

从直播带货、百亿补贴,到培育带头人、优化流通渠道 拼多多全力支持广东农村电商高质量发展

农村电商发展迎来新机遇。商务部今年3月发布了《关于推动农村电商高质量发展的实施意见》(下称意见),在全国培育100个左右农村电商“领跑县”,电商对农村产业的促进作用进一步增强。

在广东地区,事关县域经济发展的“百千万工程”早已深入人心,其中茂名高州就是这样一个百强县。

5月9日,广东省茂名市高州市根子镇举办“柏桥讲堂”十万电商大培训(荔枝专场培训班),吸引了300名来自当地的县城村镇干部和电商从业人员参加。这是茂名商务局首次联合拼多多举办的“荔枝专场”电商培训。

在荔枝季开启的关键节点进行一场关键培训,茂名市委组织部部长、柏桥讲堂工作领导小组组长黄毅认为有重要意义:“希望通过加强专业化、系统化的指导,迅速提升电商从业人员的专业素养和技能,进一步推动茂名荔枝电商产业的蓬勃发展,促进荔枝顺销、农民增收。”

拼多多相关负责人表示,“百千万工程是广东高质量发展的‘头号工程’。为助力‘百千万工程’,拼多多希望充分发挥全国最大农产品上行平台的优势,利用农产品零佣金、百亿补贴等扶持资源以及618等大促活动节点,加强对优质农货及产地品牌的扶持,助力‘粤货’加速融入全国大市场。”

■新快报记者 郑志辉



■荔枝电商消费节开幕当天,当地商家在拼多多平台直播,推介茂名荔枝。

周逸帆/摄

蓬勃的茂名荔枝电商与“带头人”

近几年农产品通过新电商上行,荔枝是其中的热销品类,每逢荔枝季,许多“新农人”、农户、电商人通过平台,将荔枝带到全国消费者的餐桌上。

设在柏桥村的这个讲堂是近年来茂名市结合柏桥村乡村振兴实践作出的创新举措。十万电商大培训是柏桥讲堂提升行动的一环,荔枝专场是系列培训的首场。

黄毅表示,电商可以有效地盘活农村的信息与资源,加强特色农产品与广大消费者之间的连接,从而快速提升农产品的知名度,有效拓展销路,也是推进产业振兴的有效途径。“茂名是农业大市,特别是马上要成熟的荔枝,这些特色农产品在电商领域有着巨大潜力。”他表示。

“过去一年,茂名的生鲜农产品在我们平台的销售额上取得了较为显著的进步。据统计,去年茂名原产地直发的农产品在拼多多上的销售额相较2022年增长一倍,其中,荔枝、番薯、辣椒、李子占大头。”拼多多主站生鲜类目相关负责人介绍,尽管今年是荔枝小年,今年的销售曲线是高于去年同期的。今年荔枝在平台的销售额同比增幅达20%左右。

“每逢荔枝销售旺季,都会在当地招募农民从事荔枝打包工作,两个月不到的时间,每人能赚到2万多元的收入。”“85后”“新农人”赖启春分享说。

人称“荔枝妈妈”的高州市产鲜园果蔬专业合作社社长林长珍介绍说,近年来她带着村民们做起了“直播+电商”,并逐渐打造了从种植到电商,从销售到运输,从品牌到文旅,一个以荔枝为核心的产业链条,成为广东“百千万工程”的特色实例。“像我们这些土生土长的人,本身就有许多利好的条件。我们会种荔枝,了解荔枝的品种,又了解荔枝的历史文化,这些都是我们在线上销售或者直播带货中的优势。我们会一直带着开拓性的思路践行下去。”

探索加速农货上行 助力“百千万工程”的新路径

5月22日,拼多多又在茂名举办了为期一个月的2024年广东“电商助力百千万工程”系列活动(茂名站)暨2024第二届广东(茂名)荔枝电商消费节活动,继续通过电商的力量,拓宽荔



■2024第二届广东(茂名)荔枝电商消费节开幕现场。

周逸帆/摄

枝销售渠道,提升茂名荔枝的知名度和美誉度。

“广东农村电商市场主体规模不断扩大,2023年,全省农产品网络零售额达894.5亿元,增长12.9%。”广东省商务厅一级巡视员殷焕明在开幕式上表示,“这显示出农村电商大有可为。电商赋能县域经济发展和乡村振兴已成为一道亮丽的风景,展示出广阔的发展前景。”

在刚刚结束的618年中大促期间,茂名荔枝不仅与其他热点消费品共享拼多多百亿补贴的流量“C位”,还成为平台超额补贴的重点农产品。“百亿补

贴加持后的价格很有竞争力,且全程冷链包邮到家,目前的日均销量已超过16000单、接近10万斤。”一位当地荔枝商家表示,“补贴政策也让种植户的收益得到了保障。”

“我们希望发挥全国最大农产品上行平台的优势,充分利用扶持资源以及618等大促活动,助力优质粤货加速融入全国大市场。”拼多多相关负责人表示,茂名是平台荔枝的重要货源地之一,也是广东的优势农产带之一。“以茂名荔枝为样板,我们希望推动当地产业与电商的深度融合,探索一条以加速农货上行助力‘百千万工程’的新路径。”

新电商平台引领中国农产品电商高质量发展

实际上,在3月的《意见》发布后,全国多地兴起了一波农村电商热。

在此期间,拼多多“农云行动”持续深入安徽、云南、广东、广西、山东等地,为当地商家提供电商运营专场培训和一对一定向运营指导,助力特色产业带农产品加速上行。

“醋香也怕巷子深”,拼多多平台为了助力山西陈醋拓宽销售渠道、走出华北市场,不仅引入紫林、东湖、水塔、宁化府、四眼井等山西实力醋企开设旗舰店,给予品牌黑标,还向之倾斜百亿补贴等扶持资源。以紫林醋业为例,在拼多多平台运营六年里,已有多款商品获

得了百亿补贴,销量持续上涨,迄今已超10万件。

今年6月,简阳的李子又进入成熟期,当地名人“李子哥”刘照东逐步开始前往汶川、重庆、贵州等李子产区收购李子,当地人听说他不限数量收购李子,都是又惊又喜。重庆当地政府部门主动提出要给他落地电商基地,当地媒体还专门采访他。这下,“李子哥”更出名了,四川的、贵州的、广西的、福建的……全国各地的李农都打来电话,纷纷邀请他去收李子。

农业是拼多多的基本盘。作为全国最大的农产品上行平台,拼多多不止

优化了农产品流通链路,还全力支持科技兴农,在助力农技下乡、科研成果转化等方面积极贡献力量。

一季度,拼多多深度支持第二届科技小院大赛及主办第四届“多多农研科技大赛”,既为全国青年学子搭建了学习交流农业前沿技术的舞台,还对科技小院重点研究的桔橙、蜜柚、猕猴桃、鲜花等特色农副产品持续倾斜扶持资源,助力农民增收与乡村振兴,而农业科技创新大赛的多项赛事成果也被写入论文或进入专利实质审查受理阶段,还有一系列比赛过程中形成的创新技术经过实践论证后开始投入农业生产一线使用。

有关部门数据显示,2023年全国农产品网络零售额达5870.3亿元,比上年增长12.5%,呈现东中西部竞相发展、各类农产品加速覆盖的良好态势。而以拼多多为代表的电商平台,有望引领中国农产品数字化转型。

原国内贸易部总经济师、著名流通经济专家丁俊发在3月的2024中国农产品电商高层研讨会上表示,农产品电商在“三农”发展中,特别是乡村振兴、精准扶贫和改变农产品生产、流通、消费方式等方面所起的作用将越来越大。“数字电商既是传统农产品电商发展的必由之路,也是发展新质生产力的具体体现。”



■农户通常会采摘的新鲜李子直接拉到最近的收购点进行销售。

彭浩/摄

