



码上看报



码上订报

农产品电商将进入中高速发展期

行业瞭望

在近日举行的2023中国农产品电商高层研讨会上,中国食品(农产品)安全电商研究院与北京工商大学商业经济研究所联合发布《2023中国农产品电商发展报告》。报告显示,2022年我国经济发展的不少亮点为农村电商创造了发展条件,2023年农产品电商将进入中高速发展时期。

农产品跨境电商呈现新趋势新特点

“目前,我国农产品电商发展呈现出多种趋势。”中国食品(农产品)安全电商研究院院长洪涛表示,从宏观来看,我国农产品电商主要呈现出规模化、规范化、标准化、绿色化、数智化、网链化、国际化、创新化、现代化、数字化十大发展趋势。

报告显示,2022年我国出台了多项涉及农产品电商的政策。面对政策利好,我国农产品电商也出现了很多新的特点和亮点,如“快递进村”效果显著、农产品网络零售增速超过农村网络零售、农产品物流体系建设有新亮点、农产品上行能力持续增强、预制菜和即时零售成为新热点。

洪涛进一步表示,目前来看,农产品电商多种模式创新发展,直播电商、预制菜电商将进入升级发展阶段,农产品电商企业和平台加快数字化转型,农产品电商上行呈网上网下融合发展趋势,农产品跨境上行量将越来越大,农产品标准化促进农产品电商品牌化发展,绿色化促进农产品电商生态化发展,“无接触性”交易模式再趋流行,农产品供应链数字化控制塔成时尚。

我国农产品电商整体发展面临新挑战

“在农产品跨境电商进口多元发展的同时,农产品跨境电商出口也在探索新渠道。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇介绍,如进口鲜活商品开启跨境电商保税网购模式、直播带货成为海外农产品拓展中国市场的新渠道、跨境电商B2B出口模式快速普及、地方积极探索开辟农产品“走出去”的新通路、地理标志农产品涌入跨境电商赛道等,体现了目前农产品跨境电商发展的新特点新趋势。

不过,洪勇也坦言,相关政策的系统性、协调性不足,农产品国际竞争力有限,专业人才短缺问题是制约农产品跨境电商发展的主要因素。

不仅农产品跨境电商领域面临一些不足,2022年我国农产品电商整体发展也面临新挑战。

报告显示,农产品电商内部结构相互不成体系,同质化竞争严重,不能与实体经济融合发展,跨境电商B2B交易没有得到应有的重视,生鲜电商、社区团购、预制菜电商跟风严重,文化建设严重滞后,统计严重滞后,理论研究相对滞后等问题,仍在影响着农产品电商的发展。

在农业农村部信息中心党委副书记、纪委书记张游看来,农村电商农业品牌创建和数字化管理是方兴未艾的朝阳产业,蕴含着巨大的发展机遇。各地要因地制宜提出发展对策,着力解决农村电商产品营销方式单一、物流不畅、人才不足、农业品牌价值挖潜不足、产品竞争力不强等问题,扎实推进农村电商农业品牌发展,推动农产品电商高质量发展。

链接:

商务部:多举措推进农村电商高质量发展

今年中央一号文件提出,加强县域商业体系建设,贯通县乡村的电商和物流配送体系。商务部按照中央一号文件的部署,将县域商业和农村电商一并部署和推进,以渠道下沉为主线,推动农村消费进一步恢复和扩大,更好助力乡村振兴。

商务部流通司农村市场处调研员张浩在研讨会上介绍,下一步商务部将从三个方面着力:一是加快改善农村消费环境,坚持市场化原则,改造升级一批乡镇大集,创新消费场景,激发消费活力。二是推动农村电商高质量发展,顺应数字经济发展趋势,充分利用电商进农村公共服务中心,打造直播电商基地,培育农产品品牌,带动农产品上行和农民增收。三是继续加强农村寄递物流体系建设,升级改造县级物流配送中心、乡镇快递服务站,推动农村物流资源整合,发展共同配送、即时零售,打通农产品下行“最后一公里”。(综合《国际商报》、中新网)

电商达人孙玲玲:

从地摊小妹到“荞面西施”

今年36岁的孙玲玲曾经是家庭主妇,后来成为一名创业小摊主,做出了火遍甘肃环县的“猪血荞面煎饼”招牌,是一名电商达人,成为坐拥十几万粉丝的“荞面西施”。

靠着一辆车、一个煎饼锅,孙玲玲开始了创业之路。在长期摸索中,孙玲玲琢磨出一套完整的摊猪血荞面煎饼的流程,也发现了环县荞麦面的市场和销路。“后来,接的单越来越多,荞面需求量增大,自己家的荞面不够用,就从县北农户家收购,这样既保证质量,还能带动部分农户增收。”孙玲玲说。2022年,孙玲玲收购农户家和合作社荞麦共100吨,带动500余户1000多名群众增收致富。

正当孙玲玲摊猪血荞面煎饼生意做得火爆的时候,快手直播开始兴起。孙玲玲也不甘落后,在猪血荞面煎饼摊位前架起了手机,全

程直播。原生态的荞面、最朴实的做法,吸引了越来越多网友的关注。一万、两万、三万……“环县孙玲玲”快手直播间的粉丝数量不停上升,现在,她的粉丝超过14万人。

孙玲玲的粉丝都是一路看她成长起来的“铁粉”,这些“铁粉”大多都通过她的直播间购买过环县荞面,这让机敏的孙玲玲又一次嗅到了商机。“荞面精粉用来做饅饅面、猪血荞面煎饼,剩下的普粉也就是粗粮,深受高血压、糖尿病等人群的喜爱。”孙玲玲顺势将环县的小米、燕面、胡麻油、荞麦醋等特色农产品搬到直播间里,一时间,环县“土产品”成了“抢手货”。现在,孙玲玲的直播间里平均每天成交额超过6000元,成为粉丝信赖的环县小杂粮代言人。

(乔洁)



农村电商赋能乡村振兴

日前,电商主播在全国农村创业园区(基地)——辰颐严选产业园的电商农产品深精加工车间直播。

近年来,福建省宁德市依托丰富的山海土特产资源优势,加快农村电商创业园和电商直播基

地的建设,通过“电商平台+主播培育”等模式,加大电商人才培育、电商直播培训,推进电商人才化、规模化、品牌化、集聚化发展。不仅促进了消费,也助力年轻人创业就业和群众致富增收,推动乡村振兴和经济高质量发展。林善传摄

27年种棚取来“真经”,网上直播授课头头是道
“乡村牛哥”,百亩大棚“种出”38万粉丝

“我今天主要讲整枝打杈。你们看我的芸豆,采取的是密植种植,一个坑种3棵。根部的杈子要打掉,30厘米以下尽量不要让其结芸豆。这样做有两个原因,一是低于30厘米处结的芸豆,会触地打弯,卖相不好;二是底部结了芸豆通风透光差,会影响光合作用。”5月13日下午3点,山东省平邑县卞桥镇杨庄村农民唐义强正在自家的芸豆大棚里,用手机直播,教大家如何种好芸豆。53岁的他边说边示范,激情四射。直播间里,粉丝边听边看边问。

直播时,唐义强穿件粉红色T恤衫,背上印着“乡村牛哥”4个字。为什么叫这个名字?原来2014年有篇报道,写唐义强靠种瓜菜买了辆50万元的轿车,标题用了“乡村牛人”4个字。于是,唐义强便给自己取名“乡村牛哥”。

“乡村牛哥”在网上火了。他说,火是很偶然的。2018年10月,唐义强种的秋延迟西红柿质量好,红彤彤一片很好看。看别人在快手上显摆秋季的丰收,他也拍了一个。结果没想到关注的人不少,不断有粉丝问他是咋种的。从那时候开始,唐义强慢慢养成了个习惯,那

就是每天花费两三个小时,或拍个段子,或在网上直播一会儿。

唐义强的粉丝,在快手上34.1万,在抖音上有4.1万。“我的100亩大棚里,有农民最常种的黄瓜、辣椒、西红柿、甜瓜等,直播都是在讲种植技术,所以我的粉丝中至少有30多万是种菜种瓜的农民。这些农民遍布全国各地,连俄罗斯都有,是位东北跑过去种菜的农民。”他说。

唐义强说,他搞直播、发段子,内容主要分为两种,一种是展示成果,让农民看看他的瓜菜,以便有更多的农民跟着他学;一种是讲技术,让农民学会如何更好地种瓜菜。

直播和拍视频时,唐义强干什么便说什么,种什么便讲什么。他和农民讲选种育种,讲用肥用水,讲整枝打杈。他自家大棚种的芸豆结成墙,亩产达到1.2万斤;黄瓜亩产能达到5万斤。他在网上说自家的产品和产量时,他的粉丝没人不信,因为他们跟着唐义强学到的技术很管用。粉丝不论老少,在网上都称他为“牛哥”。

(据《农村大众》)