

徐闻县长“吃播”半小时带动卖出菠萝 3 万多单

联动市县一把手直播带货 拼多多助力农产品上行

羊城晚报记者 沈钊

“徐闻是全国菠萝之乡,占到全国总产量的三分之一”“菠萝蘸酱油,酸甜适中,大家可以试试”……2月19日,广东省湛江市徐闻县县长吴康秀走进了拼多多爱心助农直播间,当起了临时主播,热情地为消费者介绍起了徐闻的特产香水菠萝。

数据显示,仅19日直播的4个小时内,徐闻菠萝在拼多多平台累计订单数量就超过3万单,总计带动销量超15万斤;而截至2月24日上午,累计销售单量已经超过6万单、超过30万斤。

拼多多相关负责人介绍,这是拼多多在上线“抗疫助农”专区后,线上、线下联动市县一把手直播卖货第一场。此后,拼多多将在浙江、山东、广西、重庆等地陆续推出市县(区)一把手直播卖货,预计平均每场直播带货将超过万单,相当于普通农户至少一个月的销量。

县长“吃播”吸引逾30万人关注

“百年种植的品质菠萝,又香又甜,大家快买它!”2月19日下午5时,在拼多多的助农专区直播间内,吴康秀站在菠萝地里,不仅现场摘菠萝、切菠萝、去果眼,还以“菠萝蘸酱油”的网红吃法在线吃播,吸引了超过30万人的关注,带货能力可谓了得。

“一位县长在给我做客服”,一位拼多多用户在直播间里惊叫起来。

据介绍,徐闻菠萝此前主要通过批发商收购的方式覆盖线下渠道进行销售,而在春节假期,批发商的发货和收购暂时停滞,这给徐闻县农户集体探索新电商提出了新要求。

而这次直播,正是由徐闻县政府主动联系拼多多,由县长吴康秀亲自出镜,利用“直播+拼团”的新电商模式来帮助当地农户开拓线上新渠道。

“菠萝是热带水果,保鲜期

短、易损耗,容易受到需求波动影响,很适合通过电商平台进行供需匹配”,拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克表示,拼多多的拼团购买等新电商模式,能够帮助农户稳定需求,从而稳定供给。

“直播卖菠萝形式新颖,效果也很好,以后徐闻会继续通过多种方式去加强徐闻菠萝的销售。”刚刚亲自上阵的吴康秀对带货的效果非常满意。

吴康秀表示,尽管许多农民都学会了用抖音、快手看短视频,用微信支付结账,用拼多多购物,但是,通过智能手机获取专业知识、引导生产和推广产品的能力还有待提升。“我们希望未来在徐闻,通过新电商卖货将真正常态化,手机和移动互联网会真正成为农民用得着、用得顺的‘生产工具’,切实为农民增收做贡献”,吴康秀如是说。



吴康秀在菠萝田边,亲手为网友示范如何切菠萝

电商重塑供应链助力农产品上行

2020年中央一号文件提出,要扩大电子商务进农村覆盖面,支持供销社、邮政快递企业等延伸乡村物流服务网络,加强村级电商服务站点建设,推动农产品进城、工业品下乡双向流通。

而县长带头直播,不仅意味着流量和带货,也意味着新的农业发展思路。通过电商打破线下物流和信息的鸿沟,建立起生产端和消费者的超短供应链。

“电商是目前看来信息撮合效率最高的商业形态,商业链路中的去中间化明显。”网经社电子商务研究中心主任曹磊表示,疫情期间,基于最为市场化的撮合交易形成的电商单量,对于复工复产及社会物流的产能调度无疑映射了疫情期间社会的“真正需

求”,所以转运效率也是最高的。此外,疫情期间,由于目前的新冠肺炎没有特效药可以医治,最好的办法就是隔离无接触,电商助农恰恰最大程度上满足了这一点。

“与新电商的合作能够成为我们农产品网络上行的支点,以此建立和完善农村电商的全通路”,吴康秀表示。

此前,商务部研究院在今年1月发布的《2019中国电商兴农发展报告》显示,在中国农货上行体系中,拼多多等新电商平台重塑农产品供应链模式,有效助力了中国农业农村现代化进程。

统计数据显示,2018年拼多多平台上农产品及农副产品订单总额达653亿元,较2017年同比



制图/陈日升

增长233%,预计2019年农产品上行规模将突破1200亿元。截至2018年年底,拼多多平台注册地址为贫困县的商户数量超过14万家,年订单总额达162亿元。

曹磊表示,拼多多是农产品起家的平台,拼多多把最大的流量用在用户农产品上,这进一步强化了拼多多成为农产品上行第一平台的心智和消费感知。

上线“抗疫农货”专区 5亿元补贴农货

在农村地区,“一年之计在于春”,疫情所致的滞销,不仅影响了农户当下的收入,也打乱了部分农产区的春耕生产计划,这对未来一年的农产品供给带来了严峻考验。而在城市地区,出于疫情防控的需要,很多城市居民也遭遇了买菜难的问题,农产品的供需匹配呈现出短期严重失衡的现象。

为保障特殊时期的农产品产销对接,自2月3日起,拼多多陆续推出了一系列中小规模的农产品专项活动。“这期间主要是做三件事情,一是协同平台的新农人做商品清单,对农产区尤其是贫困地区的农产品库存和质量状况做一个梳理,将亟需打通销路的农产品‘往前推’;二是请求各地政府和相关部门进行协调,对此类农产品开辟绿色通道;三是统筹顺丰、中国邮政等物流资源,确保新鲜的农产品能够直达消费者手中。”狄拉克表示。

此外,拼多多还于2月10日正式上线“抗疫农货”专区,帮助贫困地区和部分农产区解决特殊时期的农产品滞销问题。用户通过APP首页焦点图、限时秒杀等入口,以及搜索“助农”“爱心助农”“农货”等关键词,均可直达该专区,以最优惠价格购买产地直

发的水果和蔬菜。

目前,拼多多已直接发动近10万名新农人和农产品商家恢复正常供给,其中直连“抗疫助农”专区的新农人及商家超过3000名,对接500多个主要农产区,覆盖超过230个国家级贫困县。针对此次“抗疫助农”专区,除充足的流量支撑外,拼多多还设置了5亿元的专项农产品补贴以及每单2元的快递补贴,以帮助解决疫情期间的农产品产销对接问题,让农户的收入得到保障。

“徐闻香水菠萝在平台上的售价低至9.90元5斤,这是拼多多给予了流量以及价格补贴的结果。”拼多多相关负责人告诉记者,拼多多从1月26日开始陆续收到平台商户、新农人传递上来的农产品销售求助信息,深入了解了广东优质农户农企的需求。徐闻菠萝直播卖货仅仅是第一站,未来平台还将持给予合适的农企农户一定的流量及其他补贴。

记者了解到,为全面协助徐闻县建设和完善农产品上行的网络通道,除帮助当地进行网络销售外,拼多多还将派驻由多多大学核心讲师、业务骨干和农业专家组成的培训团队,深入田间,手把手教农民开网店、做运营。



徐闻菠萝种植面积达35万亩,菠萝产量占据全国三分之一,被誉为“中国菠萝之乡”

20万元芯片收入撬动逾百亿市值?

深康佳回复深交所问询:不存在夸大误导市场行为



制图/陈日升

“芯故事”引深交所问询

深康佳这一波大涨,却是得益于芯片题材。1月22日盘后,深康佳首先曝出“首款存储主控芯片KS6581A首批10万颗量产出货”,1月23日开盘迅速拉至涨停。

2月4日晚,深康佳发布《股票交易异常波动公告》,公告中进一步提出“康芯威公司将争取在2020年销售存储主控芯片1亿颗”,此后,公司还介绍了已销售的10万颗芯片销售总金额20万元,占公司2019年度销售收入不足0.01%。

至此,公司拉开了上涨序幕。从2月3日至今,公司在15个交易日

鼠年伊始,在一系列重磅热点加持下,老牌家电公司深康佳(000016)股价一路飙升,更在两周内实现9个涨停,成为A股市场炙手可热的明星。“芯题材”背后是转型升级还是炒作热度?深交所对公司下发关注函,要求公司一一说明这些“热点”信息的具体情况,是否存在误导市场行为。2月24日早间,深康佳回复关注函称,公司并非对芯片行业没有积累;公司1亿颗存储主控芯片销售计划主要力图“国产替代”市场,不存在夸大、误导市场行为。

羊城晚报记者 陈泽云



唐志顺 画

日内实现了9次涨停。

重磅消息还在接二连三,2月18日深康佳董秘在投资者互动平台透露:“控股子公司重庆康佳光电技术研究院有限公司正在从事Micro LED相关的产品研发,其中会涉及氮化镓相关技术。”此外,公司称“与雷曼光电签署战略合作预打造百亿能源互联网及服务器产业平台”。

芯题材+氮化镓概念,深康佳A的“20万元芯片收入撬动了上百亿市值”也引来了不少质疑,有投资人认为公司有蹭热点操作的嫌疑,股价的异常波动也引发了监管层注意。

2月23日,深康佳收到深交所关注函。深交所下发了三大问询:

第一,要求用通俗语言介绍“重庆光电正在从事Micro LED相关的产品研发,其中会涉及氮化镓相关技术”的相关情况;第二,说明“与雷曼光电战略合作”事项的主要内容,包括用5000万元注册资本实现百亿产业平台的可行性等;第三,说明“争取在2020年销售存储主控芯片1亿颗”的披露是否与实际情况相符,是否存在夸大、误导市场行为,并分析公司对生产设备的账面价值、芯片生产的行业地位。

深康佳回应三大疑问

2月24日早盘,深康佳回复了上述关注函。深康佳认为,媒体称

“公司过去并未有芯片行业积累,在短短一年内研发出一款芯片且目标是再用一年要拿到国产品牌四成到五成的市场份额”不属实。公司从2016年开始,控股子公司中康供应链管理有限公司就开始进行芯片的销售,积累了一定的客户资源;公司参与的《数字电视广播系统与核心芯片的国产化》项目在去年年初获得国家科技进步二等奖,公司在芯片行业具有一定的积累。

对于市场质疑的“子公司2020年进行全球销售存储主控芯片1亿颗”的可行性,公司称,目前国内厂商使用国产品牌芯片的意愿较强,未来存储主控芯片的国产品牌市场占有率具有一定的提升

空间,子公司康芯威公司的市场份额一部分将来自于国产替代,而非全部来自于抢占其他国产品牌的市场份额。因此,康芯威公司今年销售1亿颗存储主控芯片的目标没有夸大、没有误导市场。

深康佳表示,如果康芯威公司今年销售1亿颗存储主控芯片的目标能够达成,按照康芯威公司目前对存储主控芯片价格的预测计算,1亿颗存储主控芯片相应的销售总金额预计约为2.5亿元,占公司销售收入的比重将不超过1%。

而针对氮化镓的进展,公司方面称并没有使用氮化镓技术开发快充产品的计划,也就是说,和小米氮化镓充电器没有关系。

东方红均衡优选定开混基将发行

东方红资产管理将于3月2日起发行一只偏债混合型基金——东方红均衡优选两年定期开放混合型证券投资基金,为投资者的长期稳健布局提供一个有力的抓手。若认购申请总规模接近、达到或超过20亿元,该基金可提前结束发行;总募集规

模控制在30亿元,若超过30亿元将进行末日比例配售。

据悉,东方红均衡优选两年定期开混合基金采用“固收+”策略,注重大类资产的合理配置,主要配置相对风险较低的债券市场,追求较为稳健的票息收益和资本利得。(杨广)

国联安科创三年混合拟任基金经理潘明:四要素获取科技超额收益

对于超额收益的取得,国联安科创三年混合拟任基金经理潘明认为主要来源于四个方面。对行业的深刻认知、前瞻性洞察能力、用高成长抵御波动性和精选个股+主题投资。

据悉,国联安科技创新3年封闭混合基金2月25日起在各

银行等渠道发行,该基金主要投资于科创板股票,股票资产投资比例都可以达到基金资产的0%-100%,采用封闭运作形式,封闭期为3年,是市场上为数不多的能够参与科创板IPO战略配售的公募基金品种。(杨广)

华商科技创新拟任基金经理童立:聚焦制造业升级与消费升级

据悉,华商基金旗下华商科技创新混合基金将于3月3日发行,计划募集限额10亿元,届时将采用末日比例配售方式,投资者可通过华商基金直销中心、华商基金官网及APP、各大互联网销售平台、各大银行及券商等机构认购。

拟任基金经理童立表示,制造业和消费升级的背后是科技力量、科技水平、研发创新能力的不断提升,所以这只基金未来将聚焦于符合经济转型升级趋势下的制造业升级和消费升级两条主线。(杨广)

国投瑞银港股通价值发现发行

随着A股市场逐渐回暖,春节过后基金发行延续“热闹”场面。据悉,国投瑞银基金携手瑞银资管推出的国投瑞银港股通价值发现2月25日正式发行,瑞银资管将担任该基金的港股投资顾问,助力投资者精准把握港股投资机会。

该基金股票投资比例为50%-95%,其中,投资于港股通标的股票占非现金基金资产的比例不低于80%。基金管理人国投瑞银基金海外投资能力杰出,曾三度荣获“金基金”海外投资回报基金公司奖。(杨广)

摩根太平洋科技基金掘金科技主题

据悉,上投摩根基金代理的第五只香港互认基金——摩根太平洋科技基金获准发售,该产品是目前市场上唯一一只聚焦亚洲科技题材的互认基金,主要投资亚太(包括日本)科技类股票,旨在捕捉科技板块长期结构性增长机会。(杨广)

事实上,自2015年成为内地首批获准发售互认基金的基金公司,上投摩根基金一直在互认基金业务的前列。除了互认基金数量领先、资产类别丰富多元之外,截至去年10月,上投摩根在香港互认基金市场份额超过80%。(杨广)

鹏华价值驱动今年以来回报 5.29%

鼠年开年以来一波三折,受突发事件影响A股遭遇一波急烈烈的调整,随后迅速收复失地走出超预期表现。海通证券数据显示,去年12月成立的混合基金共有47只,截至2月14日,这些尚处于封闭建仓期的次新基金,今年以来平均收益率为

3.7%,较好地抓住了新春行情,其中鹏华价值驱动基金为5.29%,表现突出。

据悉,鹏华价值驱动基金由鹏华基金董事总经理梁浩管理,该基金重点布局具备成长属性的优质价值股,以成长赋能,以价值驱动。(杨广)

招商基金股票债券投资能力双双荣获海通证券五星评价

日前,海通证券发布最新一期综合系列基金评级,招商基金在基金公司股票投资能力评价中斩获3年期五星评级,债券投资能力则同时获得3年期、5年期、10年期五星评级。值得注意的是,全市场仅4家基金公司同时荣获股

债五星评价殊荣。

该评级报告同时显示,招商行业精选、招商医药健康产业、招商中小盘等6只权益基金,以及招商产业债、招商安心收益、招商安泰债券等14只债券基金也获得了最高的五星级评价。(杨广)