

# 政府主导 企业主体 社会参与

## ——高邮市农村电商发展综述

□ 禾力

与邮结缘千年的高邮，传承创新求变的邮文化，以时不我待的精神，快速推进农村电子商务，短时间内取得了不俗的业绩。

### 政策发力 引领发展

高邮市委市政府积极落实国家“互联网+”战略，顺应网络经济发展大势，立足本市生产生活实际，适时出台《关于加快全市农产品电子商务发展的意见》(以下简称《意见》)。《意见》提出“筹建高邮农产品电子商务园区，促进现代农产品营销与旅游观光农业有机结合，加快形成线下实体店主要面向来邮旅游者、线上电商行销大江南北的新格局”。《意见》特别强调“强化政策扶持”：对投资建设电子商务园区的企业、入园提供服务的企业、年销售50万元以上的企业或个人，市财政分别给予20万元、10万元、2万元的奖励；对各类电商人才，与企业签订3年以上合约的，市财政提供全额房租补贴或部分购房补贴。《意见》要求，成立以市政府分管副市长为组长、相关职能部门负责人为成员的农产品电子商务工作领导小组；组建农产品电子商务协会，从载体建设、资金激励、人才引进、组织架构等层面，给农产品电子商务以支持推动。

一年过去了，政策的杠杆作用得到显现。我市先后成立了农产品电子商务工作领导小组和农产品电子商务协会，形成了政府主导、企业主体、社会参与的齐抓共管的合力。诚信物流电子产业园初具规模，已有20多家企业入驻；特产中国·高邮馆线下展示中心投入运营，高邮特色农产品馆和淘宝市级服务中心相继落成，对外开放服务；淘宝大学高邮分校协议已定，筹划建设。

2015年，全市农产品网上销售突破2亿元，打开了高邮农产品走出高邮，走向世界的便捷通道。

高邮市政府分管领导感到，高邮是农业大市，资源丰富，特色鲜明，但也存在卖难问题，制约了产业发展和农民增收。从历史和现实的角度看，高邮都应该在“互联网+”上先行先试先做，在巩固传统销售的同时，搭载网络快车，就一定能使高邮农产品销得更快，卖得更好，让农业在新业态上得到新发展，让农民在新科技中获得新收益。

### 引进名企 捷足先登

2015年4月16日，1号店特产中国·高邮馆暨展销中心开馆。该馆由高邮诚信物流产业园和高邮市嘎嘎鸭商贸有限公司联合打造，是扬州范围内在1号店特产中国成功上线的首家地方馆。

1号店的成功引进，立即引起农产品加工企业和消费者的极大关注。不长时间即有20余家企业入驻，线下展示和线上销售十分火爆。2015年，1号店销售达到1600万元，综合指标在全国地方馆中名列前茅，去年底因此被1号店总部选为KA商家扶植店铺。

2015年8月24日，高邮市政府与阿里巴巴软件有限公司正式签订农村电子商务合作协议，标志着阿里巴巴农村淘宝项目落户高邮，高邮也成为扬州市首家加入阿里巴巴“千县万村”计划的县市。协议明确，将用两年时间，实现“5个1”的目标，即建成1个市级运营(服务)中心、开办1所淘宝大学高邮分校、开通1个特色中国·高邮馆、建成1个菜鸟物流基地、创建100个村级服务站。

至2015年底，仅四个月时间，“5个1”的目标已经基本实现。村级服务站超额完成了任务，达到66个，覆盖所有乡镇园区，而且各项指标处在全国前列，尤其是合伙人的人均收入进入全国十强，带动了创业，改善了农民的生产生活

条件，也增加了农民收入。

阿里巴巴农村淘宝实施三步走战略：代买、代卖、贷款。高邮只用了四个月不到的时间，“三步走”全部到位。2015年12月29日，第一笔“旺农贷”4万元，顺利送到龙虬镇一养殖户手中，高邮成为江苏省第一家获得阿里巴巴总部授权“旺农贷”的县市；2016年1月10日，举行了盛大的首届淘宝·高邮年货节，高邮农产品上线销售，当天销售额即超百万元。

工业品下乡，农产品进城，信用贷款支持农村小微企业和种养养殖户，三措并举，搅活了高邮三农一池春水。

目前，苏宁、京东等国内大型网络运营商也纷纷牵手高邮。他们认为，高邮敢于最先“触电”，不久的将来，高邮一定能成为电子商务的高地，推动大众创业、万众创新，推动农产品供给侧改革，促进农业结构调整，产品转型升级。

### 企业试水 天地洞开

在高邮，偏偏有那么一些敢于第一个“吃螃蟹”的企业经营者，他们率先借助网络平台，销售自家产品，虽然收益或多或少，但都最先感知信息技术的巨大冲击力。

扬州十二粉黛生物科技股份有限公司总经理蔡明勇凭借诗人的敏感，于2008年“触电”，借助淘宝平台，全国十二家网店同时开张，一炮打响，一路高走。企业销售逐年提高，2015年网上销售达到8000万元，“双11”销售额突破600万元。蔡明勇说，网上销售减少了固定成本，降低了财务支出，但也面临挑战，比如市场难以把握，忙起来供不上，有时供不了。凡事只有做起来才能懂，才能想办法克服困难。

“王鲜记”水产养殖负责人王俊与螃蟹打交道10多年，一直是实体销售，专卖店布局10多个城市，销售非常平稳。2013年才开始网上销

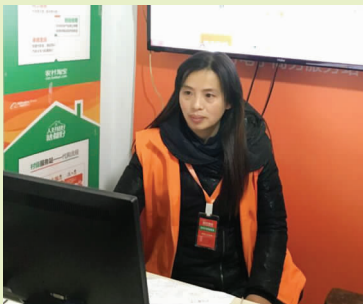
售，是个十足的“菜鸟”，但体会很深。他所用的网上销售渠道与十二粉黛同也不同。“王鲜记”在借助天猫、京东等平台外，还运用微信、微博等新媒体，利用朋友圈扩大影响，增强认同。他说，网上销售促进了产品结构的调整，有朋友向我买咸蛋，也有朋友向我买小龙虾。于是，春季卖咸蛋、夏季卖小龙虾、秋季卖螃蟹、冬季还可以卖加工冷冻的农产品，常年供货，四季旺销。仅仅两年，网上销售已经达到2000万元。

高邮红太阳食品有限公司专事蛋品加工，其生产的咸鸭蛋是全国十大品牌之一，江苏名牌产品，实体经营，产销两旺，2013年也玩起了网销。红太阳网销与一般企业的想法不同，其负责人介绍，他们的网销是为了提高产品质量，增强市场竞争力。网上销售比实体经济更顶真，往往一个差评就可能全军覆没，但企业必须过这道关，只有经得起各方消费者的考验，产品才能立于不败之地。尽管如此，网销还是扩大了市场份额，两年间，年销售也已突破千万元。

高邮81家各级农业龙头企业已经半数直接或间接从事网销，年销售额突破2亿元。

高邮市委分管负责同志说，企业始终是市场竞争的主体，只有他们参与了，投入了，才能真正加快网络经济的发展，才能把“互联网+”落到实处。

高邮在“互联网+三农”的道路上迈出了坚实而富有成效的一步，也只是用信息化带动农业现代化的开始。高邮市委市政府负责人对此看得很清楚。他们说，要做的工作还很多，比如农村信息化基础设施还很薄弱、信息化人才还很缺乏，“互联网+”的空间巨大，潜力无限，只有扎扎实实地干，持之以恒地做，才能使“互联网+”在经济社会发展中发挥更大作用，实现融合发展、智慧发展。



姓名：潘素娟  
服务站：gaoyou034 卸甲镇潘阳村

**村淘感言：**做农村淘宝几个月来，我觉得从中学到了很多知识，也得到小伙伴的帮忙与指点，让我在村淘之路上走得顺畅多了。通过我的努力，村民的认知度提高了很多，知道农村淘宝可以买到许多物

美价廉的商品，对农村淘宝从开始的怀疑到现在慢慢接受。

记得在开业之前，当我把准备做农村淘宝的想法告诉家人的时候，全家没有一个人赞同。他们晓之以理、动之以情地告诉我，淘宝年青人自己都会，岁数大的不相信，谁会来买啊！靠它能生活吗？在农村新鲜事物难接受。我耐心对他们说，我们就是服务岁数大的村民，让他们足不出户，就可以买到自己想买的农资、农具、生活用品……让村民们也享受网络带来的方便。慢慢地家人被我说服。自己决定的事我一定要试试，不试怎么知道自己可不可以呢！我去拜访第一批合伙人，她们告诉我，村淘是个大集体，小伙伴们一起成长，一起学习，不懂的只要你问，小伙伴们一定会认真教你的。事情就是如此，我的确得到了伙伴们的帮助。我的农村淘宝于2015年11月3日开业，虽然起初业绩一般，但也开了个好头，我也有信心了，毕竟万事开头难，有我们这么团结、友爱的团队，我们一定会走得更远更宽广。千言万语汇成一句话：明天更美好！



姓名：居赛男  
服务站：gaoyou015 汤庄镇甸垛村

**村淘感言：**我是一个地地道道的农村人，自从生完宝宝，就开始了网络创业之旅。因为开网店可以一边带孩子一边工作，所以我毅然决然地选择了淘宝。淘宝让我的生活开始变得充实，虽然每天晚上睡觉的时候觉得比较累，但是我拥有了自己的店铺，感受到了为自己打工的乐趣，感受到了淘宝网络购物的强大。学而不思则罔，思而不学则殆，我深信只要不断学习和坚持，就一定能成功。

一次偶然的机会，我遇到了农村淘宝，她的宗旨和信念吸引了我：创新农业，让农村变的更美好。虽然在这过程中遇到了不少挫折，但是我坚信，能够让我的家乡变得更好的事情，我一定会义不容辞地做好。当然我也希望拥有自己的发展空间和事业，我坚信阿里巴巴农村淘宝能带领我们走向成功，让我这个害羞内向的家庭主妇也找到了自身的价值。

我的村淘店开业5个多月了，村民们从开始的不理解到尝试最后到习惯。这里让我学会了微笑、学会了聆听、学会了理解、学会了包容、学会了表达自己的思想，最重要的一点就是百折不挠的精神。我非常感谢农村淘宝这个平台，让我得到了锻炼，并且正在不断地改变着咱们农村的生活，我深信将来的农村淘宝一定能够让我的家乡变得更加美好。



姓名：龚海龙  
服务站：gaoyou022 临泽镇营北村

个担心，但是见到村民收到货，拿到手中开心的样子，此刻心中有了一点成就感。当然，任何事情都需要有责任心和事业心。有人说农村淘宝不好，也有人说农村淘宝好，我个人觉得不能这样理解，毕竟一个新鲜的事物，有人接受，还有人需要慢慢接受。所以我个人的想法就是，加强服务，做好宣传，让老百姓知道，我们是一支服务于老百姓的团队，我们是一支有爱心的团队，当然我们更是一支有知识、有文化、有力量的团队。

**村淘感言：**我是一位80后，本人一直从事表演、主持、唱歌的工作，自从做了农村淘宝，让我感受很深。我是高邮第一批最后一个“插班生”，经过4天筹备就开业了，我自己都不知道我是第一批小伙伴当中第一个开业的。当时心里也没有觉得会多难，一门心思就想做好。那时候，镇里和村里给予的支持是很大的，帮我宣传，帮忙策划，特别是村主任还不断帮我拉单子，当然这当中少不了村干的出力。开业后我认为生意马马虎虎也还过得去，一直到“双11”，个人觉得做的还是不错的。但我们安总的一句话让我打消了这个念头。因为按平均值我们“双11”才服务了28个村民，所以我们要扩大范围，让更多的村民知道农村淘宝。这次年货节，我们加大力度宣传，平均达到70多个村民，这其中确实也听到了很多村民的感谢声音，就像我们一位合伙人说的，痛并快乐着，尽管自己很累，尽管受到了委屈，尽管别人不理解，但我们对此充满信心。当我们给村民下单的时候，虽然挑选的很乱，有些东西我们从来没有见识过，更别说用过，心里难免有些



姓名：从远销  
服务站：gaoyou071 甘垛镇沙贾村

会，所以我毅然踏上了回乡的列车，我想乘着电商的巨舰开启我的创业之旅。

作为新兴事物，农村淘宝迈进农村的步伐可谓举步维艰。刚开始，每一件事都需要我付出双倍的细心和耐心，尤其当我将每一张宣传单发放到村民的手里时，面对那一堆堆的质疑和稀奇古怪的问题，我感受到了窒息。对于从未触及过这一领域的我来说，每一张成功发放的单页都是铁锤，不断击打着、锤炼着我。面对这些原本对于我来说像二万五千里长征般的崎岖坎坷，我坚持了。每当结束一天的忙碌，细数这一天的收获，也许只是一声“谢谢”，也许只是一个欣慰的笑容和满意的赞许，但也正是这每天的微不足道和一点一滴，让我能积攒无尽的动力，为亲人为家乡发展赋予农村的一次革新的机

**村淘感言：**“当想法付诸实践，那才是真正的开始！”——这是我开始村淘之旅的第一想法。

作为一个农村人，我深知交通和经济落后带给农村的困难，所以，当农村淘宝走进我的视线，我觉得这是机会，是时代发展赋予农村的一次革新的机

当我能帮助一位孤寡老人购置一份属于他的满意；当我能给留守儿童带来他们心中的美好；当我能撑起村民们的信赖让他们没有后顾之忧时，我会觉得我的创业非常有意，那是任何东西都交换不来的满足，我的创业才算成功。在我看来，村淘这条创业之路，重要的不是一路的艰辛，而是有我有家，我们一直都“在路上”！我要和所有伙伴一起用村淘对自己和家乡交一份答卷，一份让家乡更美好的答卷。衷心地感谢淘宝让我加入这样一个大家庭，感谢来自亲人们的每一份信赖！我，要做得更好！我，会做得更好！

做村淘是一次尝试，是一次锻炼；是一次改变，是一次超越！我奋斗、我坚持，只为证明不一样的路；证明不一样的自己！