



安州:阔步迈向千亿级电商产业生态强区

2017年,安州区一批本土电商迅猛崛起——“网库魔芋”“易田电商”“好农集团”等成为网络搜索热词。7万平方米的电商产业园已入驻阿里巴巴、合多信息科技、中国网库、华教股份等57家电商企业,亿元产销“航母”已经起航;今年4月,随着安州区成功申报2017年省级电子商务发展示范县,9月,被评选为“2017四川县域电子商务十佳县”,安州的电商产业发展呈星火燎原之势。

这一年,川蜀老味道电商有限公司创始人陆涛等四名90后年轻小伙,将自创本地品牌“椒吱”系列调味产品,通过电商渠道成功打入加拿大、德国、日韩等发达国家市场;大鑫丰农业科技总经理向爱华,让“安州造”的青花椒、花椒饼等农副产品“坐”上飞机出现在了“北上广”的餐桌上且身价倍增;集智能产品的研发、生产、销售于一体的东华领创科技有限公司,将安州区作为打开国内市场的重要基地,预计年产值突破5000万元大关;华教集团董事长杨钧崧,不到30岁的年龄便建立起了全国首个网络教育商城,公司如今年产值过亿元……

今年1-7月,安州区实现电子商务交易额49.08亿元,网络零售额3.94亿元。在耀眼成绩的背后,是安州区全力推进电子商务向纵深发展,促进电子商务与实体经济融合发展,致力打造具有安州特色千亿级电商产业生态强区的不懈努力。



部门协同:构筑电商发展“助推器”

为搭建良好创业平台,助推电子商务健康快速发展,2015年,安州区就成立了党政主要领导挂帅,以商旅局、财政局等部门为成员单位的电子商务和“互联网+”工作领导小组,统筹推进电商发展规划、协调、部署。

“2015年,为加快安州电商建设步伐,推动企业转型升级,出台了《促进电子商务健康快速发展的实施意见》《发展电子商务扶持政策》等一系列政策文件,为电商企业和从业者创造优质环境;设立电商发展基金500万元,重点用于培育电商龙头企业,支持电商重大项目建设、试点示范、人才培养等;将推进电子商务改革创新、农村电子商务加快发展作为区深化改革重点任务并纳入年度目标考核,形成全域抓电商的常态化工作机制;并在今年全面梳理全区电子商务基础支撑和发展资源,合全区之力成功申报“四川省2017年电子商务产业发展示范县。”安州区商旅局局长成蛟龙说,“品牌化、专业化是电子商务建设和电商发展的必由之路,安州电子商务发展已从‘自发参与、单打作战’进入到‘政府引导、集团作战’的新阶段了。”

区政府设立电子商务发展专项基金,重点用于培育电子商务龙头企业,支持重大项目建设、电商人才培养、电商产品质量检测、产品溯源体系建设等,并为入驻电商产业园区企业配套“一免四补”扶持政策。同时,在个性化装修、工商注册、人员招聘、法务咨询、孵化、培训等方面为入驻园区企业提供“保姆式”服务,对上规模成熟电商企业和重点项目“一对一”跟进。

今年7月,为构建农村电商

服务体系,加快农村物流配送体系建设,解决农村电商发展最后一公里瓶颈问题,安州邮政分公司与安州区政府签订了电子商务进农村战略合作框架协议,携手打造以邮政为主导的农村电商建设,推动安州区“工业品下乡、农产品进城”双向流通,重点以“服务三农”,支撑地方经济建设,促进区域经济发展和协助地方脱贫致富为目标。

近年来,安州区始终把电子商务作为现代服务业发展的“一号工程”来抓,在政策扶持、项目引领、园区带动、产业结合、人才培养、全企入网等方面重点突破。而正是因为部门间的高效协同、齐心协力,通过园区与平台建设、政策资金引导,如今的安州电商事业配备了远航高飞的“助推器”,安州电商也迎来了前所未有的发展机遇。

转型升级:锻造实业发展“倍增器”

电子商务,并不是传统观念里“网上售货”“网上购物”那么简单,它实质上是助民增收、促进产业转型升级的“倍增器”。

乐兴猕猴桃,安州区响当当的农产品品牌,也曾遭遇过“酒好也怕巷子深”的尴尬。随着电商的介入,乐兴猕猴桃销售也有了不一样的“范儿”。2017年,乐兴猕猴桃又是一个丰产年。与以往不同的是,今年当地政府早早就开始探索电商模式,引导鼓励合作社通过电商渠道销售猕猴桃,目前通过电商销售了24000公斤,较以往同期翻了好几番。“猕猴桃从9月1号采摘到现在,已经卖出80%的果子,预计今年产量将达到3500吨,实现产值7000余万元。”镇党委书记李熙告诉记者。

在安州,电商也成为促进企业转型升级的利器。作为目前川

西北地区最大的成片无花果种植、加工、销售、研发的新型农业产业基地,拓普果业开发有限公司从去年实施了“互联网+”战略,通过电商平台将产品销往海内外,让客户节约了用工量,降低了管理成本和销售成本,同时也使得客户购买拓普无花果产品的过程变得简单快捷,扩大了公司和产品的影响力。“今年我们通过京东、淘宝等电商平台,每个月无花果产品的销售额都在50万元左右。”基地负责人邓晶告诉记者,去年公司的总销售额1350余万元,其中电商销售额就达800余万元,较2015年的总销售额翻了近三倍。

安州区还积极引导工业企业广泛“触网”。去年以来,安州区以汽车及零部件、食品医药、精细化工3大主导产业为重点,引导企业在产品设计、制造、采购和销售

各个环节,融合信息技术,延伸产业链条,增强企业核心竞争力。目前,安州区好医生集团、魔力科技、迅加科技、吉星消防等企业的产品和设计研发项目,已通过电商和跨境电商销往国内外,全区工业企业触网率达80%以上。

如今,金佛手、无花果、鲜米粉、红酥、土鸡蛋等等越来越多的安州土特产走向了全国乃至全世界。安州区把电子商务作为新常态下促进经济发展方式转变、提升区域核心竞争力的战略选择,全力打造和推进以特色农产品、温泉休闲度假、乡村旅游为重点的特色电商产业。成蛟龙告诉记者,“我们规划、有计划、有组织地引领商业生态健康发展,使更多企业集聚起来,通过电商网络拓展市场,让‘安州造’走向全国。”

助力脱贫:造就农民增收“加速器”

“今年的桃子不但卖得快,而且价格高,多亏易田电商帮了我们的大忙,在网上找主很方便,不出村就能拿到钱!”前不久,塔水镇七里村的果农李明蓉谈起今年网上卖桃子的事兴奋不已,连声夸赞电商销售的便利和实惠。安州区盛产中药材、蔬菜、水果等多种农特产品。每到丰收季节,农产品销路一直是群众最关心的关键问题。如何沟通乡村与外界的联系,破解农民增产不增收的难题,解决产业扶贫中“最后一公里”的销售难问题,成了产业扶贫能否成功的头等大事。对此,安州区积极利用新兴媒体,开拓电子商务,架起了农民脱贫致富的新桥梁。上半年,区商旅局电商发展中心还协调电商产业园区网库魔芋园投入近万元,为晓坝镇齐心村20余户农户免费提供魔芋种子2000余斤,并邀请专家现场指导村民们选种、浸种、下种、施肥等技术;易田电商在晓坝镇开展的生态产品“网络直播”,短短3天时间吸引了2.1万人围观和定购洽谈。10月收获期,安州区农村电商公司还将负责为村民们联系销路,真正实现电商平台、电商卖家和贫困户的双赢。

“这次大鑫丰的现场讲解示范,解决了我们在种植过程中遇到的众多问题,真是为我们的花椒地下了场‘及时雨’啊。”8月30日,大鑫丰在沸水镇枫香村二队田间的一处青花椒种植基地的讲解现场,不少种植户们纷纷表示。秋季,正值青花椒种植关键时期。考虑到枫香村村民缺乏青花椒种植经验,大鑫丰公司组织该村青花椒种植户开展现场技术指导,技术人员现场指导种植户关于枝条修剪、施肥用药等注意事项。“今年3月,我们在枫香村开展青花椒种植扶贫工作,为全村56户贫困户提供了16000棵苗子,青花椒种植面积达到132亩。”现场向种植户进行技术示范的大鑫丰公司董事长向爱华告诉记者,技术的帮扶更加重要。

今年以来,安州区聘请电商专业团队对贫困户进行就业创业辅导,线上销售指导,探索“产业扶贫、智力扶贫、用工扶贫”三大模式,完成至少300人次的贫困人员电子商务理念、互联网思维、移动终端运用技能等普及培训,对

贫困户的基础资料录入建档,推行电商企业和网友联系帮扶贫困户制度。

各电商企业也利用自身优势,积极开展电商公益和精准扶贫。网库、易田、大鑫丰、拓普、壮源贡呈等本地电商企业,探索建立“电子商务+行业(专合)组织+贫困户、电子商务+农业龙头企业+贫困户”等扶贫模式。大鑫丰农业科技公司发展青花椒种植基地21000余亩,通过回购加工,电商销售模式帮助农民增收,为农民增收每亩达6000元,解决40余户贫困户就业问题;绵阳市森泰农业开发有限公司先后与红武村、先林村等509户农户签订了保障性协议(其中建档立卡贫困户31户),为其免费提供鸡苗、技术,在产出后统一收购,户均年增收3000至5000元;网库魔芋投入上万元,为晓坝镇齐心村(省级贫困村)近20户农户免费提供魔芋种子2000余斤,成熟后进行统一收购,从根本上帮农户解决收入问题;易田农村电商在齐心村建立起安州首个“网创”示范点,在示范点开展农产品网络直播,直播当天,仅土豆就销售1000公斤以上。

目前,农村电商、农产品上行依然任重道远,电商发展潜力亟待进一步发掘。“大力发展电子商务”已被写入安州区经济社会发展“十三五”规划纲要。面对电子商务发展的战略机遇期,坐拥区位优势、工业特色鲜明、农业品牌响亮等众多优势,安州区正搭载“互联网+”这班车,在日渐完善的电商生态系统中促进经济转型升级,阔步迈向千亿级电商产业生态强区,建设一个更具活力的新安州。



本版供稿 安峰



川蜀老味道陆涛和陈华伟在产品库房工作



大鑫丰公司董事长向爱华在黄士镇喇叭村实地教授农民花椒种植技术



安州电商产业园首期培训

壮源生态总经理蒋军与壮源贡呈“生态鸡”