

2024年3月,商务部提出,用5年时间在全国培育100个左右农村电商“领跑县”。9月,商务部在“新商业 新消费”县域商业创新发展交流会上,发布第一批全国农村电商“领跑县”案例,都兰县入选,成为全国首批农村电商“领跑县”之一。

都兰县位于青海省海西州东南部,地处柴达木盆地东南隅。近年来,该县积极响应国家乡村振兴战略,将农村电商作为推动县域经济发展的重要引擎,此次入选“领跑县”,不仅标志着都兰农村电商发展迈上新台阶,更反映出其在快递物流建设以及政策扶持等多方面协同发展的成功实践,为海西乃至全省农村电商发展提供了可借鉴的范例。

青海日报记者 谭梅



都兰电商服务中心内展示的海西特色农产品。



“昆奇大颖子”正在讲述柴达木黑枸杞的特点。



工人打包柴达木黑枸杞作业现场。



万玛尖措(左)整理分拣好的快递包裹。



快递员林学伟赴相关站点派送当日快递。

本版图片均由青海日报记者 谭梅 摄

企业：

开启电商产业多元发展

“家人们,接下来我给大家带来的是青海柴达木的黑枸杞……”10月,丰收的季节,走进位于都兰县诺木洪农场的青海昆奇枸杞有限公司的枸杞种植园,公司负责人丁颖、抖音达人“昆奇大颖子”正在进行柴达木枸杞带货直播。

直播现场,“昆奇大颖子”热情地与观众打招呼,身前摆放着黑枸杞产品,瞬间吸引了许多观众进入直播间。“黑枸杞内含的花青素是一种非常强大的天然抗氧化剂,对我们的身体有很多好处,可以帮助我们抗氧化、抗衰老,还能保护我们的眼睛。”丁颖一边介绍产品,一边耐心地回答大家提出的各种问题,如青海枸杞的产地优势、如何辨别枸杞的品质等等。随着丁颖不失时机地向观众发出购买邀请,直播间的气氛愈发火热,订单数量不断攀升。

依托得天独厚的自然资源,都兰孕育出枸杞、藜麦、青稞、牦牛、藏羊等许多绿色有机农副产品,为全县农牧业发展及农村电商产业蓬勃发展奠定了坚实基础。

作为海西州本地的“新农人”代表之一,丁颖

一直致力于大力宣传和推广青海特色农产品,此次黑枸杞直播带货活动,不仅让更多人了解到了青海柴达木黑枸杞的独特魅力,也为当地的黑枸杞种植户和商家带来了可观的收入。“高原娃许三多”“漠里姐姐牛梦琳”“高原兵姐茜茜特产”“山哈蓝蓝”……如今,在都兰,像“昆奇大颖子”这样的直播达人越来越多,他们在田间地头通过直播生动上演“百万粉丝养成记”,并积极培育和带动更多的网络达人通过网络直播、短视频等方式宣传高原好物,成为“青字号”农产品代言人,搭建起“青货出青”的新渠道。

和“青海昆奇”一样,如今,都兰的许多企业通过创新驱动,多元发展,深入挖掘都兰特色农产品资源,将枸杞、藜麦等优质农产品进行品牌化包装与推广。同时,与各大电商平台合作,积极探索创新营销模式,让“青海产”远销全国各地,走进千家万户。

正是因为搭上了电商这部“快车”,让都兰县世代耕作在田间地头的农民们的辛勤劳作快速转化为了实实在在的经济收益,成为电商发展的直接受益者。

物流：

畅通电商产业关键“脉络”

快递物流是农村电商发展的关键环节。

从2020年快递业初级统合,到2023年实现深度快递共配,都兰电商仓储物流配送中心的全面整合,为当地电商产业发展打下了坚实基础。

走进都兰电商仓储物流配送中心,与记者前后脚抵达的快递包裹通过全自动化分拣线分流至各站点,几名快递员将分拣好的包裹运至快递车,不一会儿这些快递车就发车了。“这些快递很快就会送达购物者手中。”负责人万玛尖措告诉记者,眼前流水化的分拣作业是通过近一年的摸索实践最终成型的,新升级的自动化分拣设备提高了快递分拣效率,一系列配套设施以及快递企业的集中发展让大家对都兰未来的物流发展充满了信心。

据都兰县电商服务中心物流负责人璎日介绍,都兰县现有快递公司10家,已全部整合入驻都兰电商仓储分拣物流中心。其中,韵达、极兔、申通三家快递全面实现订单、数据、场地、车辆、人员、线路等物流业务整合,共同配送。今年4月,都兰县首次实现了县府所在地镇区9个村的快递自主进村,为快递业服务乡村、助力乡村振兴迈出了重要一步。

同时,都兰县电商服务中心积极同当地邮政建立“邮电合作”,实现末端配送网络共享,有效降低农村末端寄递成本。“我们要争取在5年内实现都兰县80%乡村自主进村。”璎日说。

“这个三级网点是2023年设立的,目前日均件量50件左右,极大地方便了上滩东村及上滩西村共计200多户村民家庭收寄件,在缩短取快递路程的同时,也方便了过往大车司机收寄件。”11月15

日上午11点,在都兰县察汗乌苏镇上滩东村国道服务区综合便民服务站,快递员林学伟派送完该站点当日的快递,又前往他的下一站。

目前,如上滩东村国道服务区综合便民服务站这样的网点在都兰县已建成48个,同当地供销体系站点功能合并率达到100%。各网点拓宽线上缴话费、代收代办代缴金融等各类农村公共服务,全面实现“一点多能”“多站合一”的基本公共服务能力。

针对诺木洪地区农产品上行距离远、价格高、产品出县时间长等实际情况,都兰县电商中心积极对接县邮政管理局公司及宗加镇村级电商网点,实现村级电商网点汇聚农产品快递、县邮政公司直接落地负责快递上行,实现农畜产品快递8小时内出县。高峰时期,每日有5000余件快递从诺木洪地区发往全国各地。

此外,为进一步解决“最后一公里配送”堵点,都兰县电商服务中心与快递企业签订“快企合作协议”,协调申通、韵达在香日德镇、夏日哈镇、宗加镇和巴隆乡设代理点,不断缩短服务半径。

“目前,都兰县106个行政村,运营了6条快递进村配送路线,快递网点乡镇覆盖率100%,快递进村业务实现每日一配送,沿线快递24小时内到达农牧户手中,配送效率明显提高。同时,农产品上行的物流成本大幅降低,降幅达到47%,三级物流体系在农村末端寄递中的基础性作用充分发挥,‘快递进村’覆盖范围持续扩大。”璎日介绍,自2023年起,各快递公司逐步推广无人智能化取件系统,在进一步方便周边小区居民取件及寄件业务的同时,极大地节省了快递配送成本。

政府：

护航电商产业行稳致远

地处祖国大西北,青海受自然条件、人口总量、经济基础等因素制约,物流发展总体水平不高,特别是在地广人稀的农牧区,由于物流体系不健全、资源不集约、功能不完善,严重制约了农村消费和电子商务发展。

采访中,记者深刻感受到,在努力实现“乡乡有网点、村村有服务”这一目标的过程中,都兰县乃至海西州、青海省商务部门发挥了不可或缺的扶持和引领指导作用。

自2017年实施国家电子商务进农村综合示范县项目以来,都兰县先后制定《都兰县电子商务进农村综合示范县建设工作联席会议制度》《都兰县电子商务进农村综合示范项目建设管理制度》等一系列管理制度,全方位保障项目的可持续性运营。同时,成功打造“宗加电商小镇”,建成电子商务服务中心,仓储分拣物流中心及县乡村三级电商服务站点,建立健全电商公共服务体系、三级物流体系和供应链体系,搭建电商综合服务平台,举办产销对接活动,组织能力提升培训,全县电子商务健康快速发展,有力促进了地方经济增长、产业升级和乡村振兴。

“都兰县商务部门积极为本地农特产品企业搭建线上平台,开设‘青海海西都兰特色馆’官方微博,本地企业可免费入驻,目前上架涉及藜麦、黑红枸杞、生鲜牛羊肉等本地特色农产品商品67款,店铺上线一个月销售额达2.1万。全面开放公共区域品牌‘杞都兰城’‘诺木洪印象’,建立都兰县农村电商大数据分析平台,通过更多的分析、研判和创新之举为电商发展谋略。”都兰县商务主管

部门负责人杨佳宝说。

“目前,海西州7个地区县域内快递企业资源整合率达70%以上,实现了从原有自主经营向集中综合管理经营模式的转变。海西州建制村快递服务覆盖率达82.03%;县域寄递物流价格下降16%,配送时限较以往缩短21%,初步构建起‘县级共同配送中心+城乡末端配送公共站点’配送网络体系。”海西州商务局电商中心周鼎宇介绍,2024年截至目前,海西州农产品网络零售额实现15377万元,其中,滋补食品、粮油、肉蛋禽、休闲食品等农产品类销量大幅提升;1至10月,邮政行业寄递业务量累计完成1883.5万件,同比增长3.5%,邮政行业业务收入完成16844.55万元,同比增长3.13%。

近年来,青海省商务厅联合发展改革委、财政、邮政管理等7部门出台相关方案,投入专项资金5700万元,采取市场化机制和政府引导相结合的方式,着力完善县乡村三级物流体系,有效提升了农牧区物流通达效率。目前,全省41个县全部设立县级物流仓储分拨配送中心,整合设立乡镇中转站360个、村级服务站2348个,基本快递末端资源整合率达68%,乡镇“多站合一”比例达74%、村级“多站合一”比例达59%,初步实现县域快递物流“统仓共配”全覆盖。

都兰县在农村电商企业发展、快递物流建设以及政策扶持等方面的成功经验,为青海农村电商发展提供了有益借鉴。相信随着农村电商市场的进一步拓展和相关政策的持续完善,都兰农村电商将带动更多农民增收致富。



都兰电商仓储物流配送中心内,快递包裹正在通过新升级的自动化分拣设备。

直播电商作为一个新兴的电商销售模式,凭借其优质内容、即时互动、观众体验感强等特点,屡创销售奇迹。

近年来,海西州以抢抓直播电商发展机遇深入践行新发展理念,通过整合各类社会资源,全力支持电子商务新业态发展,在促进农村一二三产融合,助力乡村振兴等方面发挥了重要作用。

今年9月,海西州都兰县宗加电商小镇上榜商务部首批县城电商直播中心(村播学院)典型案例,当地短视频创作者正在逐渐走向专业化、专职化,形成了一定规模效应的短视频、直播达人矩阵。

与此同时,很多农村青年、毕业大学生返乡从事电商直播,以及短视频策划、拍摄、制作、运营等工作。据相关统计数据显示,2024年1月至9月,海西州农产品电商直播的主播数量共计146人,直播场次达19594场,直播间观看人数超过5800万人次,直播商品销售额达4201.8万元。直播商品种类涵盖枸杞、生鲜牛羊肉、虫草、蜂蜜等初级农产品,食盐、枸杞汁、牛肉干等精深加工制品,以及少数民族非遗、玉石等文旅产品,直播内容进一步扩展至餐饮美食、乡村旅游等。

我们看到,当前,直播电商行业正呈现出规范化、专业化、规模化的新趋势。尽管海西在直播电商领域取得了一些成绩,但仍存在直播内容单一、竞争实力不强、品牌化程度低、产品附加值不高,专业人才较少、行业活力不足等问题。此外,对直播电商行业缺乏系统规划,直播电商成长后劲不足等现象也慢慢显现。

对此,相关政府部门应完善部门联动工作机制,统筹推进直播电商发展,引导中小企业提升整体水准,赋能经济发展。应搭建行业交流平台,提出行业发展建设性意见,用好商务、农牧、人社等部门有关政策措施,支持鼓励中小企业科学合理布局直播电商,并加大对农村电商人才培训、主体培育等,形成合力助推农村电商发展。

同时,培育更多电商“新农人”,为产业发展提供持续动力。用好用足人才政策,引领更多富有新思想、新技能的青年人返乡加入农村电商产业。培育多元化新型农村电商主体,努力培养既懂理论又懂业务、会经营网店、能带头致富的复合型电商人才。引导电商从业者从单一、片面的商品性带货向描述乡村生活、民俗风情、农家美食的内容多样性转变,进一步增强“三农”内容的深度和广度。

还应当将电商与枸杞采摘、畜牧屠宰季、农村大集、乡村美食节、群众体育赛事等活动结合起来,融入乡土文化、乡情民俗等元素,丰富场景内容,举办主题鲜明的电商直播促销活动。

此外,针对海西地域面积大、快递物流运距长、时效慢,物流成本居高不下的短板,要鼓励电商企业“抱团”发展,在产品主要销售地设立前置仓,减少农产品运输成本和运输所造成的损失,实现整体降本增效。

相信通过全面细致的布局,积极促进各方力量携手共进,形成合力,海西农村电商一定能在重重挑战中抓住机遇,精准定位,书写出属于自己的耀眼篇章。