

截至今年5月31日

全县线上交易额超**6000**万元
订单量超**30**万单

绿茶

80多个品种触网销售
实现了农产品全国全网直销

鸡蛋

创建全省首个电商产业园1个,帮助全县开办各类网店**380**家,带动从事电商农户网销**485.7**万元,户均增收**2857**元

蜂蜜

被商务部、财政部和国务院扶贫办列为“全国电子商务进农村综合示范县”。

白沙黎族自治县元门乡南训村农村淘宝服务站。本报记者 苏晓杰 通讯员 符福辉 摄

建成**40**个农村电商服务站

创建全国首个电商精准扶贫运营中心,启动“**1310**”电商扶贫机制

目前已网销

地瓜和毛薯**16.9**万斤

红心橙**10**万斤

蜂蜜**2000**多斤

芒果**10**万斤

打造了全省首家微店村-元门乡福才村,全村**67**户农户有**45**户开起了网店,两个月的时间地瓜销售额达**96**万元

全村通过电商人均增收**1500**元



制图/杨薇

过去一年多,白沙实现线上交易额超6000万元,助力22个贫困村脱贫—— 一个山区贫困县的电商之路

转观念

地瓜的网红经济学

农货网上卖出好价钱,农户思想有了180度转变

“阿干,别搞什么电商了,村里地瓜种了这么多年,什么时候卖过好价钱?你别是被搞传销的给骗了,回来踏踏实实种地吧!”当初王诚干在县里举办的电商培训班上课,想带着村民做电商赚钱时,曾连着被泼了好几盆冷水。

其实村民们不是不想,是不敢。在福才村,辛辛苦苦种出地瓜,村民情愿大半夜裹着铺盖去乡农贸市场占位置卖,也不愿意“触网”销售。“一年下来能赚钱的产业没几个,好不容易地瓜能卖上点价钱,要村民指望通过自己并不了解的电商找销路,没人敢拿半年的收入去冒险。”作为村干部,符妹虹理解村民的想法。

碰壁的王诚干只好掉头又找到了县里,“村民不敢冒险,是因为看不到电商带来的效益,那我们就在福才村打造一个样本。”白沙电商服务中心负责人任重说,白沙在发展电商之初,为减少“探路”时间,与专业的电子商务企业开展了合作,用专人专精的方式,打下电商发展的良好基础。而帮王诚干卖地瓜的任务,自然也交到了他们手上。

开微店、拍照片、写文案、打广告,一套“量身订制”的服务下来,王诚干在微信上的

网店有了“网红”的味道。

“其实店里的第一笔生意,是我们下的单。”任重笑着告诉记者,发动农户做电商,必须得建立他们对电商的信任,这甚至比乡村物流和光纤入村更重要。

但随后的发展速度却出乎任重的意料。“吃惯了普通地瓜,福才地瓜细腻的口感和晶莹剔透的卖相很快俘获了一众消费者,阿干的网店订单也从白沙扩展到了海口甚至岛外。”任重说。

从忙着给地瓜找销路,到忙着打包地瓜接单发货,王诚干在网上把地瓜卖出好价钱,一下子在村里“炸了锅”,开始有村民主动要王诚干带着他去参加电商培训。而短短两个来月,仅有67户人家的福才村就有45户开起网店售卖自家的农产品。

“在一些还没有开展电商的市县,组织农民进行电商培训还得支付误工费,农户也往往积极性不高,应付为多。”一位电商培训负责人向记者透露,而白沙不但农户的积极性高涨,每次培训后都有一批农户迅速开启网店,整个白沙曾在短短三个月内开设超过300家农民网店,带动农户3000多户。

解困局

交通不便物流成本也能降!

“农产品进城”搭上“工业品下乡”回程车,降低了成本

从去年1月开始,牙叉镇营盘村的村支书符文刚发现,村子里多了一群穿着橙衫的年轻人,也是从那时候起,老符和村民们像年轻人一样,慢慢习惯了在网上购物。“手机上下单,直接送到家门口,好多东西镇上还买不到呢!”老符笑着说。

穿梭在村里的年轻人,是白沙招募的农村淘宝“村小二”们,让老符没想到的是,“村小二”们解了村民的燃眉之急。

“书记啊,种的毛薯要开挖了,一点销路都没有啊!”今年初,营盘村的村民们陆续给符文刚打来了电话,让他心情一下子沉重起来。

“这与海南大学合作种植的新品种毛薯是我当初拍板的项目,第一年刚有收获就滞销,农户的信心都没了。”心里慌了神,符文刚把办法想到了“村小二”身上。“搞电商的渠道广,他们一定有办法。”

抱着试试看的想法,符文刚找到了为白沙提供淘宝服务的丰赞科技有限公司总经理万龙。“优质毛薯现在市场价格不错呢,5斤装包邮,不少消费者都抢着买!”接到符文刚的求助,万龙很快就给出了解决方案。

销路找到了,老符心里却打起了退堂鼓:“白沙交通不便,网购商品的运费都比其他地区高,毛薯本来利润就少,包邮哪还有钱赚?”

“其实物流成本早就降下来了。”之所以能快速给出滞销解决方案,万龙早就成竹在胸。2016年1月6日,白沙与阿里巴巴集团签约,成为阿里巴巴正式入驻海南的首批试点县,两个月内便铺开31家村淘服务站,打通了工业品下乡的最后一公里,也悄然铺就了白沙农产品进城的道路。

“工业品下行,如果只是单向流通,物流车往往是满载而进、空车而出,物流成本自然高。”白沙副县长周秋平告诉记者,为了利



一名女孩在白沙电子商务产业园网红工作室通过网络推销胡椒。

本报记者 苏晓杰 通讯员 符福辉 摄

用起出白沙的空车,县里多次与物流企业沟通交涉寻求合作。“每个月近2万单包裹进入白沙,与其让物流车空车返回,不如带着农产品出城。”一位白沙物流从业者坦言,包裹首重从9元至12元降到4元至6元,物流利润不降反升。而低廉的物流成本甚至吸引了三亚、儋州等地的客商前来白沙发货。

打消了老符心里的顾虑,营盘村的毛薯不仅短时间内在线上销售一空,农户也收获了毛薯种植的第一桶金,坚定了来年继续种植的信心。

“物流成本减低,让白沙原本的交通劣势反而成了物流优势。”周秋平说,如今白沙电商迅速发展的势头,得益于电商框架和物流格局的搭建,从而使得白沙本身的优势更加凸显。

塑品牌

给好农货“穿衣戴帽”

农产品小而散,那就抱团发展创建县域生态品牌



白沙“福才地瓜”通过速递发往全国各地。
本报记者 苏晓杰 通讯员 林呈 摄

“从每斤60元到80元、100元甚至120元,野生蜂蜜价格一路走高!”南开乡牙和村村民符志权,掏出手机看着村民网店里销售的蜂蜜订单不断,顾不上身上刚被蜜蜂叮了几个包,坐在溪水边的一块大石头上,就掰开一块新蜜请记者品尝。

“都说采蜜辛苦,但是前两年野生蜂蜜价格越压越低,心里的苦谁都看不出来。”符志权感叹,朴实的农户不懂拓展太多销路,山上待个几天几夜采来的蜜,往往被人以五六十元一斤的低价收走,转手到海口等大城市就能卖出上百元的高价。“因为咱们白沙的生态好,产出的野生百花蜜也是响当当的。”

经济在发展,人们对于生活质量的要求

也在逐步提升,无公害、纯天然的农产品不仅备受欢迎,价格也能比普通农产品高出一截。白沙电商发展快、销路广,符志权也曾尝试着把蜂蜜摆上网络货架,但个把月下来订单少得可怜。

“没牌子,消费者不认,再好的蜜也卖不出好价钱。”符志权说,要不是县里牵头给他的蜂蜜贴上“白沙农产品”的商标,他现在仍旧过着把好蜜卖低价的日子。

“白沙优质的生态孕育了众多好的农产品,但规模小而散、标准化程度不高、品牌知名度低的短板不补齐,吃亏的都是农户。”周秋平说,为了挖掘农业资源和文化基因,白沙早在2012年就注册了“白沙生态农业”的县域农业公共商标,并在去年为县域农业公共商标制定了使用标准,在推进农村电商发展过程中,解决了农产品“穿衣戴帽”的品牌问题。

“打上了‘白沙农产品’的标识,销量直线上升,这一季的蜜都卖完了。”通过在南开乡设立的村淘服务点,符志权的野生蜂蜜找到了突破口,不仅卖得好,还卖得值。

“生态,就是最大的优势。”周秋平告诉记者,不论是特色农产品,还是野生农货,如今都是白沙的明星产品,借着“生态”牌,白沙农产品顺利打开了市场。而对于线上销售的白沙农产品,质量都有着严格要求。

卖产品,更是“卖”生态。目前,白沙相关部门针对农产品销售进行了严格的源头控制,保证“白沙生态农业”的品牌得到切实保护。此外白沙还与杭州甲骨文科技有限公司“满天星”产品溯源项目签约,成为我省第一个开启“满天星”项目的市县。

谋延续

不让“淘”花变昙花

出台电商扶贫1号文件,培养人才,延续发展生命力

“野生山药、野生蜂蜜、家养山鸡、黑山羊,只要是想得到的特色农产品,都能放到微店里卖呢!”每天一早,细水乡福马一村村民甘美桃都会骑着自己的三轮车到村里“搜集”新鲜的农货,作为白沙扶持培训的第一批农村电商带头人,甘美桃的努力,承载着村里贫困户脱贫的希望。

在福马一村,甘美桃是大家熟悉的网红“桃姐”,她的网店在不到一个月的时间里接下了近300笔订单、销售额超过2万元。

“原本只是抱着试试看的心态卖卖家里的农货,想不到一上线就一发不可收拾。”甘美桃笑道,很快,家里的农货就不够卖了。看着“桃姐”的网店销售火热,村里不少人跃跃欲试却又心存疑虑,甘美桃干脆做起了“收购商”,收购贫困户家中的农货借助自己的网店售卖,既延续了销售,还带着贫困户一起实现增收。

“白沙是国家级贫困县,这也是为什么我们在发展之初就喊出了‘白沙电商是一个扎根三农的县域电商’的口号。”周秋平说,两腿带泥面向群众,是白沙电商的基础。

今年初,白沙有效引领了农村电商精准扶贫工作的发展,在全县铺开电商扶贫,白沙不仅出台了2017年1号文件《白沙县电商精准扶贫三年攻坚工作实施方案》,还着力建立“1310”电商扶贫机制,即每个村建一个电商服务站,建设运营三家有竞争力的网店,每家

网店带动十户以上的贫困户销售农产品。同时还对标全县22个整村推进贫困村,从产业规划、品牌建设、网店开发、人才培训和物流保障等五个方面实施电商精准扶贫。

而被认为是低效产业的橡胶,还顺利进驻1688平台,借助电商渠道,在去年卖出了难得的好价钱,让更多农户收获电商发展带来的实惠。

盘活了低效产业,白沙在继续加大农业产业结构优化力度,积极推广以南药、绿茶等为代表的新兴产业,同时扶持农户开展生姜、生态米、蜂蜜、地瓜、竹笋等特色农产品种植养殖并迅速扩大规模,丰富了电商“产品库”。

“不论是助力扶贫还是借给供给侧改革助力,目的都是要延续电商发展的生命力。”在周秋平看来,保持可持续发展,白沙还在想办法培养人才、留住人才。

为此,白沙县专门在电子商务产业园内设立人才孵化基地示范点,着力加强电商科技人才培养,鼓励当地青年创业,同时把电商人才培训深入到农村基层,在各镇举办电商培训班,力争短期内扶持一批“桃姐”成为电商带头人。

转变了氛围、破解了困局、塑造了品牌、延续了生命力,白沙电商的崛起,不仅是个值得学习的样本,它更契合了农户内心那股发展的渴望。
(本报牙叉6月5日电)

扫码看**动**深读

(见报当日8时更新)



海南日报客户端



南海网专题

视频拍摄:袁琛
视频剪辑:李玮亮