



引导农民成为电商新农人

□本报记者 付宇

“今天这场直播是同江市特色产品专场,我们给大家带来的第一款好产品就是同江大米!今天在我们直播间下单,价格非常优惠,各位亲快来买。”在37秒易淘供应链平台的直播间里,主播正在介绍着地方特色的农副产品。

37秒易淘供应链是哈尔滨易淘网络科技有限公司的自营电商平台,成立于2015年,一直探索创新发展农村电商事业,帮助农民脱贫致富,平台主营上万个品类。目前,已设立5家公司,32个O2O体验店,5个县域电商产业园,4个物流中转仓和5000个村级网络代购点,20万个微商店铺,350万会员,服务上千家中小企业在37秒供应链平台开设网店。

“我们平台区别于传统电商平台,是因为实现了用电商平台连接土地、农户和消费终端,我们会在每个县域建设地方特色馆,挖掘当地特色农副产品,与农户签订包销合同,开展‘你种我销,你养我卖’的模式,并为农户们免费提供产品网货化销售一站式服务。”哈尔滨易淘网络科技有限公司董事长于海静表示,平台还会对特色产业进行品牌化培育,借助电商线上销售渠道进行营销,扩大农产品的影响力,将特色产品多渠道销售,卖向全国。

“对于有意向、有能力的农户,我们会积极引导他们通过电商平台创业,培育龙江本土电商人才,做乡村致富的带头人。”于海静说。近年来,37秒易淘一直进行电商人才培训,致力于在各市县培养出一批懂信息技术、会电商经营、能带动脱贫的本土电商扶贫队伍。针对电商就业创业进展和需求,免费为致富带头人提供设施、平台、运营、包装、销售、物流配送等产品网货化销售一站式服务。

一头连着田间地头,一头连着消费市场,在疫情期间,37秒易淘供应链平台在保供保畅通中,也发挥了大作用。“新冠肺炎疫情发生以来,物流受阻,农产品大量滞销,当时老百姓采购生活物资也是个大难题,我们把滞销的农产品放到我们的‘生鲜在线’专区,让百姓们线上下单,由我们无接触配送,不仅解决了农产品滞销问题,还减少百姓出门采购风险。”于海静说。

“疫情期间,我们更是加紧了培养电商人才的步伐,为农户、创业者们开设了很多直播课程,让他们足不出户也能抓住电商创业的新机遇,脱贫致富。”于海静表示,在直播培训中,他们教农民使用电脑,在网上选购商品,开设网店代卖农产品等,还让不少农户学会了直播,把自己的产品推广出去,把农民培养成电商新农人。

“破局”寻商机

□本报记者 吴玉玺

“源优品,成立于南国,会员超过10万。这样一家社区团购平台,如今跋山涉水来到哈尔滨,开拓新的经营区域。面对突发的疫情,源优品把‘危机’变‘商机’。”

“黑龙江是一个农业资源非常优厚的省份,我们想抓住供货源头,拓展新的销售模式。”源优品网络科技有限公司总经理吕建明说。突如其来的疫情没能让企业发展的脚步放缓。“这次疫情,对于做社区团购的我们真是一场机遇。”吕建明说,疫情期间社区团购平台应运而生,成为热门的购物方式。拥有多年社区团购平台运营经验的吕建明,发现了火热景象背后的诸多问题。他说,现在很多平台内容单一,价格高,质量参差不齐,导致很多市民对于社区团购的认可度不高,这也成为很多社区团购平台发展的“困局”。

想要打破困局,需要对症下药。源优品在产品内容的多样性上寻求突破,为疫情期间的人们带来了更多的便利。严格把关商品质量,确保食品安全。

在哈尔滨几个试点小区里,吕建明一直与小区团的负责人保持着紧密交流,在一个阶段的试运营期间,吕建明从团长那里得到了很多居民的反馈。“种类多,质量好,价格低”,凭借着优秀的产品服务,很多居民给源优品点赞。

源优品在便民服务上也下猛功夫。疫情期间,吕建明带领团队与哈尔滨市多个社区对接,针对下岗人员和低保户,他们免费提供油米面等生活用品,保障他们在疫情期间的正常生活。“这不是一次简单的帮助,而是一直持续的帮扶,便民服务是我们一直以来的宗旨。”吕建明说,“源优品还面向社会招聘一线员工,现在企业里,有70%的分拣人员和配送人员都是疫情期间招聘来的失业人员,每月平均工资3000元左右。在帮助社会解决失业难题的同时,也帮助企业减轻运营的压力。”

如今,源优品逐渐打开市场,而面对疫情期间,社区团购行业间机遇与问题并存的情况,吕建明也渐渐有了更为深刻的想法。“疫情期间,社区团购现象级的火爆,很容易让企业蒙蔽双眼,认为社区团购将会变成一直热门的购物方式。这是不对的,社区团购想要一直走下去,作为企业,就要多听多看,去倾听居民的心声,去看居民的需要,把口碑做到居民心里去,才会真正被社区居民所接受,这也是一源优品一直以来不懈努力的目标。”吕建明说。

农村电商:站上发展新风口

编者按:

在疫情没有消除的特殊时期,各行各业遇到了空前的生存挑战。而此时,电子商务因势而变,顺势而为,令人眼前一亮。产地直销、直播带货、社区团购、云买云卖、线上线下融合……因电商应运而生的新鲜事物正风生水起。尤为可喜的是,农村电商的深厚潜力被进一步挖掘,数据成为“新农资”,手机成为“新农具”,直播成为“新农活”,土味农货成为“网红尖货”。

在我省,电商抗疫战绩同样亮眼。一季度,全省实现网络零售额73.4亿元,全省网络零售活跃店铺数量15.6万个,带动就业人数18.7万人。农村电商零售额实现26.6亿元,同比增长84.5%,增速列全国第4位。

习近平总书记在陕西省柞水县金米村考察时,几位村民正在做网上直播卖货的准备工作,习近平总书记表示,电商作为新业态,既可以推销农副产品、帮助群众脱贫致富,又可以推动乡村振兴,是大有可为的。

本期“民营经济”专版聚焦我省电商企业,他们有的是扎根黑土、躬耕“互联网+农业”,有的致力于电商扶贫,有的瞄准社区团购……希望通过这些企业故事,管窥黑龙江正在兴起的电商行业。更希望通过分享专家们的深度思考,共同探讨我省电商行业的未来发展路径。



“小康龙江”是我省最大的电商平台。

本报记者 刘心杨摄

农产品在互联网上实现突围

□本报记者 黄春英

面对年初汹涌而至的疫情,互联网达人邹虹虹的脚步丝毫沒有停留。这个春天,她带领团队致力于电商新动作:“县长直播”。她和她的团队与拼多多、快手等合作伙伴沟通,联系各地市县,做直播前热身宣传,让县长们作为所在地优质农产品的“官方代言人”,以“主播”新角色做客网络直播间。

“‘县长直播’的作用不仅在于直播时销售多少当地特产,它更大的意义在于直播后这个‘快手号’留给这个县,让县里利用这个平台再培养一批‘网红’,以短视频、直播、网红孵化等新媒体形式,带动本土农产品的销量,促进农业经济发展,实现农业转型升级。”邹虹虹说。

作为土生土长的龙江人,邹虹虹一直扎根黑土,躬耕“互联网+农业”,伴随农业电子商务成长,思考更深,看得更远。

转型做电商 中小农企借力升级

2002年9月,邹虹虹创办大庆市卓创多媒体制作有限公司(以下简称卓创公司),这是一家以网络技术研发、软件开发、电子商务平台为主的互联网企业。如今,卓创公司已成为我省唯一一家中国互联网信息中心注册服务机构,是国家级高新技术企业,被评为“2014年度黑龙江省互联网十强企业”。从2011年开始,邹虹虹带领卓创公司试水“互联网+农业”领域,从此深耕农业电子商务。



延寿县一对夫妻要做婴幼儿蔬菜面网店销售。

本报记者 荆天旭摄

□本报记者 曲静

年初以来抗击疫情的实战表明,以电商为代表的互联网经济,既可有效解决现实问题,释放经济新潜力,又能促进产业转型升级,助力高质量发展,对我省经济发展具有显著的助推作用。下一步我省如何因势利导,以大力推动电子商务加快发展为切入点,借助电子商务手段与模式,推动传统商业向智慧商业转型发展?如何以智慧商业为先导,发展智慧农业?为此,记者采访了省商业经济学会执行会长、省政府科顾委商贸流通组副组长李彦春。

开启智慧商业的黑龙江路徑

李彦春认为,借力电商,助推传统商业向智慧商贸业态转型,黑龙江的路径应该包括两个方面:一是企业自身要积极创新服务模式。疫情防控期间,线上消费增加,商品消费模式已经悄然发生变化,微信群、抖音、快手等语境下的社圈化、圈层化正在形成。企业应该抓住机会,主动与街道办、社区、小区对接,利用线上平台与消费者建立密切联系。积极推进电子商务的区域定位营销模式,实

现业务拓展,推进客户关系分类管理。二是政府要大力支持与扶持。我省商贸服务业95%以上属于中小型企业,散、小、弱是企业的基本特征,向智慧商业转型需要一定的成本支撑。疫情发生后,政府出台了多项扶持政策,疫情过后,应该深入研究政府和企业如何共同努力实现智慧型商业转型发展,提升商业竞争力,开启智慧商业时代。

李彦春认为,发展智慧型商业必须具备三个前提条件:即完整的商贸服务数据体系,完善的诚信体系,以智慧商业为主导的新型供应链体系。

电商扶贫呼唤智慧农业

快手、抖音直播带货,微信朋友圈助卖……一季度全省农村电商零售额实现26.6亿元,同比增长84.5%,增速列全国第4位。疫情发生以来,我省电商扶贫的战绩十分亮眼。

但李彦春却对记者说,严格地讲,目前我省农村电商的作用只是体现在保证农村市场商品供应和售卖农产品方面,深层次的作用尚未得到充分挖掘和有效发挥。

他认为,电子商务与农业深度融合,并不

有感触。

在农业领域深耕7年,邹虹虹认识到,农企的理念、服务、产品与互联网对接都需要过程。为此,她走了全省50多个县,对中小农企进行培训,针对农产品无品牌、无包装、不懂营销推广、互联网服务意识差和仓储问题,提出了专业的解决方案,让农企真正与互联网接轨,努力推动中小农企转型电商。

销售宝平台最初上线近4000家企业,现在活跃用户有近千家,很多企业都因借助电商而实现跨越发展。有一家林甸县大豆油企业,两年前来上电商平台时年销售额不到百万,生存艰难,现在年销售额已突破2000万元。

开辟新渠道 实现互联网“突围”

每个地方都有本土农产品,但在大型连锁商超里,却很难买到这些本土农产品,因为这些农产品没有进入商超的零售通道。例如一些地方养殖的大鹅,也因为产品处于初级状态,市场被南方收购商垄断,而使产品的利润上不来。

邹虹虹认为,为本土农产品搭建新零售渠道,让它们借助互联网实现市场“突围”,正是电商意义所在。

大庆市有一个农业创业者,种过草莓、种过香瓜,都不见效益。2019年初,他听说在电商平台鲜食玉米卖得特别好,就迅速选好品种、包地、上深加工设备,在生产过程中严格控制质量。年底不仅成功将成本收回,还获得了10多万元的利润。



部分市县领导化身主播,直播带货等线上销售模式火爆一时。

本报记者 黄春英摄

开启智慧商业智慧农业时代

对话省商业经济学会执行会长、省政府科顾委商贸流通组副组长李彦春

李彦春说,在这场抗“疫”战中,一些行业已经重新“洗牌”,社会资本将会寻求新的载体。发展以电商为基础的智慧商业,其本质是一个供应链重组的过程。

其二,建设产地冷链仓储运输体系。农产品大多属于生鲜产品,因此在强化信息服务的同时必须加强冷链储运基础设施建设,以确保农产品能通过仓储技术拉长销售周期并保证产品质量。

其三,构建农产品电商省际间冷链流通对接平台。在这次抗击疫情战役中,我省各个商协会表现非常突出,在组织企业营销、省际间信息交流、商品资源调剂等方面发挥了重大作用。下一步,各商协会应主动为政府分忧,完善商品供应链,积极促进市场繁荣和发展。

李彦春说,在这次抗“疫”战中,一些行业已经重新“洗牌”,社会资本将会寻求新的载体。发展以电商为基础的智慧商业,其本质是一个供应链重组的过程。

其二,建设产地冷链仓储运输体系。农产品大多属于生鲜产品,因此在强化信息服务的同时必须加强冷链储运基础设施建设,以确保农产品能通过仓储技术拉长销售周期并保证产品质量。

其三,构建农产品电商省际间冷链流通对接平台。在这次抗击疫情战役中,我省各个商协会表现非常突出,在组织企业营销、省际间信息交流、商品资源调剂等方面发挥了重大作用。下一步,各商协会应主动为政府分忧,完善商品供应链,积极促进市场繁荣和发展。

李彦春说,在这次抗“疫”战中,一些行业已经重新“洗牌”,社会资本将会寻求新的载体。发展以电商为基础的智慧商业,其本质是一个供应链重组的过程。

构建新型供应链激活新动能

无论是发展以电商为基础的智慧商业,还是发展以智慧商业为先导的智慧农业,构建新型供应链体系均势在必然。

企业管窥

权威解读