

通过“三买”实现“三赢”

——浙江省遂昌县探索政府购买服务

□浙江省财政厅 刘东溟 尹红平 高晓兵

区位条件差,农产品效益低,信息相对闭塞,公共服务体系欠缺,劳动力尤其是青壮年逐渐外流等,是大多数山区农村普遍存在的现象,也是制约山区农村可持续发展的一大难题。打造社会主义新农村,建设美丽乡村,路在何方?浙江省遂昌县通过“三买”(买培训、买平台、买服务站),实现了“三赢”(农民赢在增收、企业赢在发展、政府赢在节约高效),走出了一条体现时代特征、低成本、可复制、可持续的美丽乡村发展新路。

政府购买农村电子商务公共服务,化生态优势为经济优势

(一)买培训,培育新型农民网商。遂昌县位于浙西山区,生态环境良好但区位条件较差,盛产优质农特产品却卖不出去,农村的公共服务体系很难满足农民的生产、生活需要。2005年,遂昌有人在网上开店销售当地土特产品,获得了不错的收益。随后,乡里间网上开店日益增多。为支持网商集群式发展,帮助更多下岗工人、大学毕业生及农村青年就地就业创业,遂昌县财政部门支持成立了遂昌县网店协会,出资为网店协会提供活动场所,并向网店协会购买农村电子商务知识及技能培训服务。2010—2013年,县财政累积出资230多万元,用于购买农村电子商务培训和支持相关服务项目。全县农村青年1100人次免费接受农村电子商务专业知识培训和创业指导,实现自主创业;村官150

多人次接受农村电子商务知识培训,县职业中专近200人次接受电子商务知识培训。截至2013年10月底,遂昌县网店协会共有会员1473家,其中网商会员1268家,供应商会员164家,服务商会会员(包括物流、快递、银行、运营商以及摄影、网页设计等服务商)41家。在网店协会中,有一半的网商会员是农村户籍。政府购买培训,使以往只能靠外出打工和种地谋生的传统农民搭上了信息化的快车,成为名副其实的新型农民网商。

(二)买平台,打造农产品产销新模式。2012年5月,遂昌县人民政府与阿里巴巴集团签订了《战略合作协议》,遂昌县成为浙江省首个网商线下安全保障机制试点县。2013年1月,作为遂昌县政府和淘宝网战略合作协议落地项目的淘宝网全国首个县级馆“特色中国——遂昌馆”开馆。为了启动并充分发挥“遂昌馆”这一平台的作用,打造原汁原味的遂昌特产、遂昌旅游垂直市场,县政府承担了该馆前期建设及后期运营的所有费用,免费为农户及网商提供产品展示及交易服务。盘活原国有企业的旧厂房1600平方米,由财政扶持,改造成为仓储设施,作为全县电商物流的中转仓库。同时,组织制订“遂昌农村电子商务标准化体系”,加强线下监管,促进诚信交易,保障食品安全。借助“遂昌馆”这一平台,年货节、春茶节、土猪肉节、青团节、长粽节等农产品推广活动连续不断,遂昌的土猪肉、高山大米、竹炭、番薯干等特色农产品已经驰名全国。目前“遂昌馆”的销售额已占到遂昌农产品网上销售的50%以上。“遂昌馆”的成

功运作,不仅给农民带来了实惠,更重要的是创新了生鲜农产品的产销方式,消费者通过网上的样品,选购及预订商品,网商及农户根据预订情况,组织货源和开展生产,降低了农副产品种植养殖风险。

(三)买服务站,开创农村公共服务供给新途径。“赶街”项目是遂昌遂网电子商务有限公司结合山区农村实际需求,推出的一个帮助农民网上购物、获取资讯的电子商务项目,使农民通过网络来“赶集”。这本是一个完全的市场行为,但遂昌县以此为抓手,通过合同采购、以奖代补的形式向企业购买服务,在行政村建设农村电子商务服务站。服务站整合了商业和公共服务的职能,兼具经营性和公益性,目前主要功能有农资用品以及家电、服装、日用品等的代购,电话费、有线电视费、网络费、水电煤费等的网上支付,快递代收发、车票机票预订、酒店预订,招聘、农业技术辅导和惠农政策信息查询等。所有的服务项目对用户都是免费的,切实为村民生产、生活提供了便利。截至2013年11月,遂昌县已建设75个村级电子商务服务站,为村民提供代购、代售等服务1万余次,其中代购服务中涉及金额约30万元,和在市场购买同类商品相比,约为村民节省9万余元。根据建设计划,到2014年6月,遂昌县将建成250个左右农村电子商务服务站点,覆盖全县七镇两街道十一乡的203个行政村。在服务项目上,将把农特产品代售、创业贷款办理、就诊预约等更多的公共服纳入,把原来分散在供销社、邮政、电信甚至

银行等各个服务体系中的职能进行重新整合提升,打造农村公共服务“超市”。

破解“三难”实现“三赢”,山区农村也能跨越式发展

当前农村发展普遍面临三大“难题”:一是受地理位置、交通条件、人才资源等因素的制约,绿水青山的生态价值难体现;二是由于公共服务的薄弱和缺失,“买难卖难”普遍存在;三是在城乡一体化进程中,农业、农村所需的巨大基础设施建设投入让政府难以承受。遂昌县政府通过“买培训”、“买平台”、“买服务站”,有效破解了这些难题,实现了农民、企业、政府“三赢”。

(一)农民赢在增收。一是缓解了“卖难”,增加农民直接收入。电子商务将农村传统分散经营集中起来,并且通过网络直接面向亿万买家,很好地解决了农产品“销售难”的问题,实现了农民增收。二是降低了进入门槛,减少了违约损失。网络经济最大的优势就是门槛低、成本低,拥有一台电脑,一部电话,就可以成为一名网商。另外,直接面对数以亿计的消费者,可以很好地规避传统营销方式下的客户违约风险。三是节省了生产成本,有效解决了农民“买难”、“买贵”问题。王村口镇吴处村村民钟文怀从事“木槿花”种植业,之前幼苗种植所需的营养钵一直在遂昌县城购买,单个花卉营养钵的价格为0.5元,万个营养钵需要5000元的投入,而村里建成“赶街”电子商务服务站后,通过网上购买同规格的产品价格仅为0.02元,是原来的1/25,可以节省资金4802元。四是促进了农业科技含量的提高。网上订单不仅让遂昌农民更了解农产品需求情况,也更加意识到提高农产品附加值将带来经济效益的几何增长。在按需生产的基础上,种植新品种,研发新工艺。遂昌县现有1000多种农特产品在网上市销,2013年的销售额超过2亿

元,其中竹炭、菊米、烤薯等产品销量尤好。农村电子商务的发展极大地提高了传统农业的科技含量和附加值,也吸引众多年轻人、大学生回到农村从事现代农业,为农村经济未来的发展带来了希望。

(二)企业赢在发展。目前遂昌县网店协会会员已由成立初的100多家发展到1500余家,会员的整体技术水平和经营能力也得到了很大提升。电子商务的业务范围也由原先单一的土特产品扩大到生鲜农产品、服装、旅游预定等多个领域。向政府提供农村电子商务服务站建设服务的遂昌遂网电子商务有限公司更是获得了长足的发展,逐渐转型升级成为为遂昌网商提供采购、物流、仓储、运营、相关场地建设等平台服务的综合性电子商务公司。

(三)政府赢在节约高效。遂昌县通过“合同采购、定额补助、以奖代补”的方式,向企业购买农村电子商务公共服务,顺应农民需求,遵循市场规律,实现了政府职能的转变。一是厘清政企职责,探索公共财政政策实现新形式。摒弃过去政府自己直接建学校搞培训、建

网站搞运营、建服务站搞服务的公共产品供给模式,将政府的职责定位于通过财政奖补资金激发、引导市场主体的积极性。二是尊重市场规律,政企合作,提高财政资金使用效率。引入合同管理、以奖代补的科学采购机制,不仅保障企业专业性的发挥,也保障了采购资金的效率,有效节省了财政资金。以农村电子商务服务站为例,如果政府自己建设,不但前期资金投入巨大,后续的维护、运营更需要招聘人员,安排大笔开支,而选择政府购买服务,每个服务站政府只一次投入1万元左右,成本大大降低。三是加强监管,完善服务,保障财政资金用到实处。解决了既当“裁判员”又当“运动员”的身份尴尬后,遂昌县政府更加注重市场监督管理的发挥,更加注重完善管理服务。扶持网商协会发展壮大,促进农民网商集群式发展;由县政府出面与淘宝网签订战略合作协议,打造品牌;完善公开招标、合同采购、严格考核、绩效评价、以奖代补等政府购买服务工作流程,保证了采购项目质量和财政资金使用效率。

责任编辑 张蕊



村民在网店选购童装