

关于贫困落后山区发展农村电子商务的思考

——以铜仁市万山区为例¹

刘远学，杨 杰

【摘要】：近年来，万山区在成功探索实践“工旅结合”“农旅结合”转型发展模式上，把发展农村电子商务作为万山另一种转型发展模式来抓，作为脱贫攻坚、精准扶贫、农村传统产业转型发展的重要举措，创新发展理念，先行先试，充分发挥电子商务在农村“三变”改革、农业供给侧改革、新农村建设、全面建成小康社会、美丽乡村建设中的积极作用，探索实践了“机制+政策”“平台+能人”“服务+特色”的农村电商“3+”模式，全力推动农村电商加快发展，取得了明显成效，对铜仁市电商工作起到了模范引领作用，对贫困落后山区发展农村电子商务的路径探索具有重要的意义。

【关键词】：农村电子商务，贫困落后山区，可持续发展

本文对贫困落后山区的资源枯竭型城市——万山区，发展农村电子商务的情况进行研究分析，提出“万山方案”，力求为党委、政府的决策和行动提供参考。

近年来，随着“互联网+”模式的不断完善、物联网的不断发展、智能制造的不断兴起，掀起层层巨浪，对传统产业进行更猛烈的无情“冲击”，“恶狠狠”地把一些传统产业、支柱产业摔成尘雾和碎末，甩到苍茫商海悬崖，销声匿迹，淹没在历史舞台。一些惊醒得早的地方党委政府，站在培育可持续战略性产业的风口浪尖，仰望星空观大势，审时度势，顺势而为，纷纷研究出台有关优惠、支持政策措施，推进农村信息化进程，促使农村电子商务风生水起、方兴未艾、生机勃勃、如火如荼，正在深刻地影响着农村的流通方式、消费方式和生活方式。特别是国家在贵州实施大数据战略行动，取得阶段性新成效，发出全球声音，惊醒了我们贫困落后山区的干部群众，开始清醒认识到：“黔货”要出山，电商要先行。发展电商，特别是农村电子商务，是精准扶贫、脱贫攻坚、全面建成小康社会的战略选择，是促进农村“三变”改革、农业供给侧改革、新农村建设、美丽乡村建设的必然选择，更是贫困落后山区实现弯道取直、后发赶超的重要抓手。本文将认真分析、研究地处武陵山集中连片贫困落后山区、黔东门户的铜仁市万山区农村电子商务发展现状及存在的问题，客观评价万山区农村电子商务发展取得的成就，以万山区农村电子商务的发展为基础，从对策角度，提出“万山方案”，力求为党委、政策的决策和行动提供参考。

一、促进贫困落后山区可持续发展，必须大力发展农村电子商务

（一）贫困落后山区发展农村电子商务的重要性和必要性

在经济全球化、决胜脱贫攻坚、同步全面小康、开创多彩贵州新未来的背景下，研究贫困落后山区如何发展农村电子商务，促进产业转型具有十分重要的现实意义。良好的生态，丰富的资源是我们贫困落后山区最靓丽的风景，是最宝贵的财富，也是我们贫困落后山区发展绿色经济、培植后发优势、拓展发展空间的新路径。但随着城乡一体化进程不断加快和污染企业、高耗能企业高强度地开发、利用和掠夺式过度开采资源，导致资源开发利用伴生的生态环境问题，如生活污染、工业污染、农业面源污染、畜禽养殖污染、生态破坏和生态退化等日益严重，已严重威胁到贫困落后山区的生存与发展“空间”、农民群众的身

¹**【作者简介】：**刘远学，男，现在贵州省铜仁市万山区人大常委会信访室工作。杨杰，男，现在贵州省铜仁市万山区人大常委会信访室工作。

心健康。可持续发展、转型发展、跨越发展、后发赶超成为我们贫困落后山区干部群众的强烈愿望和必然选择。

发展农村电子商务是加快发展现代山地高效农业，积极推进美丽乡村建设，适应经济全球一体化发展的现实需要。农村电子商务市场潜力较大，是未来的战略性市场；能有效降低农业生产、交易和产品销售成本，让农民拥有更多价格话语权、定价权；能解决制约农业发展的农产品流通问题，减少农产品流通环节；能促进农村剩余劳动力高效就业；有利于促进农业技术改革、应用和辅导；有利于链接上下游产业，形成产业有效集聚，为传统产业提供一体化、集成化的电子商务配套服务，促进农业产业结构调整；有利于培育更多龙头企业，推行组织化、规范化、规模化、标准化地生产、经营、管理、加工、销售，提高农产品竞争力；有利于提局农民综合素质；有利于新农村生态文明建设；有利于脱贫攻坚、增加农民收入、提高农村整体生活水平，全面建成小康社会。

因此，大力发展农村电子商务，是贫困落后山区转型发展、可持续发展、保持生态环境、防治农业污染、维护农民群众身心健康的迫切要求，是贫困落后山区经济提质增效的新增量，也是贫困落后山区坚持守住生态和发展两条底线，培植后发优势，奋力后发赶超，全力总攻“绝对贫困”，奋力冲出“经济洼地”，走出一条有别于发达地区的转型发展、可持续发展新路的科学选择。

（二）万山区推进农村电子商务“3+”模式的优势、主要法和成效、几点启示

万山所具优势。一是交通互联互通，方便快捷。万山是川渝东出通江达海、沪杭西进黔滇、京津南下桂琼、广深北连陕甘的重要交通枢纽，沪昆、杭瑞、环省3条高速公路穿境而过；湘黔铁路、株六复线、渝怀复线3条铁路环绕四周。所有行政村道路硬化率实现100%，在建高铁站1个，预计今年底开通，并有3个高速路匝道口。2016年投入4920万元，实施窄路面加宽项目，完成里程为61.5公里，加宽后路面宽度达6.5米，2017年计划完成窄路面加宽里程70.9公里。二是万山拥有独特的政策红利。从中央到地方各级领导都对万山的发展高度重视和关心。周恩来同志“点赞”万山的汞为“爱国汞”，胡锦涛同志专程视察万山，习近平同志2008年专程亲临万山，并于2013年5月4日对万山转型发展作出专门批示，这是全国绝无仅有的政治品牌优势。2009年3月，万山被国务院列为第二批全国资源枯竭型城市，这是贵州省唯一享受国家资源枯竭型城市政策扶持的地区，也是习近平总书记一直牵挂的地方。省委省政府出台《关于支持万山资源枯竭型城市转型发展的意见》，省商务厅、省经信委、省农委等18家省厅部门相继出台了支持万山转型发展的系列扶持政策。同时，万山还享有西部二轮开发政策、国发2号文件支持贵州省发展政策和武陵山片区扶贫与攻坚规划政策，这些都是万山特有的政治品牌和政策资源。三是网络及通讯四通八达。2016年，万山通光纤宽带的行政村达64个，覆盖率73.3%；通4G无线网络的行政村达59个，覆盖率69.5%，2G、3G网络覆盖率达100%。预计2017年实现所有行政村光纤宽带上网和4G网络全覆盖。四是物流体系建设较成熟。现拥有西南国际商贸物流园、谢桥综合物流园区、万盛综合物流园区等3个大型物流园区，总规模达63万平方米；拥有茶店街道冷链物流基地、科特林冷链物流基地等4个冷链物流基地，总规模3.7万平方米；快递公司9家，乡镇（街道）实现全覆盖，总业务量达2.5亿元。五是农业产业化发展有一定基础。特色农业园区建设方面。目前，各级龙头企业达68家，实现销售收入34294.98万元。已初步形成了和泰之春、千拂手、跑山牛、刘姐薯片、食用菌、大米、菜籽油等为主的农产品加工体系，发展势头强劲，在市场上十分畅销，主要在铜仁本地市场及贵阳、凯里、浙江、福建、上海、北京等地销售。茶叶加工企业2家，其中贵州铜仁和泰茶业有限公司是国家级龙头企业，公司先后通过了质量管理体系（ISO9001）认证、食品安全管理体系（HACCP）、测量管理体系认证，是贵州茶叶企业唯一一家获得出口茶叶包装生产许可证的企业。2016年，生产精制珠茶4130吨，主要是销往摩洛哥、阿尔及利亚、阿富汗、日本、加拿大、美国、法国等国家，实现出口创汇730万美元。贵州方瑞堂生物科技有限公司是1家省级龙头企业，2016加工茶叶500吨，主要通过渠道销往铜仁市各区县、淘宝店铺销往全国各地，省内销售占比90%，省外销售占比10%。从事蔬菜生产及营销运转正常的企业有4家，其中铜仁万山九丰现代农业科技有限公司是区政府2015年5月从山东寿光引进落户高楼坪乡的蔬菜企业，年可生产优质绿色蔬菜6600余万公斤，可实现产值33000万元，可解决当地近2000人就业。从事水果种植及营销运转正常的企业有8家、专业合作社30多家。食用菌3000万棒，实现总产量22140吨，总产值19416万元，涉及企业（合作社）共15家，90%的销售到市场，主要销往浙江、福建等地。特色农业园区建设，现成功打造一批主导产业特色产品，如：跑山牛、万山香柚、万山蜜枣、刘姐薯片、高山葡萄、绿壳鸡蛋、贵妃鸡、敖寨食用菌、贡米等。大部分

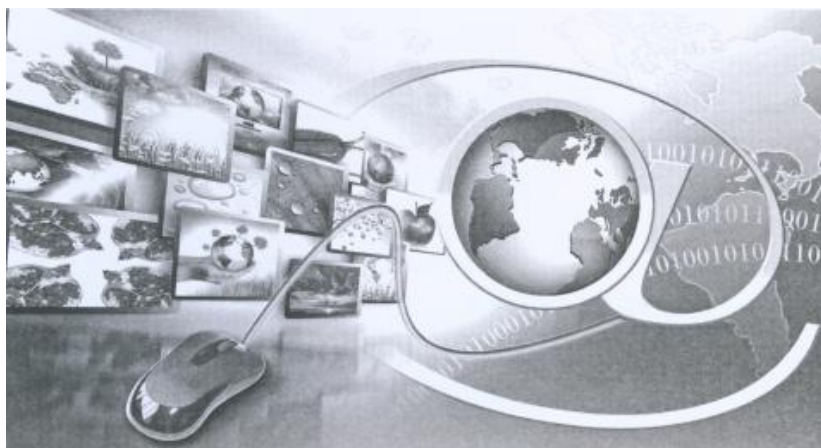
已成为网络热销品。目前无公害产地认证面积 3 万亩，拥有省级著名商标 3 个，无公害农产品产品认证 3 个，优质农产品有机食品 2 个，无公害畜产品产地产品认证 13 个。2017 年新增绿色食品认证、无公害水产品认证 30 个。农特产品产业链建设完整，拥有专业种养殖合作社 398 家，农产品生产加工型企业 12 家，农产品商贸流通企业 88 家。

（三）万山区推进农村电子商务“3+”模式的主要做法和成效

作为地处武陵山集中连片贫困地区、黔东腹地，作为 2009 年被国务院批准为第二批国家资源枯竭型城市的万山区，积极用好活用国家资源枯竭型城市转型、省委省政府市委市政府支持万山转型发展等政策措施，在成功探索实践“工旅结合”、“农旅结合”转型发展模式的基础上，于 2015 年开始“追捧”农村电子商务，把农村电子商务作为万山“产业原地转型”的又一抓手，作为农村战略性新兴产业来谋划布局，并创新发展理念，立足实际积极探索实施了“机制+政策”“平台+能人”“服务+特色”的农村电商“3+”模式，推动农村电商加快发展，有效解决了农民创业就业问题，促进了农业增效、农民增收、农村繁荣。目前，“农村淘宝”服务站覆盖了所有乡镇（街道），覆盖率达 100%。2016 年全区共完成电商交易额 2.88 亿元，其中电商生态入驻企业及区内其他企业完成 2.74 亿元，农村电商完成 0.14 亿元。2016 年 8 月，先后获得贵州省电子商务进农村综合示范县、电商生态城获得省级电子商务十佳示范基地。

万山区农村电商发展“3+”模式及成效受到国内多家知名主流报刊媒体的跟踪宣传报道，如人民日报、人民网、新华网、贵州日报、今日头条、新浪财经、贵州经济信息时报，等等。万山区电商“3+”模式被人民日报和贵州日报进行了专题报道。也被贵州省委工作交流刊发，得到贵州省委副书记、政法委书记谌贻琴的高度评价。万山作为成功典型案例在全国电子商务工作会上作了汇报，在全市半年电子商务工作推进会上做了经验交流发言。

“机制+政策”提动力。一是机制给力。成立区电子商务发展工作领导小组，整合区工业和商务局、区供销社所承担的电子商务职能，在全省率先挂牌成立了电子商务产业发展促进局，在 9 个乡镇（街道）分别设置电商服务点，根据电子商务发展需求，招聘了 11 名电商专职人员，构建起“县乡两级联动基地（企业）”的农村电商服务格局。二是政策发力。出台《万山区农村电子商务产业发展工作方案》、《万山区电子商务发展扶持政策》等配套文件，明确总体要求和重点工作，拟定 34 条电子商务发展优惠扶持政策，加大对农村草根电商创业扶持力度，每个新开业的“农村淘宝”服务站可获 2400 元物资扶持和 12 个月 2400 元的资金补助。2016 年区级财政补贴 41.6 万元，完成提级改造 11 个服务站点。三是奖励助力。每年安排不少于 1000 万元的电子商务发展专项资金，用于扶持“农村淘宝”等农村电子商务服务站（点）建设，以及对从事电商先进示范个人和企业给予扶持奖励。



“平台+能人”破瓶颈。人才、物流、农村传统交易习惯是一个地区农村电子商务产业发展需要解决好的瓶颈问题。万山区在推动农村电子商务发展过程中，实行“平台+能人”带动机制，逐步壮大电商专业队伍。一是引进电商领军团队自建平

台。成立了万山区亿创电子商务经营管理有限责任公司，为国有独资，负责高起点规划、高标准建设、市场化经营万山区电商生态城，打造网商园、孵化园、服务园三大板块，分三期建设，已建成一期建设占地 10000 平方米。规划二、三期建设面积 19 万平方米，项目建设建成后，将形成集电商“项目+人才”孵化中心、流转中转中心、网货供应基地、网商孵化基地、人才培育输出基地、文案策划摄影基地，能提供运营指导、产品对接、电商平台资源对接、代开网店服务及人才输送等为主要特色的电商生态服务体系。区财政每年投入 300 万元用于电商人才团队建设，去年 10 月，面向全国招募 1 名“百万年薪”经理人组建工作团队，负责公司的运营管理。工作业绩考核上，按照企业标准，重点考核企业入驻率、孵化成功率等市场指标。目前，电商生态城已招商引资众、邮乐购、中拓电子商务、华商街等 28 家企业，入驻率达 100%，工作日开门办公率达 100%，现已成为万山区电子商务公共服务中心。二是引进成熟平台培育本土电商精英。2015 年 5 月，万山与阿里巴巴集团签订了农村电子商务合作战略协议，为农户建立商品代购产品代销平台，只需“一个铺面、一台电脑、一根网线”农村青年在家就可以开设“农村淘宝”服务站，“触网”创业，首批 6 家服务站于 2015 年 8 月开业运行。万山镇“农村淘宝”服务中心负责人华茜开设“黔乡百味”网店，将本地农产品进行包装销售，成为本地电商“领头羊”。打造“现代学徒制”新型项目孵化模式，网店数量从原来的 6 家到 100 家，电商企业也从原来的 4 家到 24 家。目前，已完成农村电商服务站布点 70 家，合伙人人均月收入近 8000 元。三是多元合作建立电商人才孵化器。万山积极构建集电商项目、仓储物流、中介代理策划、第三方电商服务机构为一体的电商服务体系，试点建设万山镇农村电商服务中心、万山电商生态城和万山电商业务培训中心等平台，定期邀请专家开办电商专题培训班。与贵州职业技术学院签订战略合作协议，开展电商技术、人员、平台和项目合作，引进淘宝大学河马电商学院，共同打造具有万山区自身特色的电商专业培训模式，并与贵州省职业技术学院、铜仁学院等高校建立合作，开展“理论+实战”的新型教育孵化模式；建立多元化、全方位的电商学习平台，打造电商从业者的“加油站”。目前，共开展培训 20 次 3000 余人，其中培训带动创业就业、企业转型人员 1260 人。

“服务+特色”树品牌。一是塑造农村淘宝“达人”。着力在“农村淘宝”延伸服务上做探索，通过万山镇农村电子商务服务中心，结合实物交易、赶乡场等习惯，增加线下体验、物流中转站和人员培训等服务，让农户放心网购，帮助本地青年从电商“菜鸟”迅速成长为“达人”。农村电商营业额实现由单月 10 万元到 100 万元的跨越增长，2 名万山农民淘宝创始人成为全国“金牌”讲师。2016 年 1-11 月，完成订单达 7.6 万笔，交易金额达 1400 余万元，服务群众 6 万余人次。二是打造农村淘宝“狂欢节”。成功举办首届万山淘宝年货节，由 300 余商家参展线下销售和“农村淘宝”服务站合伙人实行线下选物、线上下单的形式售卖商品，以折扣让利吸引农民通过网购置办年货，实行购物“参与式”抽奖，设置了房子、车子等奖品，吸引人气 8000 人次参与，活动期间实现交易金额 400 万元。三是打造地方“商标”。坚持产品特色化、品牌化路径，依托高楼坪乡、鱼塘乡建成 4 个省级高效农业示范园区，建成了总投资 5 亿元，年生产优质蔬菜 3000 万公斤以上和蔬菜种苗 1000 万株以上的九丰山地高效农业综合体、6000 亩的刺葡萄基地、3000 多棒的食用菌，区内企业注册了“刘姐红薯片”“跑山牛肉”等商标，为网上农产品构建起“品牌”保障。四是创新产业发展模式。按照“电商+朱砂工艺品+文化旅游”模式，依托万山独具特色的“朱砂文化”培育发展朱砂工艺品，出台《万山区扶持朱砂工艺品产业园发展优惠政策》，建立朱砂工艺品产业园，在万山国家矿山公园游客服务中心建成了朱砂工艺品 020 体验店，如今朱砂工艺品已远销北京、山东、湖南、江苏、浙江和云南等地。2017 年 4 月 10 日，万山镇服务站受到 CCTV 焦点访谈栏目的采访，是我国为数不多的做农产品上行，真正惠农的农村电商服务站。

通过这几年发展农村电子商务，让万山区拥有了独特的资源优势、团队优势、生态链优势、渠道优势，引进了成熟的农产品营销、品牌策划、运营、培训、设计、摄影、数据采集分析、网货供应商、仓储物流服务企业，并与大型电子商务企业，如天猫、淘宝、苏宁、1 号店、邮乐购、微盟等建立了合作关系。吸引梵净高科等当地龙头企业参与，梵净高科中央厨房项目全国建有 5 个集配中心，业务覆盖 300 多个食堂及连锁餐厅。

二、在经济全球化背景下进一步加强发展农村电子商务的对策措施

每一件事物的发展过程中，总会遇到这样或那样的问题。农村电子商务发展也是一样的，其问题主要表现在：一是农村有文化、懂技术、会经营的青壮年背井离乡、进城务工经商，仅剩下“386199”部队（“38”指妇女，“61”指儿童，“99”指老人），而这个部队观念陈旧落后，对农村电子商务这个“新生事物”认识不够、模糊不清，更不能认识到农村电子商务能为

其创造的价值与财富及带来的方便快捷，缺乏农村电子商务应用的积极性、主动性；二是电子商务作为人类突破发展空间的先进方式引入农业领域，应用操作的主体是农民朋友，但由于受文化程度的制约，农民仍保持传统的“眼看”“手摸”“耳朵”“口尝”的交易习惯，认为电子商务虚无缥缈，可信度值得怀疑，怕上当受骗，不敢不想不愿接触、共享农村电子商务的各种服务，严重影响了农民获得信息和利用信息的能力，缺乏对市场信息的积极整合和分析，削弱了农民使用网络工具的驾驭能力，导致散户生产与大市场需求、信息交换脱轨严重；三是电子商务规模小。农村大多数都为一些分散的小农户生产，生产规模较小，产业结构不合理，农产品的生产对自然条件和资源的依赖性非常强，种植、培育周期长，储存条件要求高，运输成本高，而且无公害农产品产地认定和产品认证体系不健全，品牌农产品数量较少。农户往往凭借自己往年的经验来选择生产项目，确定生产规模，因而导致农业生产和销售被动，从而增加了农产品交易过程中的风险和不确定性。这些因素都不利于电子商务的开展；四是农村电子商务平台服务内容缺乏针对性和实效性；五是农村电子商务物流发展滞后；六是绝大多数农产品是非标准化产品；七是乡镇（街道）政府，特别是分管领导干部对农村电子商务缺乏足够的重视与支持，对农村电子商务所产生的经济效益的认识不够深刻，不知晓电子商务是什么东西，不掌握农村电子商务平台的服务内容，在推进农村信息化和开展电子商务上主动思考、主动作为的太少，仅是上级安排部署动一下，督促检查动一下；等等。针对这些问题，在经济全球化、决胜脱贫攻坚、同步全面小康、开创多彩贵州新未来的背景下，结合实际提出“万山方案”如下：

（一）采取多种形式教育培训，提升农村电子商务应用的综合能力

农村电子商务要发展，观念要先行。其发展的难点不是技术，也不是资金，而是思想观念的转变和治理理念的更新。商务意识是根本，创新意识是关键，信息技术是手段。只有对农民及广大基层干部对农村电子商务有了正确的、积极的熟悉，才能务实的、实事求是的接受它、应用它。因此，我们要采取举办专题应用竞赛、充实专家咨询委员会、加强与贵大高等院校或职业院校专业人才培养、农村远程教育素质培训、打造平台吸引人才、项目观摩，农村电子商务操作应用进农村中小学或职业技术教育学校，让小手牵拉大手应用农村电子商务等形式，培育农村电子商务应用人才。让干部、农民熟知信息技术、电子商务等知识，掌握营销、网络检索、发布信息、网上交易的方法和注意事项。解决农村领导干部“坐井观天”“一叶障目”“瞎子摸象”“城门失火、殃及池鱼”的问题，提升一叶知秋、运筹帷幄、决胜千里等能力，成为农村电子商务信息的使用者、受益者。

（二）培育一批以优势农产品为主的电子商务示范基地

为扩大农村电子商务的规模，需把一些分散的小农户集中起来共同面对大市场并解决其对接问题。分散的小生产很难在一个若大的电子商务环境中取得优势，因此在农村要借鉴安顺塘约经验，深化农村“三变”（整合盘活各类资源和资金，变资源为股权、变资金为股金、变农民为股东）改革、农业供给侧改革，培育一批优势农产品电子商务示范基地，使其更具规模化、集成化，实现“接二连三”。农村电子商务是一项发展速度快的新技术，应先进行试点，以便根据新的形势和问题制定相应的政策、标准，在取得经验的基础上再推广。为优先发展一批电子商务示范基地，可从对农业信息的认知需求和信息资源的利用率远远大于普通农户的龙头企业入手。政府部门深入实施农村电子商务十大工程，积极引导龙头企业选择一些优势品种，建立专业门户网站，开展农村电子商务平台，做好统一编码、制订标准等基础工作，融入农业信息系统，让企业网站成为社会了解企业的窗口和向社会推介的桥梁。龙头企业也能从中不断完善健全企业内部管理信息系统，提高农业生产中的自动化手段，减少单位生产所消耗的资源。根据城市居民需求定制农业产品，并通过信息化手段使城市居民能够观察到生产的全过程，从而使拉近生产和消费者之间的距离。凭借贵安新区大数据这一有利优势，打造智能终端农业集聚区。依托“云上贵州”服务平台，抓好农村智慧乡村建设，推进农村电子商务与农家乐、招商引资、智慧交通、智慧旅游、智慧医疗、智慧教育、智慧物流等平台建设融合发展，与“铜仁梵云”多维空间有机结合。拒绝污染，处理好污水和垃圾，念好山字经、做好水文章、打好生态牌，开展好“六绿”行动（绿道绿水绿城绿景绿园绿村），培育生态茶、中药材、生态水、特色农产品、特色工艺品、特色文化、特色旅游等一批示范基地，确保每一个乡村“看得见青山，看得见绿水，记得住乡愁”，成为国家农产品有机无公害示范区县、国家农产品标准化创建区县、国家级电子商务示范基地、全国电子商务进农村综合示范区县、省级农村电商示范区县、国家绿色发展先行示范区县、国家健康水都。狠抓农产品铜仁品牌打造，完善“铜货”供给体系，打造一批中国驰名商标、地理标志

产品、特色网货产品。全力打造农村电商铜仁品牌，引导各类经营主体加大农产品网络营销，创新“供销社+互联网+电商”等模式，充分利用淘宝网特色中国—铜仁馆、京东商城等主流电商平台，推动网货下乡，农货进城，让更多特色农产品走向市场、走向全国、走向全球。

（三）加强农村信息基础设施建设

信息基础是农村电子商务发展的“主动脉”。信息时代，谁最先获得信息、谁最先运用信息，谁能大数据和云计算方面树立领先优势，谁就能获得市场、获得利润，谁就能掌握更多的资源和优势。只有当农民可以方便、价廉的用上互联网，农村电子商务才能真正发挥作用。农业信息基础设施建设的费用，不能转嫁给农民，政府要给予广泛而有力的扶持。只有政府直接参与农业信息网络，才能建立起覆盖区、乡镇、村的农业信息网络。政府可以通过工业反哺农业、城市反哺农村的方式来加大投入，搞好信息基础设施建设，推动农村电子商务的发展，这样既提高了农产品的竞争力，又给农产品间接提供了补贴。设立 1000 万元电子商务发展基金，培育 1 家大数据核心应用企业，建立一个良好、高效的收集信息、分析信息的数据库系统，从而优化自身的资源配置，降低成本，提高效率，增强市场占有率。

各级政府部门要象抓交通建设一样抓信息基础设施建设，推进信息基础设施建设三年会战，加快构建“出区宽、区内联、覆盖广”的信息基础设施体系。实施“光网城市”“宽带乡村普及”两大工程，推进农村淘宝、邮乐购、母亲电商、贵农网等服务站点建设，实现农村电商综合服务站全覆盖，实现城域网带宽扩容至 700 兆位，公共免费 WIFI 全覆盖。启动智慧城市建设，推进省电子商务进农村综合示范县的创建。积极推进互联网与旅游、农业、教育、医疗、健康、养老、文化等领域的融合。

（四）完善物流网络建设

规划运输路线，优化物流配送，缩短配送距离。引导各类经营主体加大农产品网络营销力度，创新“供销社+互联网+电商”等新型商业运行模式，拓宽农产品销售渠道，扩大销售规模，促进农民增收致富。积极发展农产品流通服务，支持商贸物流企业、电子商务企业、互联网企业与农村专业合作社、龙头企业、专业大户合作，培育一批具有示范性、引领性的农村电商，加快建设流通成本低、运行效率高的农产品营销网络。全力打造农村电商万山品牌，引导各类经营主体加大农产品网络营销，创新“供销社+互联网+电商”等模式，充分利用淘宝网特色中国—铜仁馆、京东商城等主流电商平台，推动网货下乡，农货进城，让更多特色农产品走向市场、走向全国、走向全球。

（五）组织实施“贵州省农商联动示范县”项目

在深入实施大扶贫、大数据、大生态、大开放、大文化战略行动，不断增加基础设施、信息化、产业化、技术应用、品牌打造等方面的基础与优势的基础上，积极响应省委省政府“农商联动”和“两鸡两蛋”专项项目的号召，借助电商渠道，推动山货进城，助力产业脱贫，优化调整农业产业结构。并以与加拿大列治文市成功签订友好城市为契机，在万山区电商生态城建立加拿大产品博览馆，通过电商平台打造加拿大农特产品进口和全国农特产品出口的双向联动模式。结合加拿大农特产品馆和智慧城市指挥中心，组织开展农商联动运营示范县创建活动，建设“农商联动”运营中心、指挥中心、调度中心、展示中心，负责“农商联动”网站的建设运营，搭建溯源体系，建立数据库，衔接物流体系，把控产品质量、有效对接和维护供销端，增强风险防控和处理能力，以免收服务费的亲情服务为动力，提高消费者粘性，提升消费者体验，积极创新探索“农商联动+民商互动+商旅合动”的万山区“农商联动 3+”模式。

贫困落后山区发展农村电子商务还是处于摸索启动发展阶段，还有一大段“长征路”要走，探索创新“正在进行时”，“摸着石头过河”奔前景的“空间”还是很大。不管怎么说，万山区的探索实践，为我们贫困落后山区发展农村电子商务提供了现成的做法、经验、模式，让我们贫困落后山区少走弯路，让我们贫困落后山区更好地“弯道超车”、后发赶超，赶上发达地区的水平。我们要多渠道提升农村电子商务的综合应用能力；加强农村信息基础设施建设，不断增加技术应用、品牌打造等方面

的优势与基础；依托成熟资源、合理优化资源，建设统一的高质量的农村电子商务平台，实现产业联动；建立农业生产资料的生产、供应、农产品加工、农业科研教学、技术推广及农产品质量检测、监督等一系列的农业信息服务体系，为农村电商发展提供广阔的发展空间和完整的产业链；完善物流网络建设；等等，均是当前和今后贫困落后山区发展农村电子商务必须研究和解决的问题。