

货源不稳 人才缺乏 物流不顺

农村电商：让鲜货进城还有些难

焦点

□本报记者 徐潇

2015年10月14日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署加快发展农村电商，通过壮大新业态促消费惠民生。2016年2月17日，国家发展改革委与阿里巴巴集团在京签署结合返乡创业试点发展农村电商战略合作协议。未来三年，双方将共同支持300余试点县（市、区）结合返乡创业试点发展农村电商。

2016年5月23日，《工人日报》记者采访了河南省商城县的农村电商践行者。在农村电商发展中还存在哪些难题？或许在这些实践者的经历里，可以找到答案。

卖得好 愁货源

5月23日，本报记者来到河南省商城县苏仙石乡，时隔半年，再次见到柯春乐。

做了两年农村电商，小柯告诉记者，今年没挣什么钱，也没卖太多特产，“忙着种地，当农民”。小柯说：“主要是，有销路没货源，发愁。”

小柯身患强直性脊椎炎，2014年开始回老家开淘宝网店，销售老家特产。生意越做越好，加上农村电商越来越受到重视，小柯在去年10月，去县里商务局登记注册了电子商务公司。由于基础好，小柯的商品销量一直不错。

“农产品当季卖完了就没法再上架了。”小柯解释，以店里销售的花生为例，自己家种的花生，回购率很高，很多买家追着要买，但是小柯的花生卖完之后，无货可卖。“甚至不知道能从哪个老乡家里收花生来卖，只能下架这个商品。”

还有土鸡蛋，需求量很大，小柯每次卖土鸡蛋都是在邻居家收。“这家收几十个，那家收几十个，然后给客户发过去。”小柯说，如果



5月7日，江苏省连云港市赣榆区电商协会暨农村电商服务中心揭牌成立运营。
朱代桂 摄/中新社

订货量大的话，收鸡蛋来不及，只能让客户等，或者退单。

今年为了保证货源充足，小柯在自己老家房子那搭了鸡棚，养了200只鸡，“这样鸡蛋供货应该是够了。”小柯很期待。除此之外，

小柯还动员父母和老婆将自己家的地里种上花生，小柯说：“自己有销路，就等着好收成。”

和小柯一样烦恼的还有小刘，小刘的淘宝店开了6年，是四个皇冠的金牌卖家。“经常遇到卖得太好但缺货的难题，这是农村电商都会遇到的吧。想解决这个难题，只能自己参与种植。”小刘说农村的地荒了很多，“农民

都出去打工了，种地的人不够，卖啥都不够。”今年小刘家里也开始种植红薯，准备销售季打个胜仗。

人才短缺限制发展

小刘在淘宝店起步是销售老家的野生菊花、蒲公英、车前草等原生态植物，年销售200多万元，在小柯看来，小刘已经是同龄人里的“大神级”销售了。

“但是200万元到了瓶颈，我还想突破一下。”小刘还有更多的期待。在销售过程中他发现，这些原生植物回购率不高，而且由于产品具有药用价值，对销售人员的专业要求比较高，最主要的是：“深加工等要求繁琐，制作复杂。”相反，店里顺带销售的红薯、萝卜、生姜等生鲜产品销售快、回购率高、需求更大，于是小刘决定销售产品从中药材转到当地特产。

2015年，小刘从上海回到老家，转型做农产品，但是在老家，他遇到了比货源短缺更闹心的麻烦：缺人才。

“几个月才找到一个识字的打包员。”小刘抱怨道，年轻人都出去打工了，留下的都是老人和儿童，无人可用。

发展农村电商，无论是推广、物流还是售后等障碍，都需要人来解决。但目前，农村电商如火如荼的背后是“无人可用”的尴尬局面。

小柯向记者介绍说：“店里的图片、文字、售后，请不到人，只能自己辛苦一点。”事实上，在激烈的电商市场竞争中，专业人才的急缺是制约农村电商发展的短板。

“政府的标准高，年销售额百万元以上才有相应补贴。”小柯对此很苦恼，农村电商一方面缺资金，一方面政府的扶持高高在上，“都是踏踏实实做事，但政府的补贴不接地气，我们只能苦苦坚持。”

此外，地区扶持政策让农村电商参与者“看得见，摸不着”。

“文件有，鼓励也多，但是目前我们做不到政府要求的标准。”他们表示。

“政府的补贴不接接地气，我们只能苦苦坚持。”

“政府的补贴不接接地气，我们只能苦苦坚持。”