

## 地方实践

广西北海依托电商平台挖掘海鸭蛋产业潜力——

## 红树林里蹚开富路

□□ 本报记者 韩啸 文/图

在广西北海市,独具特色的滩涂地貌和丰富的红树林生态资源,让这里成为闻名遐迩的海滨度假胜地。殊不知,就在红树林的浅波里还盛产一种颇具地方特色的农畜产品——北海海鸭蛋。

北海拥有长达500公里的海岸线,红树林滩涂肥沃,数以万计的海鸭蛋散养于此,每当海水退去,滩涂上的小鱼、小虾、小螃蟹变成了海鸭的美味,生出的海鸭蛋也晶莹剔透,嫩而鲜香,几乎没有腥味,营养价值高。新鲜海鸭蛋在经过腌制、烘烤等一系列工艺加工后,还会散发出浓浓的咸香味,蛋黄松沙流油,令人垂涎。

近年来,借着电商高速发展的东风,北海海鸭蛋这一高端鸭蛋制品也在线上风生水起。

## 海量订单烧坏加工厂的变压器

华少是新电商平台拼多多上众多北海海鸭蛋卖家之一。身为“80后”,他有一段令人羡慕的留学经历,但回国后华少并没有“循规蹈矩”按自己所学的专业找工作,而是跟身边朋友一起做起了电商。“看到朋友在网上开店能挣钱,我觉得自己也可以。”华少说。在观察、学习一段时间之后,2019年2月,华少和朋友一起在拼多多上开设了“十全十美杂货铺”,专卖北海红树林海鸭蛋。

“起初只是想挑选一款四季都能卖的产品,觉得北海海鸭蛋很合适,就来工厂考察,结果还差点被工厂老板当作‘骗子’。”说起自己与海鸭蛋的结缘时,华少忍不住笑了起来。原来,当初考察工厂时,华少一开口就要下5万枚海鸭蛋的订单,老板见他第一次来,怕消化不了就好心相劝,让他再考虑考虑。

“不用考虑了,这个量已经是我们评估过的结果。”华少的回答斩钉截铁,他对“拼模式”下将长时段分散需求归集为短时段批量需求的特征,已经有了充分了解。这笔订单一接,接下来就把工厂“催惨了”。“上线没多久,销量很快涨到了5万-10万枚一天,当时工厂人手都不够了,我们就自己出面招人,招到了往工厂里拉、加班加点地赶制订单。”华少说,连续满负荷的运转多天后,再加上当地空气潮湿、气候炎热,工厂的变压器都烧坏了。

现如今,华少店铺的海鸭蛋日销量已达到30万枚,累计销量突破3000万枚,占接单工厂50%以上的销量,其中大部分销往东北和西北地区。全国各地的消费者,通过华少的店铺品尝到了北海这一特色美食。为保障供应,华少还参访了当地最大的几家海鸭蛋制作工厂,开始“由商及工”往行业上游发展。

## 全市八成快递业务与海鸭蛋相关

“目前,北海海鸭蛋已占全国海鸭蛋市



北海的养殖户每天在海水涨潮前,让海鸭进入滩涂觅食。

场份额的70%。无论是“6·18”的电商节,还是拼多多近日持续12天的农货节,北海海鸭蛋再次火爆全国市场,供不应求。”北海海鸭蛋行业协会秘书长莫斌告诉记者。

“近年来,北海海鸭蛋已经打响了品牌,深受全国各地消费者青睐。”莫斌认为,海鸭蛋的品质好是其畅销的原因之一。绵延的滩涂、丰富的红树林资源,成为放牧海鸭蛋的原生态牧场,养殖的蛋鸭以鱼、虾、蟹、海藻等自然生物喂养,使海鸭蛋富含各种营养元素。

“而将这道北海地道美味端上全国千千万万家庭餐桌,电商还是第一功臣。”莫斌介绍,其实,海鸭蛋养殖在北海由来已久,但以往主要还是通过农户、养殖场的自产自销。2014年,合浦的海鸭蛋快递业务逐渐兴起;2015年,北海海鸭蛋乘着电商的东风,销售渠道逐渐由传统线下销售变成了以电商平台主卖、微商分销为主;到了2016年,随着农产品电商新业态的不断涌现,进一步拉动了北海海鸭蛋的网络销售,使海鸭蛋产品走出了北海,成为全国百姓的盘中餐。

据北海市蛋品协会统计,2017年,北海海鸭蛋年产量达1.9万吨,约2.7亿枚,年产值约4亿元;2018年产量约4亿枚,产值达6亿元,并呈快速上涨态势;截至2019年6月底,北海海鸭蛋的产量已超过2018年的全年。

同时,包括开元、鸿富、回头客、合天宝龙、金谷、许三娘等一批优质海鸭蛋企业不断涌现出来,和海鸭蛋相关的产业快递业务

量占北海市快递业务总量的80%以上,一跃成为北海市快递业最大的单品。目前,北海海鸭蛋生产企业已达30多家,成为中国高端鸭蛋行业中的“后起之秀”。

## 地标培育计划启动

海鸭蛋的热销,也给北海当地发展带来了前所未有的机遇。

随着北海海鸭蛋知名度的全面提升,相关产业得到跨越式发展。据北海市商务局数据显示,目前北海海鸭蛋相关电商店铺数量超200家,电商销售额在2亿元以上,北海海鸭蛋份额占到全国海鸭蛋市场约七成。今年以来,北海海鸭蛋的收购价格也已攀升至15元/公斤,为近年来最好的价格。

“目前北海市大概有海鸭养殖户300户,规模以上的海鸭蛋加工厂约25家,日加工能力达到300万枚,海鸭蛋销售市场遍布全国各地,在生产、加工、销售等方面带动了上万人就业。”北海市蛋品协会会长、合浦县开元蛋品厂负责人吴小强表示。

通过拼多多的努力,北海海鸭蛋不仅迅速占领了全国蛋品市场的半壁江山,还改变了消费者长久以来的消费习惯。

“以前海鸭蛋的销售有两个‘集中’,一是集中在线下;二是集中在节日,过完端午和中秋,购买的人就会少一点。”吴小强说,“但是随着电商销售渠道的崛起,现在线上销量已经占到总销量的六七成,而且即使在

过完节后,需求也有增无减。”

下一步,北海海鸭蛋将向产业链延伸发力,提高产品附加值。“除加工烤制海鸭蛋外,我们现在还制作蛋黄酥、月饼和蛋黄酱。目前,单是蛋黄酥这一款产品,我们就已研制出豆沙、肉松、莲蓉、板栗等多种口味。”吴小强介绍。

作为北海新兴的朝阳产业,海鸭蛋已经成为当地开启致富大门的“金钥匙”。特别是现在已经临近中秋,北海海鸭蛋有望再次迎来销售高峰。与此同时,为了保证产业的持续健康发展,目前北海市政府已经确定了北海海鸭蛋“国家地理标志产品”的培育计划,保护、涉及范围包括10个乡镇,总面积为1457.9平方公里。同时,北海市相关部门也已建立北海海鸭蛋产品溯源体系,于今年5月通过验收并投入使用。今后还将继续完善行业相关制度,为北海海鸭蛋产业的立体发展创造良好环境。

北海海鸭蛋市场前景向好,莫斌也是信心满满。他告诉记者,快递与电商的进一步融合发展,将充分挖掘北海海鸭蛋的市场潜力。据了解,为助推北海海鸭蛋产业做大做强,北海海鸭蛋将通过建立“农户养殖生产+合作社(企业)加工包装+电商销售”的完整产业发展模式,实施海鸭蛋电商产业推广项目;同时还制定北海海鸭蛋商贸流通标准,打造电商品牌、线上线下同时宣传推广等方式,全面构建海鸭蛋电商产业的新格局。

## 圆桌论坛

当今世界,一个电商乃至一部手机就是一个站点,全球站点构成了一张“信息网”。一个商家可以面对全球的消费者,一个消费者可以在全球的任何一个商家购物,从而降低商品流通和交易成本。电商,是新经济,也是流量经济、粉丝经济、共享经济的集中体现。没有流量,电商经营者就没有存在的必要;没有共享理念,资源配置优化和参与者多赢的目标就无法实现。

这就意味着发展农村电商具有重要意义。农村电商,打通了城乡之间、产品生产和消费之间的流通与交易环节,不仅改变了城市市民希望买到好的农产品与农副产品卖不出去并存的格局,还使农民的观念、社会组织形态和生活方式发生明显变化,使农民不用进城就能享受到生活进步的成果。我国农村已建有广电、邮政、手机等网络系统,而通过政府部门、平台、公益机构的协同配合,资源配置将更为优化,利用效率也会进一步提升。农村电商先后被列入农村产业融合体系、扶贫工程和数字乡村战略,其内涵从“农产品电子商务”“电子商务进农村”再到“农村电商发展”,已成为农业农村高质量发展和现代化的重要途径。

农村电商是农产品销售和服务网络化的有效形式。2018年,全国农村网络零售额达1.37万亿元,同比增长30.4%;农产品网络零售额达2305亿元,同比增长33.8%。商务部电子商务进农村综合示范覆盖国家级贫困县737个,占832个国家级贫困县的比重为88.6%;832个国家级贫困县网络零售额达857亿元,同比增长60.8%,高出农村整体增速19.3个百分点。实践表明,农村电商为农产品进城、农村产业发展、农民就业创业拓展了新的途径。

农村信息基础设施不断完善。2018年,农村互联网普及率为38.4%,较2017年年底提升了3个百分点;行政村光纤比例达96%,贫困村通宽带比例超过94%。电商与快递物流业相互促进。2018年底,全国直接通邮率超过98.9%,建成快递物流园区323个,快递乡镇网点覆盖率超92.4%;全年农村地区累计收投快件120亿件,支撑工业品下乡和农产品进城超过7000亿元。各类村级电商服务站覆盖全国约2/3的行政村,农村电商服务体系不断完善,为工农产品流通交易提供了重要支撑。

另一方面,农村电商站点在业务指导、产品宣传、信息传播等方面的功能尚未得到充分发挥,农产品难以进入上行体系,如2017年全国农产品网络零售额仅占全国商品网络零售额的4.4%,生鲜产品线上渗透率仅为7.9%。此外,产业不配套,以次充好、恶性竞争扰乱市场秩序、监管体系不健全、人才缺乏等问题也制约着农村电商的健康持续发展。

鉴于此,应按照“以民为本、分类推进、统筹兼顾、合作创新”的发展思路,发挥电商平台在政策引导、顶层设计和规划计划、基础设施建设、农产品品牌创建、质量监管、人才培养等方面的作用,培养地方农产品龙头企业,拓展海外营销渠道,推动跨境农业电子商务发展,助力农业农村高质量发展和现代化。

加强资源整合,解决“最后一公里”问题。首先要完善基础设施。优先解决贫困地区道路“村村通”问题,在村头路边的商店(小卖部)、村委会、学校等人口密集场所设立村级配送网点,布局物流快递柜,提高物流配送能力。其次要整合物流、快递等资源。综合利用“乡乡设所,村村通邮”的邮政配送资源、广电系统运维人员、村级公共文化服务中心资源,为村民提供网络代购代销、信息和金融等方面的服务,提高农民收入的同时也增加电商运营者的收入,增加基层税收。三要解决最初和最后一公里的问题。搭建物流信息共享平台,加强电商与物流企业的合作,以“工业品下行”带动“农产品上行”,破解“农产品上行难”的问题。

延伸产业链条,夯实农村电商发展基础。农村电商若要实现繁荣发展,既要向上下游纵向拓展产业链,也要横向与乡村旅游、“一村一品”等业态融合,形成产业兴旺农民增收的局面。一要促进电商与相关产业的融合发展。随着一二三产业的逐步融合,农村文化旅游、休闲农业、农家乐等发展迅速,农村电商可从单一农产品销售向多品类、多渠道、多服务拓展,与乡村旅游、特色农产品培育加工等融合起来发展。二是施行农业清洁生产,减少化肥农药的使用,提高农副产品附加值。紧盯市场需求,培育和生产品质产品,避免农产品“卖不出”及价格波动问题,促进农民增收增产增收。三是发展涉农服务业。积极培育策划、开发设计、交易、营销、运营和物流管理等配套环节服务,对粮油、蔬菜和水果等大宗农产品,利用网上批发平台,促进电商上下游产业的集聚发展,形成规模经济,实现多方共赢。

加强质量监管,为农村电商提供高品质商品。加强农产品品牌建设、标准化建设和安全管理。按照农产品大小、颜色、品种、成熟度等特征,分别申请地理标志产品、区域公共品牌。从完善产业体系、物流体系、营销体系入手,加强农副产品生产标准化规则的制定和管理工作,实施市场管理和地方特色农副产品品牌保护。加强农副产品包装规划和设计、推广与营销;引入物联网、大数据、云计算等信息技术,建立溯源体系,承担企业社会责任;加强农副产品产、产中和产后质量检验,加强农产品上行和工业品下行的质量监管;推动行政管理部门执法监督与电子商务平台的合作,加大对网络销售劣质农产品的监管和惩罚力度。加强品牌宣传推广,重视“口碑”效应,促进品牌产品增值。

加强能力建设,完善农村电商扶持政策。人才是农村电商发展的决定性因素。首先要加强人才培训力度。整合政府、企业、社会组织等各方资源,用好线上线下、远程等培训工具,培养一批既懂电商、懂农产品又熟悉市场并带领群众脱贫致富的复合型人才。其次要提升农民信息技能。在推进农村信息化基础设施建设、宽带进村入户的基础上,积极开展农民手机应用技能培训、电商创业培训和业务培训等,提高他们的业务能力。第三要加大电商创业支持力度。因地制宜制定并实施农村电商创业创新政策,为农村电商提供优惠贷款、社保补贴、培训、场地或入园补贴等方面的政策优惠;吸引具有实践经验的电商从业者返乡创业就业,提升农民参与度和获得感,共同迈入小康社会。

## 电商扶贫

## 甘肃陇南

## “电竞带货”辟蹊径

近日,“2019第二届陇南电商全明星电子竞技大赛决赛”在甘肃省陇南市宕昌县举行。来自北京大学、武汉大学等32所高校战队参加了此次比赛,并将各自战队命名为“陇南橄榄球队”“武都花椒队”“礼县苹果队”等20个农产品战队,以及宕昌官鹅沟队、康县阳坝队、成县鸡峰山队等12个旅游景区战队。

陇南市电子商务发展局局长刘梅粉表示,电竞的受众是“80后”“90后”,是网购的主要群体。此次活动将电竞与电商跨界融合,让这些群体得以关注、了解陇南丰富优质的农产品以及历史人文和生态环境,进一步提高陇南的知名度和影响力,促使陇南农产品电商和旅游电商走得更远、更好。

## 农村电商助力城乡融合发展

国务院发展研究中心社会发展研究部研究员 周宏春

## 小小猕猴桃 成乡村振兴“致富果”



当下正值山东省淄博市博山区源泉镇猕猴桃成熟的季节。源泉镇立足自然生态优势,着力发展猕猴桃特色产业。目前,全镇沿淄河两岸猕猴桃种植规模达到1.2万亩,达到盛果期后亩产效益2万元,将实现产值约2亿元。这段时间,源泉镇最忙碌的就是采摘猕猴桃的农户与收发快递的快递员了,每个村都有了快递收件点。采摘、包装后的新鲜猕猴桃第一时间通过各大物流和电商平台送往全国各地。图为9月4日,源泉镇一家猕猴桃专业合作社的工作人员将刚刚采摘的猕猴桃装盒。

新华社记者 王凯 摄

## 物流下沉 眉县猕猴桃无“爆仓”压力

□□ 本报记者 胡明宝

眼下,正是猕猴桃上市的时节。在猕猴桃之乡陕西省眉县,果农们从早到晚忙碌在田间地头,高兴地采收着丰收的猕猴桃。但是,对通过电商销售猕猴桃的果农们来说,却喜忧参半,经历着冰火两重天:一边是喜迎丰收,电商的订单量暴增;一边是快递运力不足,大量订单积压发不出去。如何为眉县猕猴桃果农解燃眉之急?京东物流率先打响了“猕猴桃保卫战”,调动充足的人力及运力资源,“下沉”至田间地头“最后一公里”,提升时效的同时,完全避免了“爆仓”的尴尬。

## 快递一天揽收鲜果23万件

随着电商及物流的发展,眉县的猕猴桃早已不单单利用“果贩”批量收购模式进行销售,网上销售已经成为眉县猕猴桃销售的重要渠道。据眉县供销社局初步统计,仅8月25日一天,各大快递企业共揽收猕猴桃鲜果快递件23万件,助力眉县今秋猕猴桃销售赢得开门红。

在眉县营头镇黄家村,猕猴桃种植户王大姐告诉记者,今年猕猴桃的收成还算不错。“我们自己种了徐香、海沃德、翠香等品种,‘徐香’也是眉县种植面积最大的猕猴桃,无论口感还是品相都比其他品种的猕猴桃好。”王大姐坦言,自从多了电商卖这个渠道后,猕猴桃的销量比之前翻了几倍。

在经济发展新常态下,眉县的电子商务正在迎来前所未有的发展机遇,但也面临着严峻的挑战。据了解,快递人手不够、拉货车储备不足、分拣爆仓、订单积压等等一系列物流问题年年都会集中爆发。在接货、运输、分拣、配送过程中也

常常出现“野蛮投递”,将快递件抛来甩去,导致包装破损严重,很多顾客收到果子时已经腐败变质,造成商家售后理赔压力大,损失惨重。如何有效解决猕猴桃的发货问题每年都会被大家反复讨论,果农亟须寻求靠谱的物流合作伙伴来保障消费者的购物体验、保证种植农户的利益。

## 镇街网点50辆货车滚动收购

京东物流在总结往年经验的基础上,今年持续加大人力及运力投入,全力保障眉县猕猴桃的物流运输服务。人员和运力作为物流保障最基础的环节,很大程度上会影响到揽收的时效和服务体验。因此,京东物流在人力及运力的投入上,都较往年有了极大的增加,揽收服务能力更是显著提升,保证承诺必履行。此外,2019年“6·18”期间,西安亚洲一号智能物流园正式投入使用,西北地区最先进的物流分拣系统也随之上线,完全可以处理京东物流在眉县揽收的所有单量,配送时效进一步得到保证。

京东物流西北分公司相关负责人表示,眉县的电商或者农户把猕猴桃卖出去之后,会统一地运到京东的合作网点。“像这样的合作网点在眉县的9个镇上,每个镇都会有3个到5个,我们目前投入了50辆货车在这些点位滚动发车,西安的客户在下单的第二天就能收到新鲜的猕猴桃。”

作为国内电商行业的引领者,京东集团正在实施多重战略,加速渠道下沉。京东物流今年推出了“千县万镇24小时达”计划,并对下沉市场的“最后一公里”以“组合拳”方式精准出击。在眉县,京东物流打通了商品下行和农产品上行渠道。未来,京东物流将依托强大的商流和物流能力,为当地提供市场推广、联合促销、仓配系统、品牌支持等相关资源。