

# 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“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,电商作为新兴业态,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

## 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的直播。

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,服务于千家中小企业在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,我们更加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。

## 一源优品 “破局”寻商机

□本报记者 吴玉奎

一源优品,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,一源优品把“危机”变“商机”。

“黑龙江是一个农业资源非常优厚的省份,我们想抓住货源源头,拓展现新的销售模式。”一源优品网络科技有限公司总经理吕建明说。突如其来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,现在很多平台产品内容单一,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。一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”,凭借着优秀的商品服务,很多居民给一源优品点赞。

一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,一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,一源优品逐渐打开市场,而面对疫情期间,社区团购行业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,为企业,就要多听多看,去倾听居民的心声,去看见居民的需要,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。

□本报记者 黄春英

面对年初汹涌而至的疫情,互联网达人邹晶虹的脚步丝毫没有停留。这个春天,她带领团队致力于电商新动作:“县长直播”。她的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。

邹晶虹认为,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。

邹晶虹认为,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。