



码上看报



码上订报

《2022中国农产品电商上半年分析报告》发布——新业态新模式释放强大活力

日前,2022中国农产品电商半年高层分析会在网上举办。行业有关部门负责人、高校专家及产业企业代表围绕今年上半年农产品电商发展的亮点和路径展开了深入探讨。会上发布的《2022中国农产品电商上半年分析报告》(以下简称《报告》)指出,今年上半年我国农产品网络零售的表现超出预期且充满亮点。

农产品电商成搭建县域商业体系重要力量

商务部流通司调研员张浩表示,目前,我国农村电子商务发展迅速,取得了阶段性成效。交易规模快速增长、流通短板明显改善、多元化主体不断壮大,形成了一批可复制推广的经验做法。截至今年6月底,全国网商数超过1000家,全国快递覆盖率达到90%。

商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇介绍,商务部等17部门去年发布的《关于加强县域商业体系建设促进农村消费的意见》提出,到2025年,在具备条件的地区,基本实现县县有连锁商超和物流配送中心,乡镇有商贸中心,村村通快递,年均新增农村网商(店)100万家,培育30个国家级农产品产地专业市场,经营农产品的公益性市场地市级覆盖率从40%提高到60%。“农产品电商已成为县域商业体系搭建的重要力量。”洪勇表示,在乡村振兴的新背景下,2021年累计改造县级物流配送中心1212个,村级电商快递服务站14.8万个。

网络零售或将形成三足鼎立格局

“根据国家统计局数据,2022年上半年我国农村网络零售达9759.3亿元,同比增长2.5%,其中农产品销售额达2506.7亿元,同比增长11%。”国家发改委原副秘书长范恒山表示,在新冠肺炎疫情反复、国际形势复杂多变的形势下,这样的结果来之不易。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛在作报告时表示,今年上半年农产品网络零售的表现超出预期,虽然较去年有所降低,但仍呈现不少亮点。一是东方甄选直播带货走红,为农产品直播电商带来新气象;二是县域物流体系建设加速,数字化系统建设成效显著;三是预制菜电商成为新热点,多地出台政策支持;四是以即时零售为代表的创新模式不断涌现。

中央财经大学教授欧阳日辉看好即时零售运行模式——依托网络和数字平台,就近为消费者实现1小时乃至30分钟内快速送达。他表示,未来网络零售领域,有可能形成直播带货、即时零售、电商零售三足鼎立的格局。

《报告》提出了预制菜近期规模超5000亿元、远期规模超过10000亿元的分析,认为预制菜电商是继生鲜电商、社区团购之后的第三次浪潮。并提醒行业警惕“泡沫”,切记不能“重复建设,趋同投资”。(综合《农民日报》《中国食品报》)

特色农产品“上云”赶集 “电商+消费”拓宽农户致富路

“天猫”主播带货,阳山水蜜桃一天销出50多万元;璜土葡萄价格比去年涨了近10%，“阳光玫瑰”网上一斤40元仍供不应求……7月25日,笔者了解到,由于前期南方部分水果产地遭受水灾,加之疫情反复影响,今年江苏无锡农产品“云”销售热度升温,阳山水蜜桃、璜土葡萄电商销售量占比预计可增至30%以上。

针对疫情提前布局,“云”销售打好有准备的仗。阳山水蜜桃协会负责人介绍,年初疫情反复发生,当地种植大户、合作社便将与天猫等电商平台和物流企业对接时间由以往的6月提前至3月。阳山镇王玉水蜜桃专

业合作社负责人华晨说,6月底市区疫情再度发生,第二天,他们就启动天猫、抖音等平台的带货达人直播,迅速使水蜜桃“云”销量回升至3000盒左右。截至目前,这个合作社“云”销售数量比去年同期增了近30%。

璜土葡萄协会负责人许文波说,协会已帮助50多户农户按电商企业要求,对采摘的葡萄按糖度、外型、颗粒大小等分别装箱,使其尝到“云”销售甜头。“‘阳光玫瑰’以往按统货批发,一斤也就10多元,现在分等销售,‘云’售价分别达到每斤40元、30元和20元。”葡萄农老陆说。

特色农产品“云”销售,虽然拓宽了农户的致富

路,但是仍有一些业内人士认为,热闹之下,仍要看到农产品“云”销售的隐忧。当前农产品电商仍呈多点开花态势,与协会联结不够,与农户的信息沟通还不顺,辐射性小。这导致物流企业人力有限,难以频繁上门取件,运费偏高,而农户对采摘农产品也难以按不同等级放置,导致农产品无法实现分等销售。建议政企共同发力,在农产品生产、管理方面加快实现数字化、标准化,优化农业产业结构,对农业优势产业基地按镇、园区设置电商集聚平台,因地制宜配建冷链、物流中心,使农产品实现分等销售,扩大品牌影响力。(朱雪霞)

农村“电商达人”带动农产品线上销售觅商机



8月4日,王金武(左二)和工作人员通过电商直播推介农产品。

近日,在河北省威县供销社e家电商平台物流分拣大厅,工作人员忙着把特色农产品分拣、装箱、贴单……一派繁忙的景象。

现年50岁的王金武是

威县供销社e家电商平台负责人。2014年,瞄准农村电商发展商机后,王金武开始从事特色农产品收购、电商销售及物流配送,如今,已带动400多人实现就业。根据威

县当地的地理特点,王金武创办了以农产品销售为核心业务的“乡间货的”,物流服务覆盖了威县辖区各个村落。王金武还引导农民和各类农业经营主体发展适度规模经营,通过托管土地发展订单农业,种植葡萄、梨、桃、红薯等5万余亩。

目前,王金武通过各个直播平台宣传推介特色优质农产品,助力乡村优质农产品销售,渠道的良好口碑和复购让订单越来越多。

谈及今后发展,王金武说:“电子商务像一根红线,一端系着乡村特色农产品,一端系着市场,伴随农村电商的发展,希望带动更多村民通过电商销售走上致富路。”(据新华社)

安徽随拍拍卖有限公司拍卖公告

受委托,我司定于 2022年8月8日上午9时线上游上设施及残值交易拍卖。 拍卖标的名称:2022年8月8日上午9时线上游上设施及残值交易拍卖。 展示时间地点:公告发布之日起至2022年8月5日标的物所在地 二、注意事项:有意竞买者请于2022年8月5日下午17:30分之前交纳竞买保证金10000元并至我司(汇款账户:安徽随拍拍卖有限公司;账号: 200110073332466600000017;开户行:淮南通商农村商业银行股份有限公司(安徽省农村信用社)并联系项目负责人办理竞买登记手续,竞买不成功保证金将于拍卖会结束十个工作日后不计息退还。 三、咨询电话:1585686999 郑经理 四、公司地址:安徽省淮南市田家庵区老龙眼派出所旁宏图教育四楼 安徽随拍拍卖有限公司 2022年8月1日

债权转让暨债务催收联合公告

根据中信青岛资产管理有限公司与青岛顺聚祥商贸有限公司签订的债权转让协议,中信青岛资产管理有限公司拥有的青岛西苑冷冻食品有限公司、青岛正福海产品有限公司、青岛易和日丰装饰工程有限公司、青岛至尊海珍品有限公司、青岛日辉机械施工有限公司、青岛贝莱特胎业有限公司不良债权已依法转让给青岛顺聚祥商贸有限公司,该债权对应的借款合同、担保合同项下的全部权利也依法转让给青岛顺聚祥商贸有限公司(详见下表,具体金额以实际履行为准)。中信青岛资产管理有限公司特公告与该债权有关的借款人、担保

债权明细单

基准日:2022年3月10日 单位:万元

序号	户名	本金余额	担保方式	主债权合同
1	青岛西苑冷冻食品有限公司	1895	抵押、保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛西苑冷冻食品有限公司签订编号QDZX0210120200166《流动资金借款合同》
2	青岛正福海产品有限公司	217	抵押、保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛正福海产品有限公司签订编号QDZX0210120190103《流动资金借款合同》
		484.99	保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛正福海产品有限公司签订编号QDZX0210120200999《流动资金借款合同》
3	青岛易和日丰装饰工程有限公司	295.99	抵押、保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛易和日丰装饰工程有限公司签订编号QDZX0210120200140《流动资金借款合同》
		489.99	保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛易和日丰装饰工程有限公司签订编号QDZX0210120210018《流动资金借款合同》
4	青岛至尊海珍品有限公司	500	抵押、保证	华夏银行青岛即墨支行与借款人青岛至尊海珍品有限公司签订编号QDZX0210120200191《流动资金借款合同》
5	青岛贝莱特胎业有限公司	198.48	抵押	青岛农村商业银行即墨环秀支行与借款人青岛贝莱特胎业有限公司签订编号青农商即墨环秀支行流借字(2014)第6002号《流动资金借款合同》
6	青岛日辉机械施工有限公司	936	抵押、保证	青岛农村商业银行硅谷核心区支行与借款人青岛日辉机械施工有限公司签订编号青农商硅谷核心区支流借字(2016)第057号《流动资金借款合同》
		5017.47		

直播卖货,别让恶性竞争毁了好产品名声

孙成民

近期,笔者到某县采访。这个具有手工织渔网的传统,手工织成的旋网,因代代传承,质量很好,一条网用上三五年都坏不了。手工织渔网,成了当地的特色产业。

网上直播卖旋网应运而生。但在采访中,不少直播卖旋网多年的人都说到一个问题:有竞争是好事,可恶性竞争,会毁了当地手工旋网的名声。

为了多卖旋网,不断有人压低价格。压到最后,连成本都保不住,商家就从网线上打主意,从优质的网线换到一般网线,再换成质量不太过关的。成

本下来了,低价卖出去也能挣钱,“可这种旋网,不经用不说,还不上鱼(逮鱼效果差)。”一位在网上直播卖旋网的人说。恶性竞争下,价格压低了,质量却下来了,当地手工旋网在市场上的名声受到影响。

这一现象,不只发生在一地。近几年,笔者在采访优势农产品、传统手工产品的生产、销售时,都或多或少地听到这样的忧叹之声。在网上直播卖同一种本地产品的人多了,竞争难免。卖家压低价格销售的同时,往往会降低质量标准要求。这种恶性竞争,

对于生产者、销售者、购买者,从长远看,都是不利的。

直播带货直观,可以更有效地展示产品的性能、品质,地方党委、政府和相关部门都应大力扶持。在扶持过程中,要注意引导参加直播带货销售本地优势产品的人和企业,应有保护、提升本地优势产品的意识,把竞争控制在合理、有序的范围,这样更有利于做大做强当地优势产业,也能让更多的农民从这一产品中受益,在乡村振兴之路上迈出更坚实的步伐。

