

农产品插上数字化翅膀

对于不少偏远山区的农业产业来说,受限于地理环境和交通条件,产品销路一直是其面临的重大问题。而今天,电商的下沉成为了一条可以让农产品出村进城的高速通路。

拼多多“农云行动”专项小组负责人向21世纪经济报道记者介绍,番薯是拼多多平台上半年蔬菜最大的品类,广西产区的番薯占蔬菜生意的30%以上。每年的3—5月是广西产区番薯的旺季,其中,玉林和横州的番薯销量最为紧俏。而南宁是上半年番薯的主要发货地,几乎所有做番薯的商家,上半年都集中在南宁建仓。

“这个番薯的品种是西瓜红,它外形好看,口感甜糯,很受消费者喜欢,是我们店铺的热销商品。”颜小斌是广西南宁本地的番薯商家,也是拼多多番薯类目在当地的头部商家。

颜小斌从2016年开始做电商,起初是做电脑零配件批发,之后被拼多多水果生鲜的流量及农产品零佣金政策吸引,尝试在拼多多上卖广西当地的贵妃芒果。这次尝试,让颜小斌尝到甜头,“我们一开始卖的是广西的贵妃芒果,卖得不错,就坚持了下来”。

3年前,颜小斌开始在平台上卖番薯,主要销售广西横州、玉林等地的蜜薯和紫薯。去年3—5月,其店铺番薯的销售额达到5000万元。今年以来,为保证平台用户消费体验,颜小斌和采购一同前往产地考察,确保番薯质量和口感,准备在拼多多上继续发力。

为做好售后服务,他还升级了番薯的包装,“广西气候湿润,多回南天,有时打包好的纸箱子过了一晚就潮了,现在我们自己做纸箱,可以把控包装质量,降低成本”。颜小斌对21世纪经济报道记者表示,进入4月,市场上番薯的库存货基本上没有了,南方的番薯正是起量的时候,一旦错过了销量旺季,将是很大的损失。

无独有偶,拼多多店铺“云南良品农铺”的运营王海云也靠着电商迎来销售突破。王海云是昆明市寻甸县本地人,2020年做拼多多之前是搞装修的,寻甸是云南土豆种植的主要产区之一,因为熟悉产地有供应链优势,王海云在拼多多开店从土豆开始卖,当年迅速冲上平台土豆销售榜单第一,半年销售额700万。

王海云介绍,寻甸土豆从6月上市后,一直能持续到9月,除此之外,盈江、大理、文山、曲靖等地均产土豆,因此,在拼多多开店全年都可以供货新鲜云南土豆。

由于是土生土长的寻甸人,王海云能在当地拿到稳定的货源和高品质的货品,今年土豆价格相比前两年有所增长,“我认识的一个农户靠种土豆收入大概有10万。”

据他介绍,寻甸本地很多农户都是靠土豆生存,当地土豆露天种植,自从电商到来后几乎没

有库存,早上从地里挖出来后下午便打包发货,十分便捷。“今年争取土豆销售额超过1000万元。”王海云说。

“农云行动”专项小组负责人表示,近两年平台出台了很多举措扶持品质农货和农产品产业带。据悉,拼多多“农云行动”将通过平台持续集中曝光、生鲜农产品品类日及全渠道推广,在全国助力打造100个农特产的区域和全国品牌。

智慧农业加速

渠道之外,农业产业本身的发展同样值得关注。近年来,数字化、智能化转型越来越成为农业发展的核心,尽管我国农民运用科技的水平普遍有待提高、农业规模化程度不高、农业信息化技术应用水平较低等问题,构成了智慧农业之路上的一道道阻碍,互联网、人工智能等先进技术仍在逐步为农业发展注入强劲动力。

2016年,1989年出生的刘国宁大学毕业后回家创业,创办“陇上刘叔叔”入驻拼多多,借助电商平台的力量,成为了家乡甘肃庆阳环县首屈一指的养羊大户。

环县也成为了著名的“羊硅谷”,实现了羊产值8年增长近7倍的增长神话。现代肉羊的所有发展要素:饲料、种羊、肉羊、草场、科学喂养、屠宰深加工、电商冷链运输都在这里得到了深耕。

2015年,全县电商销售只有2000万元,但到了2022年,全县线上销售达到了3.1亿元,其中,羊肉的销售额达到1.9亿元,连“意外”出现的羊粪产业,销售额也从2021年的一两百万猛增至1700万元。

庆环肉羊制种有限公司负责人李国智表示,他们还探索以工业化的方式规划肉羊生产。比如,利用冻精技术,实现“一只优质公羊配一万只母羊”,大大提高了优质种羊的利用率。又如,尝试让母羊同时受孕,同时怀孕,同时断奶,同时育肥,同时出栏,从而保障羊肉能以整齐划一的品质端上餐桌。

科研可以撬动生产、销售端的全链路产业革新。2023年中央一号文件提出推动农业关键核心技术攻关,加快前沿技术突破;坚持产业导向,支持农业领域国家实验室、全国重点

纵观近年来的科技发展,云计算无疑是发展最快的技术之一。数字化和信息化大规模提高了日常经营的灵活性和可扩展性,同时也大大减少了企业的运营成本。但是,在农业领域仍然处于爬坡阶段。

“相比于更早被线上化、更高线上化率的品类来说,农业的线上化率仍然很低,用户的很多需求没有被满足,这也是我们坚定不移地投入农业,发展农业科技的核心技术,从而推进农业科技普惠的原因。”此前,拼多多集团董事长、首席执行官陈磊曾表示。

目前,我国农业数字化渗透率仍然远低于第二产业和第三产业,生产、流通、销售端都有较大改进空间,优质农产品大规模上行以致形成品牌仍面临多种多样的困难。

在乡村振兴和农业现代化的背景下,农业数字化站在了“政策的风口”之上。国务院印发的《“十四五”数字经济发展规划》中,对大力提升农业数字化水平提出新要求,尤其聚焦传统农业向数字化转型。

陈磊曾在业绩会上提出了拼多多推动农业数字化过程中的“三步走”:第一是帮助农户拓宽对接市场;第二是推广智慧农业;第三则是激励赋能更多年轻技术人才投身到农业。这也是农业现代化发展的必经之路。2023年,中央一号文件进一步明确了推动乡村产业高质量发展的任务,提出继续支持创建农业产业强镇、现代农业产业园、优势特色产业集群。

可以预见,未来借助平台赋能,再结合自身资源优势,大力发展特色产业,提高农业效益、增加农民收入必然成为下一步的重要战略。

实验室、制造业创新中心等平台建设。

在智慧农业这条路上,拼多多先后推出“百亿农研”专项、主办“全球农创客大赛”、“多多农研科技大赛”等全球性、高水平农研科技大赛。拼多多高级副总裁朱建舛认为,拼多多起家于农业,现已发展成为中国最大的农产品上行平台。它始终把农业作为核心战略,长期致力于利用新模式、新技术推动农业数字化发展,希望通过科技带来农业领域的革命性变化。

“科技的浪漫和魅力在于,你可以不仅仅只做一个围观者,更可以用它去做出一点点改变,让大家生活在你参与定义的世界里。”朱建舛表示。

以举办三届的多多农研科技大赛为例,该大赛致力于设计未来的食品系统,并已经完成部分成果转化。据悉,首届大赛的成果AI种植系统曾向云南昆明滇池西岸的100余户草莓种植户提供服务,有农户将自家的两亩草莓接入该系统后,不仅实现了单产季增收三四万元,还节省了近4000元的肥料成本。

去年四季度,拼多多获得了联合国粮农组织颁发的粮农组织2022年创新奖,成为该奖项当年全球唯一获得者。

新农业人才涌入

电商与农业的结合、先进技术的发展,带动越来越多人投身农业,在曾经的产业洼地里寻找机会。截至2021年10月,仅拼多多平台上的“新新农人”数量已超过12.6万人。

拼多多报告显示,95后“新新农人”群体普遍来自广大的乡镇、农村地区,成长于移动互联网时代,与父辈相比,“新新农人”还具备高学历,懂经营懂管理,擅长整合产业上下游等群体特点。

在创业创新的过程中,“新新农人”群体积极回馈家乡,带动当地就业,推动农产品品牌化、标准化,已经成为全面推动乡村振兴、农业农村现代化的崭新力量。

在人才培养方面,拼多多“农云行动”帮助农产品种养殖企业、合作社、协会会员、电商新农人等在平台开店销售。

以广西为例,2022年12月发布的《广西电子商务发展“十

四五”规划》显示,在广西电子商务高速发展的同时,“市场主体规模小且影响力不强,电商企业核心竞争力和创新能力不足,专业性、复合型电商人才缺乏,均给广西电子商务高质量发展带来严峻挑战。”

针对这些问题,“农云行动”专项小组提出了三种具体助力解决方案。

见效最快的是邀请平台上的广西头部商家扩品类。他们对平台熟悉,有整套的运营团队,持续植根在广西,开拓新品类的供应链并不难,“这能帮助市场主体迅速做大,增强影响力。”

第二种方式则是精准培训和扶持线下的强供应链商家。

曾获2021年全国“巾帼新农人”称号的王媛,是参加现场培训的新农商之一。她毕业于西安空军工程大学,深耕农产品供应链十年,有上千亩自有基地,长期为线下大型商超和全国型的水果连锁店供货,有很强的品控能力。她表示,会尽快组建专门运营团队来开拓这个巨大的云端市场,把自己在广西马山一带近千亩沃柑基地里的果子带给消费者。

“从种植端到消费端全链打通,就能成为专业性和复合型人才”,“农云行动”负责人表示,“拼多多对生鲜农产品保持零佣金,多人团在秒杀和百亿补贴里充分应用,有利于打爆款,特别适合强供应链新农商,不少人第一年就帮农民卖出三四千万,第二年能达到上亿的销售额”。

见效没那么快,但对产地农户有特殊价值的,则是培育大量从零起步的新农人。由于拼多多的流量相对传统电商更多元,开店流程也更便利,新商家更容易起步。

一位姓袁的95后广西新农人在培训现场全程专注地边听边记边拍照,她表示,以前从没有做过电商,但希望能在培训结束后注册个人店铺,把自己和姐妹家果园的果子,通过拼多多直接卖给消费者。

平台经济为“万众创业”提供了便利的数字基础设施,这些心怀梦想的年轻人,成为产地电商人才的源头活水。

据悉,今年以来,拼多多“农云行动”专项小组已先后奔赴昆明、玉溪、漳州、宁德、霞浦、寿光、南宁等多个地区,积极推动各农产区将资源优势转化为产业优势,孵化出更多的农货品牌和新农人群体,进一步推动农产带的数字化进程。

总之,发展特色农业是实现乡村振兴战略的关键环节。而数字化种植作为一项新的种植方式,通过提高效率、实现品控、加强品牌、精准助农、缩小差距,为特色农业注入了可持续发展的强大动力。

在行业人士看来,特色农业与数字化种植相结合,有利于实现农民增收,缩小农村收入差距,为我国提供一条符合国情的特色农业发展之路。

(董静怡)