

# “村村旺”为农村电商加装新引擎



“村村旺”展示中心 摄/郑宇

## 农户“菜园子”和“钱袋子” 链接上市民“菜篮子”和“餐盘子”

这批4.4万斤的蔬菜，就是依托“村村旺”农村电商平台，从巫山县运到重庆中心城区。

“感谢‘村村旺’，为我们解决了蔬菜滞销的大难题。”巫山县竹贤乡党委书记吴文锐说，往年，因地处偏远，乡里各村的蔬菜丰收后，常常面临极大的销售压力。

品种丰富、品质佳的农产品因为地区原因，飞不出山沟沟，一直是当地农户的“心病”。

一边是数量充足但地处偏远的农产品销不出去，一边是中心城区较大的生活物资需求。如何解决这个问题？

“村村旺”电商平台，在“云”上为

中心城区和竹贤乡搭建起一座蔬菜供销的桥梁。

在市供销社总社的迅速响应和“村村旺”的积极对接下，竹贤乡以基地直供的方式，将新鲜蔬菜供给新世纪重超超市、叮咚买菜等线下商超和线上平台，既保护了竹贤乡种植户的“菜园子”和“钱袋子”，也丰富了城区市民

的“菜篮子”和“餐盘子”。事实上，由于偏远地区物流体系的不健全，产品配送成本不断攀升，农产品出不去村；当地种植户习惯于将当地农贸市场作为农产品销售主渠道，这样“单打独斗”的销售模式是农产品难以飞出山沟沟的一大难点。

如何解决农产品卖难问题？一直以来，这都是“村村旺”最重要的课题。

“撮合形成稳定的产需对接关系和信息交互渠道，让偏远地区的农产品规模化发展是将农产品卖得多、卖得好、卖得远的基础。”重庆供销社电商产业发展有限公司副总经理石愚说。

数据的支持和规模化发展，成为农业生产的关键因素。

“市场需要什么？需要的量有多大？如何将偏远地区的农产品集中起来，满足市场的需要？这些都能影响到农产品的销售。”石愚介绍。

基于此，“村村旺”充分发挥供销社扎根农村的优势，一方面建立稳定的大宗生鲜农产品上行订单模式，截至2022年12月，整合60多个生鲜品类按订单模式进行常态化种植收购，与市内30余家下游销售渠道形成每日稳定供应的合作关系，让农产品有了稳定的去处。

另一方面，“村村旺”订单农业项目依托供销社的组织体系，通过将订单分配至生产基地的方式，链接了12个区县20余家基层社、300余家村集体经济、100余家专业合作社共17.5万亩基地，并建立了全流程培训服务、利润分配、信息化、多品类订单套种轮种等配套体系，为农户带来约1.7亿元收入，保障了农户的“钱袋子”。

同时，“村村旺”还联合金融、保险及农业社会化服务等第三方机构，为订单履约方提供金融、技术、信息化等增值服务，并对双方的履约能力提供平台的监管和运营。

### 核心提示

日前，在“村村旺”农村电商平台的牵线搭桥下，4.4万斤蔬菜从巫山县竹贤乡发出，顺利运往重庆中心城区销售。

成立近4年来，“村村旺”作为全国供销社体系内唯一一个以大数据、互联网、交易结算为核心驱动的线上综合服务平台，运用云计算、大数据、交易结算等技术手段，以订单农业和网点经营推动农产品上行和日用品下行，赋能“数字乡村”崛起，探索出一条颇具重庆供销社特色的高质量发展之路。

## “数字”之花绽放乡村 惠农跑出加速度

据了解，去年，市供销社的“村村旺”作为唯一农村电商平台入选“重庆数字乡村十佳示范案例”。

“村村旺”紧紧把握数字乡村发展新机遇，“数字惠农”落实到田间地头，助推“三社”融合发展，绚丽的“数字”之花在乡村绽放——

4年来，“村村旺”打造18个配套信息系统并向城、丰都、璧山、涪陵、石柱、巫山、秀山7个区县输出，为基层网点数字化转型升级提供了基础信息化工具；

在涪陵、璧山等6个区县试点农民专业合作社信用评级体系，“村村旺”依托平台交易数据，联合金融机构推出“订单融”“入库融”等供应链金融产品，依托此模式将逐步解决平台小微农户用户在融资过程中的痛点；

推进“互联网+农村”深度融合，“村村旺”着力推广面向农村各类经营主体的“互联网+”大数据应用服务，强化技术研发与基层应用相结合，显著提高各经营主体综合效益；

“村村旺”着力培育“新农人”，为36个区县涉农主体免费提供种植技术、电商知识、系统应用等专业领域培训服务，助力“新农人”计划实施，累计培训人次达2964人；

密切与农户利益联结，“村村旺”采取“平台+合作社+农户”的产业化经营模式，为农业生产提供产前、产中、产后的全方位综合服务，将农民利益最大化，有效地提升了农民组织化程度；

未来，“村村旺”将持续扩大网链链接规模，加快推进形成市内“中心仓”+区县“产地仓”的县域流通新格局，加快农民信用评级体系建设，将近4年来摸索沉淀下来的以订单农业和网点赋能解决农产品上行和日用品下行的产业电商新模式做大做强，逐步推进“数字”供销建设。

重庆供销社电商产业发展有限公司董事长裴惠宁说道：“在‘十四五’期间，‘村村旺’将坚守为农服务初心，着力打造农业产业互联网平台，到2025年，本地农产品线上交易规模达30亿元，平台累计交易规模突破300亿元，发展网点1万个，努力为实现乡村振兴出一份力，为建设‘数字’供销添砖加瓦。”

文/马小钰

图片除署名外由“村村旺”农村电商综合服务平台提供



“村村旺-农服通”系统

## 一体化流通体系打破壁垒 日用品下沉飞入万户千家

“在城市，快递网点的确方便了大家的生活。但在乡村，快递网点要稳定运营并不容易。”重庆供销社电商产业发展有限公司平台运营中心总经理胡刚坦言。

具体来说，有些地区基础设施落后、物流仓储体系不健全，加之渠道缺乏、信息闭塞，传统的经销模式下，日用品下沉面临重重阻碍。

对于零售门店来说，无法直接联系生产厂家，进货成本高，盈利困难；对于生产厂家而言，由于零售门店分散，无法直接与所有门店对接，导致产品流通环节多，供货成本高。

“打破电子商务与实体销售之间的壁垒，建立从市到村的一体化农产品、日用品流通体系，才能让农村电商惠及到基层农户。”胡刚说。

针对日用品下沉过程中存在的问题，“村村旺”通过网点赋能，探索出一条行之有效的路径。

“这次进货的品类有点丰富哦！”

2022年6月27日上午，渝北区民心佳园小区喜乐购便利店门口，一辆“村村旺”专供货车运载大批货物准时到达。

这是“村村旺”渝北区民心佳园O2O网点正式激活并投入使用的第一个场景，也是我市农村电商平台发展的一处典型缩影。

为有力促进日用品渠道下沉，帮助日用品走入寻常百姓家，“村村旺”在渝北区、江北区的链接网点陆续激活。

在生产端，“村村旺”建立新型流通渠道，推动生产商、品牌商、传统商贸实现线上线下融合发展。

在终端网点，“村村旺”则提供了门店订货系统、优质商品、物流配送的服务，将生产端获取的优势转化到平台上去，解决了基层网点店主进货难、成本高、品种少的问题，让店主用更低的价格，享受更优质的服务。

“由于大宗商品集中采购，少了渠道抽成，大家利润高了不少，农村居民

也享受到更多实惠，通过市级电商平台的采购，大家也不怕买到假货和次品了。”胡刚说，“村村旺”的优势正逐渐体现出来。

值得一提的是，为充分发挥市供销社“市-区县-乡镇-村”四级网点体系优势，助推市供销社建立覆盖城乡、线上线下融合发展的现代流通网络体系，2022年6月28日，“村村旺”全新升级打造的集采集配中心正式开仓，自开仓以来，引入各类货源稳定的品牌厂家和供应商100余家，旺季日均进出货物5845件。

“集采集配中心与‘村村旺’线上应用系统充分融合，共同为平台用户提供商品、管理、营销、渠道、金融赋能五大类服务，目前已具备为日用品经营企业、农产品流通企业提供终端网点分拣、配送，加工农产品销地仓储，电商实景直播，金融监管等增值服务的能力。”该集采集配中心负责人说。



合川区生鲜种植基地青椒丰收



“村村旺”集采集配中心