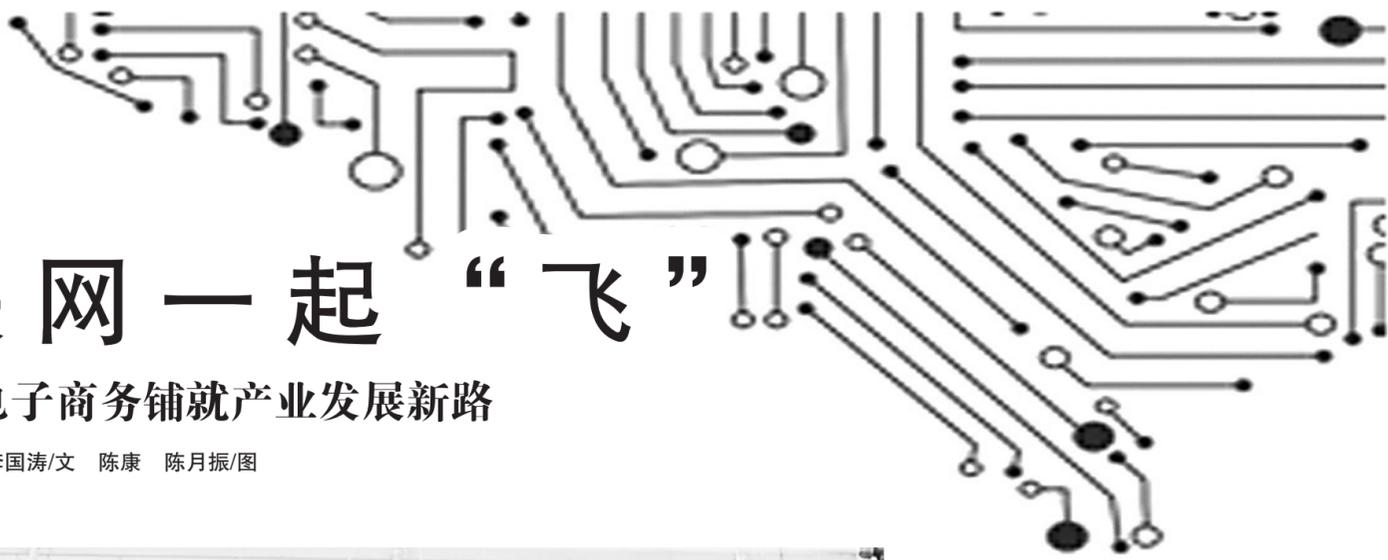


跟着互联网一起“飞”

——武邑县电子商务铺就产业发展新路

李国涛/文 陈康 陈月振/图



资料图片

核心提示

近年来，武邑县适应新常态，主动“拥抱”互联网，全县网店数量由几十家倍增至3000余家，从业人员由百余人增长至近万人，年度交易额由几千万元跃升至近60亿元，零售额突破30亿元。2020年“双十一”期间，网络零售额实现38168万元，同比增长18.81%，连续三年“双十一”销售额在全国贫困县中名列前茅，成功争列全国电子商务进农村综合示范县，走出了一条电商扶贫的新路径。

筑巢引凤，打造电商发展高地

快捷的网络、便利的物流是电商产业发展的基础。武邑县大力推进光纤宽带、无线wifi、移动网络全覆盖，在全市率先建成“全光网县”，在河北省率先实现县城公共场所免费wifi全覆盖，同时，实现了县城、10个乡镇驻地、524个行政村和主要交通干线移动网络全覆盖。

武邑县采取“三定四统”模式（定点、定时、定线，运价统一、服务费统一、配送统一、政府补贴标准统一），建设县级快递物流分拨中心和物流公共配送中心，将全县10个乡镇区分成5条线路，每天定时往返、定点寄发，解决了物流配送“最后一公里”问题；建成集配送、冷链、仓储于一体的大型物流综合体——衡水物流园，吸纳80余家商户进驻，与全市30余家大型企业签订战略运输合同，将配送区域覆盖至全国220余个省市。

武邑县还投资1000余万元，建成6000平方米的两座电商大厦，集中展示优质特色农副产品，通过创客空间、创业咖啡、创新工场等孵化模式，免费为人驻中小网商和农村电商创业青年提供培训交流、网络推广等一站式服务，现入驻企业63家，年销售额达2300余万元。

品牌带动，产业驶入快车道

武邑县在河北全省率先与阿里村淘合作建设农村淘宝武邑中心，与苏宁云商集团合作上线苏宁易购平台武邑中华特色馆，与京东集团合作启动农村电商精准扶贫项目，与韵达快递合作开设农产品鲜采鲜达武邑特色馆；顺应电商销售线上直播新趋势，为电商企业筹备淘宝直播村播、快手、抖音三个直播平台，高标准建成投用5个实体直播间，成功争列河北全省第一批村播计划示范县。

针对县域特色产业，武邑县坚持线上线下相结合，积极组织古早清凉、武罗合作社、乡土乡情、麻唐布鞋等重点电商企业，参加“中国雄安首届国际茶文化博览会”“中央党校特色产品展销会”等大型展览活动；建立县级农产品质量安全追溯公共服务平台，开通网上溯源系统，实现农产品从源头生产、中间加工到流通环节的防伪溯源，统一注册“邑人制造”商标，制作手机APP，完善品牌网络营销体系，成功打造了京东跑步鸡、武邑红梨、麻酱西瓜、高油酸花生等一系列知名品牌。

武邑县全力支持网上创业，对年销售额首次达到1000万元的网商，一次性奖励10万元；每年评选三家优秀农业龙头网商，一次性奖励五万元。县财政每年投入300万元用于农村电商的扶持、奖励等。武邑县积极对企业家、贫困户、大学生村官、返乡创业青年等群体开展培训，年培训超过3.2万人次，打造了一支应用型、技能型、创新型电商人才队伍。截至目前，全县电商企业由510家增加至3146家。

借网发展，新业态风起云涌

在享受电商带来丰厚收益的同时，武邑县积极探索“电商+文旅”“电商+扶贫”“电商+工业”等新业态新模式，推动全县特色产业借网发展。

武邑县依托乡土资源优势，深入挖掘明清家具文化、省市“非物质文化遗产”等当地特色文化品牌，强力打造了“古早清凉—衡水野生动物园—万亩森林公园—武罗农业园”文化旅游产业带；鼓励旅行社、酒店、旅游企业入驻“携程”“阿里旅行”“新美大网”等专业电商平台，通过整合旅

游休闲景点、各大宾馆、旅游购物等资源，发展旅游电子商务，探索“电商+文旅”模式，带动餐饮、住宿、用车服务、旅游产品等上下游产业快速发展。2019年，武邑县旅游相关产业网上交易额达到1.02亿元。

扶贫方面，武邑县加强与贫困村、贫困户合作，电商企业优先招录贫困人口就业、优先采购销售扶贫车间、扶贫工坊和贫困户产品，形成“电商+扶贫”模式。在此基础上，他们创新“一引双联”（政府引平台、

平台联组织、组织联农户）扶贫模式，通过此模式实施的武邑京东扶贫“跑步鸡”项目被国务院扶贫办确定为2018年产业扶贫10大典型案例首例。

工业方面，武邑县采用“电商+工业”模式，将传统销售模式与电商营销相结合，实现了老榆木家具、保险柜等产业走向世界，仅去年一年，武邑县硬木雕刻家具产业电商销售额就达2.24亿元，金属橱柜行业年销售保险柜95万台套。



在武邑县电商服务中心，员工正在直播销售当地特产。



快递员正在打包电商货物。



商户到武邑县电商服务咨询中心进行咨询。



武邑县电子商务公共服务中心内，直播带货电商培训会正在进行。



武邑县电子商务公共服务中心客服人员正在查看订单。