

舟山市渔农村电子商务发展路径研究

——基于遂昌模式的建议

庄韶辉¹

(中共舟山市委党校, 浙江 舟山 316000)

【摘要】: 遂昌农村电子商务是电子商务综合服务商+网商+农产品的模式, 其主要做法是政府引领、社会协同、市场扶持和争取外力。遂昌模式的成功带来五项启示, 即开发农村电商市场、打造综合电子服务商、执行“走出去”战略、培育电商队伍、保证农产品品质。据此, 提出五条本土化建议: 试点推广“赶街”模式、提供综合电子商务服务、培育基于海鲜产品的综合电子服务商、扶持渔农村中小电商、建立海鲜产品的网售标准模式。

【关键词】: 遂昌模式 启示 建议

【中图分类号】 F724.6 **【文献标识码】** A

1 遂昌农村电子商务模式的基本模式和主要做法

以阿里巴巴、京东、1号店为代表的电商提供了新的网络销售渠道, 为“卖给谁”搭建了新的非传统平台。当前基于新平台的线上竞争日趋激烈, 因此在新的平台上“怎么卖”、“卖得好”就成为各方积极探索和研究的课题。围绕这个课题, 各地作出了有益的探索, 在此探索过程中, 作为电商业后起之秀的丽水遂昌找到了一条适合自己的路径, 尤其在农产品的电子商务推进中已经显现其独特的竞争优势, 现将其主要做法和特色归纳如下。

1.1 基本模式

遂昌农村电子商务是“电子商务综合服务商+网商+农产品”的三位一体模式。在此模式下, 电子服务综合商居于主导和核心的地位, 是遂昌电子商务生态发展的驱动器。电子商务综合服务商一方面为广大农村中小电商提供综合服务, 另一方面, 以其自身的资金、渠道、物流等优势积极布局农村市场, 实施走出去战略, 极大地提升了遂昌模式的竞争力和影响力。规模可观的农村网商是模式的基础要素, 模式培育了一大批有品牌、上规模的网商, 形成了一支网上“卖遂昌”的有相当竞争力的主力军。模式立足于遂昌广大的农村地区, 其成功之处是找到了一条农产品电商的遂昌路径, 带动了当地传统产业, 尤其是当地农产品及其加工品业的发展。

1.2 主要做法

遂昌模式找到了一条适合农村电商发展的成功路径, 有利地促进了农产品网售, 带动了农民就业增收, 推动了农村地区的发展, 模式受到各方好评, 在打造遂昌模式的过程中, 遂昌主要抓了以下工作:

基金项目: 舟山市哲学社会科学重点课题《舟山市渔农村电子商务发展路径研究——基于遂昌模式的建议》(课题编号: 201647)。
作者简介: 庄韶辉 (1973—), 男, 浙江舟山人, 副教授, 硕士, 研究方向: 产业经济学。

第一，政府引领。一是准确定位。当地把电子商务产业定位为战略性新兴产业，其发展基点是山区生态经济，把基于山区生态经济的电子商务作为重要产业支撑来扶持培育。二是政策引导。为此出台和制订了《遂昌县电子商务发展战略规划（2014-2020）》等一系列相互配套的政策。三是服务购买。政府通过向企业买培训（网店协会）、买平台（特色中国·遂昌馆）、买服务站（赶街项目），实现了农民增收、企业发展、政府高效的三赢格局。四是政府背书。当地有关政府部门定期跟踪、管理、服务网店，对网店商品的品质做检验检测，保证和维护遂昌产品的质量和形象。

第二，社会协同。主要是推动业内成立网店协会，网店协会实行标准化“七统一”模式，为会员提供服务，即培训统一、采购统一、仓储统一、配送统一、物流统一、包装统一、服务统一，有效地提升了广大中小电商的市场竞争能力。

第三，市场主导。首先是培育电商。培育一大批如维康竹炭、朱阿姨童装等知名网上品牌电商；其次是发展服务商，成立了以赶街、嘉言民生为代表的电子商务综合服务商，成为遂昌模式的主要特色；第三是鼓励和支持民间创业，引导传统产业资本向电子商务产业流动。

第四，争取外力。一是电商合作。积极与阿里巴巴等电商建立战略合作关系，开设淘宝“遂昌频道”。二是“遂商”回归。鼓励和支持本地在外商人返乡创业，从事电子商务，作为网店协会会长和赶街网创办者的潘东明就是其中的代表之一。三是引进战略投资者。通过市场方式，引进财力雄厚的嘉言民生公司，公司控股赶街网后，有力地提升了遂昌电子商务的服务水平和能力，同时加快了遂昌农村电子综合商务走向全国的步伐。

2 遂昌模式助推当地农村电子商务的几点启示

从以上遂昌模式的经验、做法和特色分析来看，遂昌模式的成功主要有五点启示：

启示一：农村电子商务具有较大的潜力空间。“赶街”模式的成功充分证明农村尤其是偏僻落后的农村，有着非常广阔的电子商务空间和需求。从“赶街”模式的推广及合作对象来看，其合作对象往往基础设施诸如交通、信息比较落后，同时政府服务往往比较薄弱，服务水平比较低，通过与政府合作，为农村提供一系列的信息电子政务服务，在此基础上，为农民的买和卖提供一揽子解决方案，由此拓展了农村电子商务的潜力空间。

启示二：发展农村电子商务的关键是综合电子服务商。中小电商由于受到各自的资金、能力、渠道等的限制，从而在“怎么卖”和“卖得好”两方面受到较大的制约，成长的空间有限。而综合电子服务商的出现，使得中小电商在产品的包装、定价、设计等诸方面更具有吸引力，更具有竞争力，为中小电商提供一揽子解决方案，有效地提升了中小电商的市场拓展能力，从而成为推动本地电子商务发展的关键和引擎。

启示三：“走出去”是农村电子商务发展的方向。遂昌模式成功在于科学地实施了走出去战略。走出去战略能够使得电商在更大区域和范围内实现产品和资源的整合，能有效解决农产品生产不集中、批量小、产量波动等问题，为开展农产品电子商务打造了稳定的供应链，抢得今后发展农村电子商务的先机。

启示四：电商队伍是农村电子商务发展的基础。遂昌模式的成功告诉我们，农村电子商务发展的基础是要有一个结构合理、竞争适度的电商群体。电商之间过度竞争不利于发展，但是电商之间的竞争不足同样不利于一地电子商务的发展。必要的竞争尤其是同质产品的竞争，能够迫使电商们主动寻找市场的机会、寻求转型升级、执行差异化战略，从而有助于一地电商经营能力的整体跃升。

启示五：农产品的品质是农村电子商务发展的核心。遂昌模式还有一条重要经验，就是由政府对产品品质进行背书。其具体做法是由政府相关部门对网店实施跟踪管理，主要是对网店经营农产品的检验检测，这一举措维护和保证了网店的信誉和

形象，有效解决了网售农产品的品质和标准等问题，从而提升了网售农产品的竞争能力。

3 舟山发展渔农村电子商务的对策和建议

从以上五点启示出发，在认真分析遂昌模式的经验和做法的基础上，考虑舟山渔农村电子商务发展的现状及面临的问题，课题组提出如下建议。

3.1 研究试点推广“赶街”模式的可行性

从“赶街”模式的推广适用情况来看，舟山的部分农村，尤其是比较偏僻落后、以农业为主的农村，还是具有推广价值和空间的。为了稳妥起见，课题组认为，可以以乡镇为单位试点“赶街”模式。推广这一模式有三个方式可以选择：第一，引进遂昌“赶街”网公司，在试点地区推广“赶街”模式；第二，由本地企业和“赶街”公司采取合作方式，共同推广“赶街”模式；第三，由本地企业通过学习、消化和吸收，独立自主地推广“赶街”模式。上述三个方式各有优缺点，方式一可以实现模式全复制，也可以充分利用“赶街”网公司经验、渠道、能力实现农村电子商务快速发展；方式二有可能充分吸收两者各自的优势；方式三为培育打造本土的农村电子服务商提供了空间，也为今后农村电子服务商走出舟山提供了可能性。到底选择哪种方式，需要有关部门通过与“赶街”、本地企业、试点乡镇的会商洽谈，视情况确定。

3.2 提供面向渔农村中小电商的综合电子服务

学习遂昌做法，建议提供以舟山网协为平台面向中小电商的综合服务。服务方向主要有以下五个方面：第一是基础服务，主要以政府购买服务的方式，对中小电商进行电子商务方面的知识培训和能力提升服务；第二是建立服务性联合公共信息平台，实现会员与供应商之间的信息共享和资源互补，平台建设可由会员与政府共同出资的方式建立；第三提供统一配送和物流服务，由协会代表会员出面与物流公司进行磋商谈判，在保证服务质量的前提下有效降低中小电商的物流费用，从而为广大中小电商降低成本、提升利润空间，提高电商竞争力提供服务；第四提供营销如品牌、包装等策划和设计服务，建议协会招收相关专业大学生从事此项工作，人员经费由政府按人补贴与产品销售奖励提成相结合，既可以为大学生创业提供平台，同时也能为中小电商的升级拓展提供支持；第五提供其他服务，如协调会员与政府相关部门关系，开展电商业务竞赛、组织学习先进模式等等。

3.3 培育基于海鲜产品的综合电子服务商

借鉴遂昌模式，舟山可以在海鲜产品的综合服务商培育方面作出尝试和创新。从现在来看，海鲜产品的电子商务市场还是有很大的潜力和空间。从市场发展空间来看，沿海地区的渔村，都是未来综合电子服务商的潜在发展空间，其空间是非常广阔的。为了培育、发展基于海鲜产品的本地综合电子服务商，第一，选择几家上规模的本地电商，引导其向基于海鲜产品的综合电子服务商发展，政府可出台相关的扶持政策；第二，综合电子服务商能为中小电商提供一揽子基于海鲜产品的电子商务营销方案，通过提供服务获得回报，同时助推中小电商发展；第三，试点综合电子服务商在渔村推行“赶街”模式，解决渔民“卖得好”的问题，未来在立足舟山的基础上，向沿海地区的广大渔村进行推广，创造海鲜产品的舟山“赶街”模式，实现舟山渔村电子商务的走出去战略。

3.4 扶持渔农村中小电商

基于遂昌模式和经验，舟山要在扶持渔农村中小电商方面出台和落实更为有效的政策。一是要建立中小电商创业园，创业园集网商办公、培训学习、咨询交流、政策享受的公共平台，要打造出一个集全市乃至全省范围内的渔农产品整合、展示、仓储、物流、配送等一体化的服务与销售展示平台；二是建立扶持发展专项基金，对好的电商项目、创业项目、公共服务平台予以经费支持或贴息扶持；三是推动相关部门出台扶持中小电商发展的优惠政策和措施，在税收、房租、培训、补贴等方面予以

优惠和支持；四是金融支持，降低贷款门槛，创新担保方式和信贷产品，简化贷款程序，支持中小电商；五是以“项目竞赛+政策扶持”模式，组织开展电商竞赛，制定一定的激励机制，扶持优秀项目和优秀电商。

3.5 建立海鲜产品网售的舟山标准

借鉴遂昌在农产品品质保证方面的经验，舟山有必要建立海鲜产品的网售标准，保证和维护舟山海鲜产品的品质和形象。标准可以分成两个方面，一个方面是硬约束标准，由政府相关部门制定，网售产品必须达到，工商、质检、卫生将对网店进行定期检验，合格者将标示相关标志，同时在政府相关网站上予以公布，以保证上网产品的基本品质；另一个方面是期望性标准，由网协制定，主要涉及包装、加工、产地、配送、冷链等，符合上述标准且未作夸大虚假者，也可以给予标示相关标志，以上两个途径的标准化建设是海鲜产品打开电子商务市场的基础，海鲜产品的电子商务要卖得好、卖得多、卖得长久，这是至关重要的一环。

参考文献:

- [1]王南南.我国农村一二三产业融合发展问题研究[D].长春:东北师范大学,2018.
- [2]陈辰.济宁市农村电子商务扶贫的成效、问题及对策[D].济南:山东师范大学,2019.
- [3]陈安、叶浩博、沈隽.创新,让秀山丽水守住金饭碗[N].丽水日报,2018-7-30(3).