

武义:电商进农村走好共富路

李晟瞳 朱言 王倩 高慧星

山峦青翠如画,清溪绕石而流,袅袅炊烟升腾而起。走进武义,这座地处浙江中部的城市,村庄遍布山坳之间,呈“八山半水分半田”地理格局。

近年来,武义锚定长远、立足当下,抢抓山区26县高质量发展机遇,用电子商务拥抱数字经济,加快推进城乡一体化,谋深谋实“千万工程”,加快电商主体、品牌培育、电子商务专业村发展,致力以“电商入村”打造都市范山水韵现代化活力新武义、谱写中国式现代化武义篇章,走出一条因地制宜的共同富裕道路。

2019年,武义获评国家电子商务进农村综合示范县;2020年,入选全国县域网络零售额百强名单、全国县域直播电商百强名单;2021年,入选农产品电子商务百强县,位列全国前列;2022年,根据《浙江省商务高质量发展“十四五”规划》制定《武义县电子商务发展“十四五”规划(2021—2025)》,重点改善农村物流“最后一公里”和“最初一公里”,畅通农产品上行渠道,网络零售额突破200亿元,获评全国县市电商竞争力百佳县;2023年,武义首家电商直播式共富工坊在桐琴正式挂牌……

因地制宜实践实干,武义在浙江省商务厅的指导下,推动电子商务迅速发展,目前已建成一批商务集聚区,产业集聚发展具备规模优势,文旅休闲、五金机械、汽摩配等支柱产业已经形成规模化、品牌化成果。与此同时,武义的农村电商也取得了显著的建设成果并将迎来高速增长期,通过完善公共服务体系、培育区域公共品牌等举措,形成了信息“进村入户”、产品“出村进城”的农村电商新局面。



武义电商服务中心

优服务 公共服务体系 助力电商入村

武义县山区众多,如何实现电子商务经济深入农村,驱动乡村产业发展,居民增收致富,成为盘活整个县域经济的“驱动器”?武义县通过打造以电子商务为核心的公共服务体系交出了助力电商入村新“答卷”。

拉紧互利共赢的合作纽带,以服务合作促进联动融通。2020年,武义县经济商务局就成立了武义电商公共服务中心;2021年,武义县经济商务局根据《电子商务进农村综合示范实施方案》进一步优化提升武义县电商公共服务中心,建成电商实训基地、企业孵化区、大数据分析区、电商帮扶、成果展示等6个功能板块服务平台,提供一站式运营服务;针对农村地区,设立电商服务站,积极打造“1+3+80”服务模式,形成了“县—乡镇—村”三级垂直服务下沉格局,目前已建成县级电商公共服务中心、乡镇分中心、电商村级服务站等多级服务中心240多个,实现行政村服务全覆盖。

各乡镇、村级电商服务站建设与运营并重,均具备代买代卖、便民服务缴费、快递收发、普惠金融、电商培训“五位一体”服务保障功能,实现政策、培训、网络、物流、电商宣传“五个全覆盖”。截至目前,村级电商服务站实现网络销售、代购、代销、代缴5400万元以上,其中农产品代销售61.35万余件。去年,武义县经济商务局依托电子商务公共服务中心共开展各类大型直播活动9场,带动本地60余家企业、200余款产品销售,助销产值达百万元。



小农共富种苗发放



武义县区域公用品牌O2O店

“我们每周都会在电商公共服务中心举行电商业务相关培训,也会定期进行乡村培训活动。社会人员、企业用户可以通过公众号、微信群等渠道进行报名。”武义县经济商务局电商公共服务中心相关负责人说。

电商入村、产品出村,乡村振兴离不开物流供应链的配套设施。近年来,武义创新物流体系,打造交互式的“农村物流提升工程”,首推快递物流的全县域“统仓共配”,确保快递进村投递数据完整对接;通过整合县城内中通、圆通、申通、百世快递等多家快递企业的物流资源,升级改造现有的、较为分散的物流网点,构建各快递企业间“竞争+合作”的模式,实现各快递公司间线上数据和线下自提网点等资源共用,提升电商入村供应链端产能效率。

目前,武义县已建成集中物流仓储配送中心,升级建设了240个农村电商物流网点,打造了3个智能化现代仓储物流示范点以及2个冷链仓储点,配套建设了4000多平方米的物流仓储配送中心,设有物流分拣拨区、物流仓储区(小件库、大件库寄存库)、冷藏库区、农产品简易加工包装区、地堆区、爆款地堆区等功能区域,物流网点方面“多站合一、一点多能、一网多用”,从县级物流仓储配送中心到村级网点配送时间不超过2天,完善和拓展了农村快递基础设施,推动农村物流配送资源的共享衔接;在农村物流信息系统方面,应用中邮驿站、中邮驿路、车辆管理系统,近三年共完成农村共配邮件300多万件,本地农村电商物流成本有效降低,物流时效大大提高。

创价值 区域公共品牌 助推农产品上行

走进武义县供销农贸城区域公共品牌O2O店,映入眼帘的是琳琅满目的农产品,从新鲜蔬果、优质粮食到山村特产,这里应有尽有。

“我们以武义本地的农副产品销售为主,茶叶、宣莲、食用菌、中药材等均有售卖。”武义供销社相关负责人介绍,“像宣平馄饨、武义艾糕、梅干

菜、红糖等产品,我们孵化了‘宣平小吃’品牌,直接从农户手上挨家挨户收购,经过质量上的把关、精选和加工后再销售出村、出城,既解决了农民农产品滞销的问题,也增加了农村居民收入。”

为了进一步畅通农产品上行渠道,武义围绕区域农产品资源优势,注册并应用区域公用品牌,推广本地优势特色产品,提升本地特色产品的商品价值。武义供销社围绕区域公共品牌进行一系列的品牌设计、策划、营销等服务,优化营商环境,促进本地区特色产品品牌化。

“武阳春雨”“宣平小吃”“秦余风物”……经过多年建设,武义全县已有50余家企业、30余个品种超百款农产品签约区域公共品牌,销售量比传统销售模式至少增加5倍,推动优质产品价值最大化。以“武阳春雨”为例,已整合有机高山茶、宣莲、香菇、桐翠蜜梨、大米等特色农产品资源,目前全县共有40余家企业、上百款农产品签约入驻“武阳春雨”公共品牌,总体销售总额超600万元。

电商展销促经济,品牌变现促发展。武义多个区域公共品牌入驻淘宝、京东、拼多多等电商平台,充分发挥电子商务的优势,将农产品销售出



武义建设电商进农村物流体系

去。目前,武义累计培育秦余风物茶叶旗舰店(拼多多)、宣平小吃官方旗舰店(拼多多)、闲闲食集零食铺(拼多多)、武义特产馆(淘宝)、秦余风物官方旗舰店(京东)等线上5家店铺;截至2023年11月底,5家店铺线上销售额累计突破600万元。

多元合作,优势互补,共创价值。借着武义与海宁两地山海协作资源优势,武义供销社与海宁供销社合作开通“海宁—武义山海协作供销农产品直通车”,采用农产品产地直供的形式,将武义特色农产品直达海宁,通过在海宁农批市场设立直销点、新媒体直播、企业团购、社区团购等方式,强而有力地推动两地协调发展、共同发展。

2022年以来,武义供销社围绕生产、供销、信用“三位一体”综合改革,又推出“小农合作共富”项目,将服务往生产端延伸,在全县10个乡镇、29个行政村、组织农户1024户开展试点。依托“供富大篷车”,为小农户提供“种苗培育、农资供应、技术指导、产销对接、集中收购”一条龙服务。2023年,发放种苗(禽)323.28万株(羽),累计开展集中农民培训、下乡指导305次,线上指导426次,销售农户种植的宣莲、鲜食玉米、西瓜、小香薯、红美人、猕猴桃等农产品1850吨,总产值逾1000多万元,带动农户均增收1.12万元。

谋发展 县域电商 走好共富之路

今年是“十四五”规划承上启下的关键之年,《“十四五”电子商务发展规划》指出要培育农业农村产业新业态,推动农村电商与数字乡村衔接,大力发展县域电商服务业,创新农产品电商销售机制和模式,打通农产品上行“最初一公里”和工业品下行“最后一公里”。

武义县贯彻“十四五”规划精神,以强经济、富民生、保生态为导向,不

断推进电子商务推动乡村振兴,走出以电子商务进农村为核心的县域电商共富之路。

依托得天独厚的生态禀赋,武义县以“一乡一业,一村一品”为载体,推动农村电商与电商生态文旅协同发展。优服务、创价值、谋发展,2022年武义村集体经济总收入增长11.3%,行政村年经营性收入全部20万元以上,50万元以上比例达到81%;深化“富民增收20招”,建成全省第一批共富工坊,城乡一体化进程也进一步加快。

未来,武义将把电商进农村和电商直播式“共富工坊”建设结合起来,贯彻落实《浙江省电子商务条例》,致力探新路、创特色、出亮点、打品牌,推行“小农共富”等新模式,建设桐琴管湖电商产业园(二期)等一批电商服务基础设施,让电子商务发挥农产品的变现价值,助力农村居民人均可支配收入增长,城乡收入倍差缩小,沿着乡村振兴和共同富裕的道路砥砺前行!



收购现场直播带货



直播带货