

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下
——新时代新作为新篇章

农村电商立潮头

本报记者 陆飞

■ 阅读提示

今年以来,我市农村电商优化升级工程不断推进,把品牌创建作为农村电商发展的中心内容,充分挖掘本地农产品的特色优势,赋予文化内涵,打造拳头产品,集中上行发力。今年上半年,全市实现农村产品网销额22.34亿元,同比提高37.13%,新增农村电商经营主体525家。

记者在采访时了解到,目前,全市现有16个示范镇,27个示范村,示范镇数量排名全省首位、示范村数量排名次位,示范点、超千万元企业数量均居稳全省第一,安庆农村电商已走在全省前列——

掘金“云端” 彰显乘法效应

怀宁县雷埠乡李店社区贫困户王银娥每年都种点芝麻贴补家用。以往,每到收获季节,她都要托付乡邻代卖。自从乡里有了农村电商服务中心以来,她再也不用麻烦乡邻了。“电商服务中心的工作人员直接到我家来收芝麻,价格比市场上还要高。”王银娥高兴地说。

芝麻卖出好价钱背后,是电商平台的支持。

同样尝到触屏甜头的,还有怀宁县洪铺镇冷岭林业有限公司负责人汪刘根。“以前我们到处找销售,现在坐在家里在电脑或者手机上轻轻一点,就可以直接完

成销售,实在是太方便了!”汪刘根告诉记者,在当地政府的扶持下,公司加入电子商务销售平台,林下养殖的土鸡蛋、乌鸡等农副产品,不仅成了紧俏货,而且价格比原来批发给经销商高出30%。如今,尝到“云生活”甜头的汪刘根又追加投资1000万元,在当地承包了2000亩山场,带领当地群众一起增收。三岭村贫困户何旺来就是46位受益者之一,他每天到公司上班捡拾鸡蛋,一年下来收入有2万多元。

“电商扶贫的‘乘法效应’正在彰显,全县20个乡镇农村电商运

营中心结对帮扶673户贫困户,间接带动帮扶1500余户,已促成数十户贫困户参与微商运营,从事鸭蛋、芝麻粉、菜籽油等农产品销售并实现增收”怀宁县商务局有关负责人表示,荣获“全国电子商务进农村综合示范县”称号的怀宁县,2018年实现电子商务交易额7.14亿元,新增电子商务经营主体70家,电商培训1500人次,其中贫困人口接受培训200人次。

今年,我市继续将“电商振兴乡村提升工程”列入33项民生工程。

记者在采访中了解到,今年

我市有2个县(市)被评为省级农村电商示范县,7个镇被评为省级示范镇,22个村被评为省级示范村,17家企业被省级认定为上行年网销额超1000万元的农村电商企业,15个品牌被省级认定为年网销额超100万元农村电商品牌,已提前完成年度建设任务。与此同时,从全省来看,我市目前有16个示范镇,27个示范村,示范镇数量排名全省首位、示范村数量排名次位,示范点、超千万元企业数量均居稳全省第一,安庆市农村电商已走在全省前列。

做强品牌 形成抱团优势

2018年6月,在潜山市举办的全省农村电商全覆盖巩固提升现场会提出,农村电商要提升品质、做强品牌,大力发展适合网销的特色农产品。

如今,瓜蒌籽已经成为潜山市农业的一张靓丽名片,农民眼里发家致富的“金瓜子”。潜山市瓜蒌种植面积达6万多亩,线上销售企业近百家,产值5亿多元。

可是,当地一家电商企业负责人陈娇却发现,同行为抢占有限的线上坑位资源,竟然打起了“价格战”。“售价比收购价还低。”她买

来几款低价产品试吃,没尝几袋苦涩的感觉就涌上心头:“竟然好坏掺在一起卖!”“这样是能挣快钱,但会伤害消费者、伤害品牌,动摇产业发展根基。”在很多业内人士看来,低价倾销的“良方”,实为自毁品牌的“毒药”。

品牌建设是需要经营者精耕细作的。2011年,陈娇在电商平台销售自创品牌“久点”瓜蒌籽;2014年,她自建60亩瓜蒌种植基地,并在全国各地推广合作种植;2016年,她又花20多万建深加工工厂……7年辛苦耕耘,成为这个80后

女孩线上销售突破2000万元大关的坚实后盾。当地不少电商企业也觉得,面对残酷的市场竞争,打造过硬品牌才是确保企业屹立不倒的真正“底牌”。

近年来,我市引导成熟产业品牌线上化,积极组织岳西翠兰、桐城小花等传统知名品牌通过统一打包、线上推广、特色展示等方式,将品牌效应扩散到线上,实现线上线下融合发展。另一方面,充分挖掘历史文化品牌线上效应。对潜山舒席、望江挑花等线下销售推广较慢的传统文化产品,通过电商赋予

它们新的品牌活力,以线上促线下的充分激活传统文化品牌。

与此同时,我市主推地方品牌背书,集中整合当地特色农产品资源,打造地区公共品牌,形成品牌背书,系统推广,集中发力,在线上形成抱团优势。“禅源太湖”、“怀宁蓝莓”、“天柱山瓜蒌籽”等一批公共品牌成功背书,线上交易额大幅度提升。此外还积极打造一乡一品,结合脱贫攻坚和乡村振兴战略,打造农村电商的一乡一品。潜山的王河舒席、桐城蔡版粉丝等一大批乡镇品牌通过电商迅速壮大。

电商扶贫 助力乡村振兴

2018年,宿松县首个电商产业扶贫示范基地,在孚玉镇龙山村境内的满口香电子商务有限公司落成揭牌。“过去3年间,公司已经在宿松22个乡镇的60余个行政村,通过收购相关农副产品带动了300多个贫困户增收,并为12个贫困人口解决了劳动就业问题。”企业的负责人朱奇山说。

来自破凉镇雪镇村的贫困户项强,在“电商产业扶贫示范基地”揭牌的当天,就和企业签订了《养殖户(贫困户)申请壹号餐桌溯源系统协议》,签约涉及保价定养规模4万只。“我不想成为家庭的负担,十几岁就跟随叔父

放鸭。以前养的鸭难卖,好卖时想扩大规模又没钱,所以戴着贫困户的帽子。”自幼残疾、家境贫寒的项强说,“现在有了电商产业扶贫示范基地,我再也不用担心鸭子的销路了,只管安心养鸭,今年两批养的7000多只鸭已经卖光了,仅此一项就能带来二万元的毛收入。”成为入驻智慧供应链的首个签约养殖户,项强显得很高兴,“加入壹号餐桌智慧供应链后,我就可以扩大养殖规模了,明年至少可以养4万只鸭。我还计划带动更多像我一样的人一起来做。”

据不完全统计,宿松县电子商

务交易额已突破8亿元,同比增长近42%。自电商扶贫工作开展以来,累计带动600余户贫困户实现增收,助力400余户1300余人成功脱贫。

今年,我市“量化”考核目标,出台2019年安庆市电商扶贫实施方案和2019年产业脱贫工程电商扶贫实施清单,强化过程管控,精准推动电商扶贫落实到位。同时,“优化”发展模式,坚持“农产品上行”,引导电商站点充分叠加农委、商务、供销、金融等部门政策,实现融合发展。1-8月,全市新增多功能电商站点156个,推广和完善“电

商(站点)+龙头企业+合作社+基地+农户(贫困户)”发展产业模式64个,组织开展贫困村网站主业务运营培训411人次。

记者从市商务局获悉,今年1-8月,全市电商扶贫带动贫困户创业就业703人,超额完成123%;建档立卡贫困户电商培训1377人,超额完成70%;指导贫困户开网店505个,培育电商带头人118人。此外,“强化”政策保障,在调研的基础上,出台《安庆市农村电商优化升级工程实施方案》,支持资金超过1000万元,进一步健全电商扶贫支撑体系。

点击 DIANJI

市经开区 优化产业结构蓄发展动能

市经开区着力优化产业结构蓄发展动能。转换发展动能聚焦“两化融合”、智能升级、绿色制造等方面,推进骨干企业高质量发展。1-9月,完成技改投资276亿元,新上首位产业项目14个,新增规模以上工业企业8家,4项新产品被认定为2019年度安徽省新产品。汇聚创新力量,举办2019安庆智能网联汽车发展高峰论坛,把脉新能源汽车产业发展。提升经济外向度。1-9月,实际利用境外资金6000万美元,实现进出口总额2.42亿美元,总量均居全市第一。保税物流中心(B型)实现吞吐量411万吨,货值1.04亿美元,分别增长76.5%和62%,位居全省同类保税物流区前列。积极推进综保建设,已完成第一批851亩土地勘界和分类,单元规划、核心监管区控规编制已获批。 经开区

市园林局 开展抗旱保绿攻坚

市园林局应对持续旱情开展抗旱保绿攻坚。10月份以来,全面启动抗旱保绿攻坚行动,日浇水量约6500吨。加强抗旱保绿。每天派出近百名工人,30辆洒水车、30多台抽水泵,对5个公园景区、50多个小游园、城区90多条道路约1000万平方米绿化进行全方位循环浇水,确保树木不卷叶。提高苗木成活率,督促杭州园林绿化公司和上海园林(集团)公司,对绿化提升工程项目苗木进行全面补水,加强工程后期养护管理工作,切实提高苗木栽植成活率,日补水量达2500余吨。加强古树名木保护。督促古树名木管理单位履行保护管理职责,对银杏等198棵古树名木进行松土、浇水。 园林

宿松北浴乡 “四抓四促”助力脱贫攻坚

宿松县北浴乡以“补短板、强弱项”为着力点,以“四抓四促”为发力点,全力提升脱贫攻坚质效。一是抓信息采集促数据质量。该乡组织工作专班,大力开展“两摸底一核查”,扎实做好贫困户脱贫退出、基础信息、脱贫措施等各项数据采集和“边缘户”、脱贫监测户摸底等工作,做到“账实相符”。二是抓问题整改促巩固提升。该乡聚焦中央脱贫攻坚专项巡视、“两不愁三保障”及饮水安全突出问题排查等整改情况进行核查,再一次强化整改措施、整改责任,由点到面进行一次问题整改复核,以更大力度抓好整改落实。三是抓政策落实促产业增收。该乡扎实抓好“一户一方案、一人一措施”的制定及落实,做好因病因残、贫困老年人等特殊困难群众精准帮扶,纵深推进产业脱贫工程,打造产业扶贫升级版,促村户增收。四是抓目标任务促工作落实。该乡对照年度目标任务查漏补缺,围绕脱贫攻坚政策、责任、工作“三落实”的要求,全面盘点脱贫攻坚各项任务完成情况,确保年初确定的事项件件有着落,目标任务项项都完成,全面打赢年度战役。 苏泉

皖江潮

加强法治宣传教育 提高全民法律素质



安慶日報公益发布

安慶日報

专题副刊部

电话: 5325922 5325921

E-mail: zw5325922@163.com