困局,形成全民电商的氛围。

一项项扶持措施“落地有声”,一个个收获果实也“接踵而至”——

目前,电商聚集区已建成创客空间、电商特色产品展示馆等公用平台,68家电商企业和中小企业集中入驻,形成了功能完善的电商产业园区;全县40%以上的企业已实现信息化改造及电商业务开展;带动农村青年电商创业就业10000余人……

做产业,建平台

电商扶贫精准断“穷根”

“通过电商平台不但走量快,而且价格优势。”三台协兴乡红花园村村民何长春提起电子商务就感慨良多,他将家养的商品羊挂在三台本土电子商务交易平台——“云端363”出售,轻轻松松就卖出去了近百头,收入近23万元。

何长春的成功“触网”得益于三台大力推进电商扶贫工作。

当前,全市脱贫攻坚工作路坚任重。三台立足当地农业发展现状,大力推进电商扶贫,通过“企业+贫困户+电商平台”模式,让建档立卡贫困户在网上赚到了票子,运用电商这把新兴“利剑”闯出了一条扶贫攻坚的新路子。

“政策给力梦飞扬。”三台对贫困户采取集中培训、实践操作等方式进行生产、创业培训及新时代农民培训;对老弱病残者视具体情况免费发放种子、种苗、产蛋鸡……

由于大部分贫困户既无文化又无体力,处于“买难、卖难”两难境地。为了快速推进电商扶贫工作,三台通过特色农业的O2B、O2C模式创新,通过“公司+贫困户+电商平台+市场”的精准扶持模式,解决贫困户两难问题。

与此同时,借力电商营销平台,打出“商旅融合”组合拳——

芦溪盛世樱花欢乐谷、狂欢小镇、大河湾庄园等涉旅企业积极融入“互联网+旅游+扶贫”行动,通过整村土地流转,吸纳贫困户参与项目建设、网络营销、现场服务;三元、龙树、建平、忠孝等镇乡通过“旅游+电商”活动,开展旅游服务和网销特色农副产品,惠及20多个镇乡300余户贫困户。

如今,三台打造的“电商扶贫、产业扶贫、旅游扶贫”正在这片土地上渐次开花结果。

拓渠道,强品质

农货出梓叫好又叫座

“简直做梦都想不到,我家的枣子刚挂果就被人在网上预购了,足不出户就能挣7000多块钱。”这段时间,三台县永新镇驷山村枣农张建荣特别开心,通过县商务局搭建的网络平台,他家种植的岷山米枣今年可谓丰产又丰收。

这仅是三台借力“互联网+”,集中推送特色农产品的一个缩影。

在三台这片风景秀美的宝地上,除了有创新创业的饱满热情,还

有雄厚的资源优势:“岷山米枣”、“涪城麦冬”、“潼川豆豉”等本地特色农副产品驰名国内。

但近年来,由于市场竞争激烈,这些特色农产品均陷入了价格下滑、滞销的困境。如何厚积薄发、顺势而为,将电子商务与实体经济相结合,引导其成为产业发展升级的新引擎?

三台给出的答案是,通过政府提供公共服务,组建专业电商运营团队开展电商运营公共服务,通过整合各

方资源,搭建电子商务服务体系,为三台电商企业、创业电商网商等提供创业培训、产品电商转化等全面服务。使特色农产品逐步进入生产标准化、推广品牌化、包装电商化、销售多元化的时代,真正实现丰产又丰收。

从种植户粗放种植、单向产销,到线上线下融合互动、全程营销;从之前仅仅销售到周边城市,到如今销往全国大部分省市;今年8月成功通过网销引爆地理标志产品的“岷山米枣”,实现米枣线上线下交易金额5000余万元,单价提升率达到了30%。“台沃香米”“蜀奇花生”“涪城麦冬”“潼川豆豉”等产品通过“2+N”多元化销售平台打响了品牌,畅通了渠道,实现了产品生产的转型升级。电子商务让“梓货”叫好又叫座。

里问题的解决:新建低温冷链库和农产品分拣中心作为县级电商物流基地,构建起县外大宗农产品物流管理系统和县内小物流管理系统。

此外,建成景福、芦溪2个电商创业孵化服务中心;台沃万亩稻鸭共育生态种植、红花园村绿色生态种养2个电商农产品示范基地;邮易购、网购吧、惠当家、台沃电商4个农产品线下体验店,构筑完善的电商产品网销配套设施。

如此,逐步形成了“各类资源向电商产业汇聚,电商促进相关产业发展”的良性循环生态圈。去年在“电子商务进农村综合示范项目”绩效评估中,三台的做法得到商务部绩效评估组充分肯定。

明定位,抓创新

构建完善电商生态圈

三台,是农业大县,特色农产品资源禀赋无可比拟。然而,在着力提升销量过程中,三台农产品资源优势始终不能最大程度显现,这是为何?

回眸、梳理农村电商建设发展脉络,三台清楚认识到:仅依靠“淘宝”、“京东”,没有属于自己的电商体系是不行的。因此,建立完善的电商生态圈乃破题之举。

方向已定,具体如何应对?

建成集公共服务、产品展示、培训推广等功能为一体的县级电子商务公共服务中心和电商聚集区;以中国邮政“邮乐网”和本地电商平台“云端363”为基础,协调融合“淘宝”“京东”“融e购”“台沃电商”等各类电商平台,形成多元化的三台特色产品销售平台;携手农商银行、邮政储蓄银行等金融机构构建本地结算系统。

对于物流快速进农村“最后一公



本版供稿 李灵越



三台县互联网+农村电商创新创业培训会



三台农特产品线上线下体验店



邮政线下体验店