

电商助农

借助电商平台 甜瓜俏销全国

□□ 方向
农民日报·中国农网见习记者 欧阳靖雯

又是一年瓜熟时。眼下正值瓜果大量上市的季节，记者在陕西西安市阎良区关山镇付马村看到，上千亩甜瓜陆续成熟，大棚内一派丰收景象。村民们正忙着采摘、分拣、装箱，一个个圆润饱满的甜瓜，通过电商销往全国各地。

以前甜瓜不好卖 如今销售很省心

“老陕”都知道，这时节最好吃的水果中就有阎良甜瓜，阎良甜瓜以甘甜爽口、风味纯正享誉全国，逐渐成为国内消费者最喜爱的瓜类之一。“以前甜瓜不好卖，辛苦种出来的瓜，最后可能还卖不出去，甚至赔钱。”西安市阎良区关山镇付马村的老周大半辈子在瓜田里辛苦，种出来的瓜能不能顺利卖出去是她最关心的事。

对于当地瓜农而言，以前的销售方式很传统，就是清晨把一车甜瓜拉到当地的农贸市场寻找买家。运气好的话，一车瓜当天就能找到买主；运气不好，只能等机会。即便买家有意向，经过压价、挑选，顺利卖出也并不那么容易。今年，受疫情影响，外地客商更是寥寥无几。销售信息不畅通也影响了瓜农的生产采摘安排，采摘过早，甜瓜品质不稳定，采摘过晚则很容易滞销，一种种瓜的辛苦白白付出。

“目前在家门口，我们的瓜就能在各大电商平台卖出去了，很方便，收入也在逐年增加。”在老周爽朗的笑声中，乡亲们种的甜瓜走出陕西，走到了全国消费者的餐桌上。

不管是种瓜、卖瓜还是在园区务工，付马村的乡亲们在这两个月，走上了真正的甜蜜收获之旅。

阎良区农业农村和林业局工作人员表示，近年来，阎良区大力实施农业品牌创建战略，狠抓质量安全，强化科技支撑，主动宣传推介，不断提升产业核心能力，产品畅销全国，助推了群众增收致富，加



瓜农在大棚内采摘阎良甜瓜。

冀翔明 摄

速了全区乡村振兴。

据介绍，通过实施品牌带动战略，阎良甜瓜先后荣获“中国农产品地理标志”产品、杨凌农高会“后稷奖”等多项荣誉，阎良区先后被授予“中国甜瓜之乡”、全国首批“国家农产品质量安全县”“国家精品瓜果综合农业标准化示范区”和全省首批“陕西省特色农产品优势区”等多项称号。

目前，阎良甜瓜种植面积已发展到6.5万亩左右，年产量20余万吨，年产值7亿元以上，并带动周边区县发展甜瓜面积10万亩以上，形成了以阎良区为核心的全国最大的早春甜瓜生产基地。

“90后”返乡创业 帮乡亲们打开销路

“老板，这瓜甜不甜？”消费者们买瓜的时候大都会这么问一句。不过，如果你见到阎良甜瓜，无须多问，直接买回家。原来，一般瓜类水果的甜度均只有13到15度，但阎良甜瓜的甜度高达18度。所以它还有个称号18度甜。

云端枇杷节 直播带农货

□□ 陈富敏 曾佐然

枇杷丰收时季，在四川泸县海潮镇小白村，漫山遍野的枇杷树上挂满了金灿灿的果子，泸县海潮枇杷专业合作社的社员们，穿梭在枇杷树下忙于采摘，脸上洋溢着丰收的喜悦。

从树上采摘下来的一筐筐鲜果，个头大如鸡蛋，色泽黄金，看得人垂涎欲滴。

“我种枇杷十多年了，一亩地可产枇杷果1000多斤，价格一斤在10—20元之间。”泸县海潮枇杷专业合作社负责人王

勇介绍，“为了把握枇杷品质，我们严格进行了产量控制。”

“我们正在组织的云上枇杷节，通过直播带货等形式，扩大销路。”海潮镇组织宣传战委员李骏介绍。拓宽线上线下销售渠道，助力果农卖好枇杷，增产增收，通过鼓励枇杷种植户形成家庭电商模式，着力推动线上销售。

“小白村沱江环绕，具有很好的地理环境优势，历来就有种植枇杷的传统。但因为分散管理和销路问题，经济效益也不好，枇杷园荒废了很多。”镇干部阳秀乾在小白村担任村支部书记期间，决心发挥小

白村的传统，致力于产业发展，带动群众增收致富。

在阳秀乾的动员下，外出务工的党员王勇回到家乡创业。王勇承包了几百棵200亩的枇杷园。为了把枇杷种植好，王勇翻开了几本种植枇杷的书籍。他还到福建、成都等地学习技术，引进品种，成功培育了大五星、早钟五号等优良品种，新的枇杷品种错峰上市，个大味甜，深受群众喜爱，订单源源不断。

王勇带头成立了枇杷专业合作社，全村300余户农户加入专业合作社，王

“5年来，我们家的阎良甜瓜线上销售逐年增长，今年平均日销达到了1万件。”张晨光回忆，2018年，第一年试水线上卖阎良甜瓜就取得了意想不到的销售业绩，当年卖出16万件。之后几年，张晨光刻苦钻研种植技术和线上营销，因产地直发，品质优质，价格实惠，赢得不少回头客。2021年在拼多多的销量为41万件，预计今年销量将突破50万件。

为了让甜瓜种植更标准，更具规模，张晨光在阎良以农户合作模式自建2000亩甜瓜大棚基地。

快递小哥卖甜瓜 年销十几万箱

1991年出生的杨新红是一名快递小哥，他日常的工作就在田间地头，为大山里的好东西走出去寻找门路，通过物流快递将农产品送到各地消费者手中。近年来，农产品通过电商有了销量，杨新红的揽收业务量也噌噌往上涨。

在2020年之前，杨新红和所有一线快递小哥一样，从早到晚忙着揽收送件、做业务。“不安分”的杨新红发现，农村电商还有很大的提升空间，一直试图在这个领域寻找工作的突破口。

“来来往往的物流车辆，是村民们的期盼和希望，不仅给他们带来外界的商品，也让‘土货’走出去。”杨新红暗自下决心，想让更多优质特色农产品通过从田间地头进入千家万户。于是，他便在拼多多上注册了一家个人店铺，第一个试水销售的水果是自己老家的大荔冬枣。

有了大荔冬枣的运营经验，杨新红又在线上销售过桃、杏。眼下，热销的阎良甜瓜也让他尝到了“甜头”。

“我们阎良甜瓜质地优良，深受消费者青睐，已经卖了十几万单。”杨新红表示，伴随新电商的崛起，产地直发取代层层分销，这种农产品上行方式渐成主流，不仅可以缩短物流时间，还可以减少中间环节，实现农民增收。

勇免费为群众发放种苗，进行技术培训。在他的影响下，全村发展优良枇杷种植400亩，产值接近500万元，带动了周边群众致富增收，助力乡村振兴。小小的枇杷，俨然成为了村民们的致富果。

近年来，海潮镇以产业化思维带动引导果农走优化管理、改善品质、提升供给水平的路子，发展质量效益型农业，构建促农增收的长效机制，推动龙眼、枇杷由“种得好”向“卖得好”转变，以“卖得好”倒逼“种得好”，从而有效带动农业增效和农民增收。

业界动态

电商百亿补贴力促农货订单翻倍

□□ 农民日报·中国农网见习记者 欧阳靖雯

5月24日开始，拼多多开启百亿补贴三周年庆的返场大促，继续加补近千款品质农产品，最高补贴力度超过40%，涉及蔬果粮油、肉禽海产、饮料酒水等类目，其中还包括近百款或新潮或传统的粽子、咸鸭蛋礼盒。

“尽管今年荔枝的收购价明显高于去年，但百亿补贴在后台规则上对品质及价格做了较好的把控，又在近期活动中给出了近30%的加补，而且‘0元下单’的功能进一步提升了年轻消费者的下单率。这使得整体销售有了明显的提升。”海口市琼山区三坡镇的农户赖启春估算，目前店铺荔枝的日拼单量已接近一万单，本产季的销量或同比增加三倍。

拼多多

2019年6月上线至今，拼多多百亿补贴已“补”了三年，即将“补”入第四年。据悉，截至目前，百亿补贴覆盖农产品已近4万款。5月15日，拼多多启动618年中大促的“前奏”——为期半个月的百亿补贴周年庆。首轮大促数据显示，牛油果、泰国椰青、佳沛奇异果、南非黑提、澳洲红提等品质水果在小区团购中销售火爆，带动进口水果的整体销售强劲增长。

据悉，三年来，拼多多坚持对农产品不抽佣，并推出专门的补贴策略，不断提升品质农货的交易规模和线上销售标准，推动形成了超大规模的农产品供需匹配。

拼多多618大促的项目负责人表示，针对受疫情影响严重的产业带、农产品商家，平台将出台特别的纾困举措和专项扶持，推动品质好货直连全国大市场，助力消费回暖。

拼多多

“各位家人们上午好，今天我们准备的产品是鲜鸡蛋‘黑贵妃’……”在山东省阳谷县狮子楼街道刘华村创新畜禽养殖有限公司，直播主持人坐在柜台前，向“粉丝们”详细介绍着桌前鸡蛋产品的特色、营养价值等，并不时通过手机开展互动。

“面对线下市场发展形式的变化，我们农产品生产企业面临着不小的发展瓶颈。今年，参加了我们阳谷县组织的电商培训会后，开阔了眼界，让我瞄准了直播带货这个新切入点。得知我电商直播后，村党支部主动联系我，邀请专业的党员志愿者来我们直播点现场教学示范，让我们迅速掌握了电商直播技巧，成

直播带货

功打开了线上销售渠道。”企业负责人张祥坤说道，“现在，我们通过‘线上直播、线下商超’双渠道销售，凭借优良的品质、良好的口感，鸡蛋发往北京、济南等大城市，每天都是供不应求。”

今年以来，狮子楼街道创新工作方法，整合资源，邀请电商运营专家对有意向的村民群众以“培训+能人”的形式，进行集中和单独技术指导，鼓励“学电商、做电商”，努力让大家都搭上“电商快车”。同时，通过“党员暖场”模式，邀请有经验、懂操作、善带动的党员志愿者入驻意向企业，帮助开展电商产品定位、品牌推广、订单销售等上门服务活动，形成了“党建+公司+脱贫户”发展模式，拓宽了企业经销渠道，帮助群众增收致富，助力乡村振兴。

新电商·新农人

司其健：勇闯电商风口的拓荒人

□□ 张童发

5.18电商嗨购节当天，司其健忙得不可开交，他和他的直播团队正在开展直播带货活动，向网友们推介家乡特色农产品。一场活动下来，累计帮助种植户销售积压的水萝卜、西红柿等农产品100余吨，为当地农民增收30多万元。

现年45岁的司其健，是江苏省连云港市东海县电子商务产业联盟和石榴街道云谷创客电商孵化基地创始人。2019年，他在对国内线上线下市场进行多次考察后，走遍了全国农产品特色产业带，经过多次考察论证，决定在爱人的娘家——浦西村流转45亩土地，并从国内外引进多种高效农作物试种。

在试种的品种中通过对数据、市场等多种因素进行比对分析，司其健选取了蜜薯、贝贝南瓜、羊角蜜等适合当地种植的品种免费对当地农户推广，并积极对接多种销售渠道进行销售。

2020年3月，司其健在石榴街道党工委、办事处的大力支持下，投资800万元创办了云谷创客电商孵化基地，本着“村村有主播，人人能带货”的宗旨，实施电商培训战略。目前基地6000平方米，现有50个直播间，80个直播工位。

今年3月，石榴草莓受疫情影响，积压严重，司其健组织网红举行“特殊时期草莓带货”活动，一个多月帮助莓农带货10万多斤，为群众挽回经济损失100多万元。

地方实践

张童发

“自‘园区建设+电商帮扶’进驻乡镇以来，俺们园区的绿色无公害猕猴桃农产品市场销路十分看好，每当接到一张张网上订单，俺心里总是美滋滋的！”在安徽省阜阳市颍东区枣庄镇大桥村绿色无公害猕猴桃种植园区，园区负责人周影一边忙着给猕猴桃修剪枝条，一边高兴的和笔者搭话。周影告诉笔者，最近，她又转包了20余亩土地扩大园区产业发展。

近年来，安徽省阜阳市颍东区枣庄镇党委、政府坚持“以电商为主线，以网络为平台，以人才为中心”，以园区建设

为根本，以脱贫攻坚为抓手，以提升群众收入和园区企业利润为根本，创新园区发展理念，助推农产品多元化销售，打造亮点品牌，走好“园区建设+电商帮扶”振兴路，助推了园区建设繁荣发展。

据了解，枣庄镇正围绕园区建设通道沿线、5个省级美丽乡村示范点、刘寨省级AAA旅游村，重点发展无公害草莓、金丝皇菊、猕猴桃、西瓜、葡萄等蔬果、瓜果、中药材、粉丝、粉面、农村土鸡等农产品，在现有发展基础上，积极开拓“线上+线下”的融合模式，促进“时令瓜果采摘+农家乐+电商”相结合的特色乡村旅游模式，加快推进枣庄镇产业融合发展。

日前，在贵州省从江县一家竹制品生产车间，女主播在直播销售竹制品。

近年来，贵州省从江县充分利用电子商务、大数据和互联网等技术，推动“党建+互联网+农产品”“云上”发展，形成了集原材料供应、研发设计、成品加工、市场销售等于一体的产销体系，电商已成为当地农民增收致富的新路经。

石宏伟 摄

日前，在贵州省从江县一家竹制品生产车间，女主播在直播销售竹制品。

近年来，贵州省从江县充分利用电子商务、大数据和互联网等技术，推动“党建+互联网+农产品”“云上”发展，形成了集原材料供应、研发设计、成品加工、市场销售等于一体的产销体系，电商已成为当地农民增收致富的新路经。

“618”叠加生鲜季，顺丰多举措助力果农增收

□□ 农民日报·中国农网记者 高文

进入6月，快递行业迎来业务量激增的高峰期，一边是各大电商平台开展618年中大促活动；一边是应季水果大量上市，毕业季、端午节等场景重叠，更加考验快递行业各环节的速度与弹性。

为进一步提升配送效率，顺丰通过人力、物力、运力资源储备，新增全货机航线、调整操作模式，基于消费者的大数据决策实现智能布货、商品前置等措施，全力保障快件及时送达消费者手中，为不同场景下的客户提供高品质的安心服务。

新增全货机航线54条 保障快件第一时间送达

近日，各大电商平台已经拉开618促销大幕。接下来，如何快速分拣寄送，保障快件及时、安全送达，对快递公司来说无疑是一场“大考”。面对高峰期业务压力，顺丰一方面调节运力、优化模式，一方面处处把关、深化细节，全力为消费者带来有速度、有温度的寄送体验。

今年，顺丰通过“分仓+直发+极致前置”三种方式组合保障时效性与安全性。分仓方面，顺丰将原华东寄出的产品分流一部分至中西部地区始发，缓解高峰期叠加疫情影响带来的压力；部分产品则采用专车、专机的直发模式，比如今年5月顺丰在陕西调度

737、767四架飞机，每天准备100吨舱位，通过“西安—北京”樱桃直发专机让北京人48小时之内就能吃到新鲜的白鹿原樱桃；极致前置则主要集中于3C电子产品、美妆个护、服装鞋帽、母婴用品等行业，顺丰在华北、华东、华南分别设置了极致前置模式的专属前置仓，服务于京津冀、长三角地区、珠三角地区的客户。

为应对高峰期业务量激增的现象，顺丰5—6月计划新增全货机航线54条。陆运方面，投入超6万条干线及27万条支线，并协调高铁资源，支持华南荔枝、山东樱桃的发运。人员方面，针对重点城市如北京、深圳、广州，会在增加临时一线收派的同时，联动本地同城扩大运力支持。

考虑到部分受疫情影响的小区可能存在快递集中存放，无法派送上门的现象，今年顺丰在北京、广州、深圳、杭州四个城市投入箱体醒目贴纸，让消费者减少时间的浪费，可以快速找到自己的快递。

全流程系统服务 为客户提供最优算法

基于大数据分析技术，顺丰不再仅仅是做物流与配送，而是围绕消费者下单到仓储调配、物流运输、结算等关键环节，为客户提供最优算法，打造全流程系统服务。

以顺丰与某著名手机品牌的合作为例，顺丰紧跟市场布局，在该品牌工厂附近设置前置仓，缩短库存通路，前置仓直接接收实

体店及线上旗舰店订单需求，打包直发，将以往“工厂—省代仓—市代仓—门店”的模式升级为“工厂—顺丰区域仓—门店”的“统仓统配”嵌入式电子商务服务模式，进一步满足手机寄递快、稳、达要求。

“统仓统配”即“统一仓储、统一配送”，包含从前段仓储、中端配送到终端服务的全流程，为客户提供仓储、物流、售后等一条龙服务。同时，顺丰严格的寄递管理规定和特别定制的手机包装也保证了产品的安全。整个模式使其周转期缩短了46.7%，单台手机平均周转期由原来的30天缩短至16天。

多地疫情偶发带来网购商品交付不畅的困扰，特别是在618期间，品牌商们都难免会有顾虑：既要盘算预售交付周期，又要计算退货率如何可控，更要探究履约过程的效率。面对今年的变化，顺丰在往年磨炼成熟的“极致前置”和“极致履约”服务保障基础上，面向众多合作品牌商，提供了以“上仓+中转的前置仓网”配置+“以配驱仓的极致服务”组合方案，让商品更加接近消费者，实现多级分层履约服务。

升级大宗商家物流模式 助力生鲜从产地到餐桌

来自烟台的小沈是一名樱桃种植户，3月以来国内多地疫情出现散发之势，不少生鲜水果的产地都受到波及，这也让他担忧疫情影响今年的销量。