

甘肃推动电商产业聚集区建设——

助农直播“甘味”浓

本报记者 赵梅



图① 在直播间,主播推介“甘味”产品。

本报记者 赵梅摄

图② 在“臻品甘肃杯”第二届电商直播大赛暨网上年货节活动开幕式上,主播推介含有中药成分的化妆品。

本报记者 赵梅摄

补齐电商直播人才缺口

对经济发展相对滞后的西部地区而言,直播电商这种营销方式直接打通了生产和销售环节,降低了企业成本,满足了消费者对原生态产品的需求,也让更多的特色好物搭乘数字化快车走出深山,有力促进了地方经济发展。但是,受自然条件、经济社会发展水平、资金投入等诸多因素的制约,西部一些地区的电商还处于较低发展水平,电商直播主播人才缺乏、带货能力不足,这一短板急需补齐。

赵梅

从专业角度看,电商直播不是单纯地在镜头前“叫卖”那么简单。从产品选择、剧本写作到直播过程管理,以及后期数据分析、社群推广、粉丝管理等,每个环节都需要专业化。

当前,一些西部传统小微企业正在紧跟时代发展步伐,不断调整发展思路,打破之前粗放的发展经营模式,立足延链、补链,开发出更多适合网络时代、年轻群体的速食产品。这些企业对电商直播的需求是急迫的,他们面临的困境也是实际的。特别是一些县域范围内的企业,寻求与头部电商主播合作不但有经济压力,还存在对接不上的问题。而省城、县城范围内的主播又存在知名度不高、带货量不足的问题。企业自己招聘主播,又一“才”难求,只能采取公司内部员工直播的办法,效果往往不理想。

随着电商直播在推动消费、促进直播经济发展中的作用日益凸显,相关人才短板的补齐显得尤为迫切。培养优秀的电商直播人才需要时间,在直播电商人才普遍缺乏的当下,如何充分发挥区域内现有主播的作用,从而让好产品搭乘新销售模式达到理想效果是当务之急。

对西部地区而言,应深挖电商发展潜能,加强对直播电商等电商新业态的支持和监管,进一步推进农村电商发展。例如,将零打碎敲的电商直播培训系统化、专业化、实用化,让地方电商直播“网红”库的朋友圈不断扩大,与企业形成畅通的对接。同时,从直播电商平台、宣传、直播、产品、服务等方面进行全方位规范和提升,促进整个行业的良性发展。唯有如此,才能让直播电商这种新业态持续而活跃地促进消费、赋能区域经济发展。

数字经济时代,电商渗入社会生活的方方面面。如今,在甘肃,一个个心怀梦想的电商主播纷纷为家乡代言,让藏在深山的“甘味”走出了大山。直播这一“新农具”正逐渐成为推广“甘味”的有效方式。

尝到直播甜头

“兰州牛肉面地道、正宗、口感好,当早餐很方便……”春节前后,淘宝村播TOP10的农村主播——“乡村农人小眼哥”沈律在淘宝平台开设的“新春甘肃助农专场”直播兰州牛肉面预包装食品,引来众多粉丝关注,获得上百万点赞。

沈律此次直播的产品还包括秦陇古茶、甘谷辣椒面、天水花牛苹果、甘南牦牛乳全脂奶粉、安多卤汁牦牛肉等甘肃特色产品。2月中旬,他又前往甘肃,走进田间地头,挑选直播产品。

“春节期间,我们的线上销售额达到200万元,同比增长了60%。”甘肃陇萃堂营养保健食品股份有限公司副总裁兼CEO王小伟告诉记者,1月份借助直播带货,公司产品销量同比增长104%。

“网上年货节活动期间,甘肃省实现网络零售额36.2亿元,较去年同期增长7.7%。其中,通过直播渠道实现网络零售4.8亿元,占比达13.3%,较去年全年提高1.3个百分点。”甘肃省商务厅二级巡视员杨丽平介绍。

统计数据显示,热销产品中,黄芪、当归、党参3种中药材销售排名第一,约占农产品销售总额的52%;苹果迎来销售小高峰,销售占比达17%,是最受欢迎的年货产品。牛羊肉销售占比7%,乳制品占6%,百合系列产品、茶饮、小杂粮、枸杞等品类销售榜上有

名。在线餐饮实现销售额7.9亿元,较去年同期增长14.3%。

“根据第三方监测,全省2021年开展各类直播18300余场次,通过直播实现网络零售54.7亿元。”甘肃省商务厅电商处副处长于清说。

近年来,甘肃大力推动电商产业聚集区建设,支持本土电商龙头企业与头部电商或直播电商合作,争取营销渠道资源,截至2021年底,头部电商产业聚集区已入驻各类企业500余家。

新农人带货忙

“我们的手工馍、油果子、手抓羊肉很受欢迎,现在每天订单量1000单左右,成交额8万元到10万元,去年全年销售额达到了1000万元。”电商主播“西北小马哥”马俊虎今年24岁,是甘肃省临夏州广河县水泉乡克那村村民。2019年返乡后的他从家乡美食中看到了商机,开始通过短视频记录美食制作过程。

随着粉丝量上涨,2020年1月,马俊虎加入直播带货大军,卖起了油果子。后来随着带货品类不断增加,马俊虎成立了临夏小马哥商贸有限公司,拥有了包括直播主播、客服、打包、采购等在内的15人的团队。

“如果没有电商直播,家乡的美食就走不出去。我会继续学习和努力,让更多人了解家乡的美食和农特产品!”马俊虎说,在时代发展的潮流中,能为家乡农特产品代言,他感到自豪和骄傲,也深感责任重大。

和马俊虎不同,制作家乡美食山丹糖花子、油饼子,是甘肃省张掖市山丹县农村陪读妈妈雷雪玲最大的爱好,她把和面、案

上制作到炸制的过程以短视频方式呈现,吸引了大量粉丝。

“这个‘最有名的糖花子’短视频的点击量是343.4万,‘油饼子’点击量82万,‘窝酥子、包干粮’点击量也达到了63万。”雷雪玲说,她正在了解直播带货相关流程及事宜,打算通过直播带货,让更多外地食客品尝到这些美食。

马俊虎和雷雪玲只是甘肃大地上扛起“新农具”助力家乡发展的众多新农人中的两个代表。

“我们的网红直播人才库里已有140名网红主播,其中专业直播主播90名,社会直播主播50名。”甘肃省电子商务协会副秘书长丁涛介绍,为了通过“网红+直播”的电子商务带货模式助力甘肃农产品上行,也是为了多维度整合甘肃省网红资源,电商协会近年来启动了“甘肃省网红直播人才库”项目,并完成了甘肃省部分优秀网红直播人才的人才库甄选、建档等具体工作。

老企业不掉队

百合益生菌饮料、百合银耳莲子粥……这是甘肃省定西市恒德源农业发展有限公司最新研发上市的即食新品类。

“希望在直播电商发展上,我们能探索出一条更好的路!”甘肃省定西市恒德源农业发展有限公司总经理王永兵说,作为一家传统企业,去年公司直播带货销售额近300万元,虽然数目不是很大,但他相信电商发展的前景非常广阔。

相较于恒德源农业的“小打小闹”,甘肃庆阳市庆新果业有限公司的直播带货业绩则要抢眼许多。

成立于2004年的庆新果业,主要以“公

司+基地+科技+农户”经营模式销售苹果,2019年开始尝试水果农业的数字化转型,并在天猫、拼多多等平台打造水果生鲜旗舰店。“我们2020年开始直播带货,去年线上销售就达到了7800万元,占总销售额的70%。”甘肃庆阳市庆新果业有限公司线上运营经理陶鑫说。

从商户上门采购、展销会推介等“面对面”销售到如今的隔屏跨地域线上销售,作为传统企业的恒德源农业发展有限公司和庆新果业有限公司享受到了电商直播带来的红利,但如何可持续地拓宽直播电商渠道,是他们要面对的问题。而如何让新业态更好赋能企业,也是甘肃省商务厅面对的新课题。

“我们将大力支持企业,鼓励省内优秀企业与各大电商平台深度合作,将落地甘肃的电商产业聚集区做大做强,把它们打造成为甘肃农特产品走向全国的新通道;特别是有效嵌入直播平台,推动平台联网、联合、联盟,实现电商龙头企业的综合提升。”甘肃省商务厅副厅长吴镇图说。

吴镇图告诉记者,甘肃将立足扩内需、促消费,把电商作为促消费最有力的抓手,大力培养包括直播人才在内的电商人才,调动全省商务优质资源,为有志于电商创业、热爱电商、热爱家乡、热爱公益的群体

包括主播人员创造定制式培训条件,不断丰富直播业态;在传统直播带货、网红探店、商户吃播等形式的基础上,引导主播和机构推陈出新,用消费者最喜闻乐见的方式,推介甘肃美食好物美景。同时,严格行业监管,积极参与行业标准研制,探索建立主播信用评价机制,加大网货产品溯源完善和监督检查,全力维护甘肃直播电商的品牌形象,助力“甘味”走向全国。

海关推出“保税备货”服务模式,跨境鲜活商品——

动动手指 隔天到家

本报记者 苏大鹏

今年正月十五,大连市民白洁家的餐桌上许多进口海鲜格外抢眼。如今,随着跨境电商的兴起,各类海外商品“飞入寻常百姓家”。作为“海淘”一员的白洁,会时常从跨境电商平台购买海鲜产品。近段时间,白洁发现,从跨境电商购物的送货速度堪比国内网购。“动动手指,进口海鲜隔天就能送到家。”白洁说。

购买境外商品为何能和国内网购一样“零时差”?记者了解到,为了让跨境网购更便捷,我国海关推出“保税备货”服务模式,跨境电商企业可将海外进口货物储存于海关综合保税区跨境电商保税备货公共仓内,从而极大缩短跨境网购时限,让消费者体验到跨境购物“零时差”。

2月22日上午,记者在位于大连大窑湾综合保税区内的大连电子商务有限公司

跨境仓库内见到一派热火朝天的景象:订单打印的声音不绝于耳,工人们忙碌地穿梭于货架之间,订单确认、清关缴税、打包装箱……网购下单到发货的整个过程不到30分钟。

“我们的鲜活产品在境外完成渔船直采之后,经由航空输入入境后投入跨境电商仓库内的海产暂养池进行保税暂养,消费者在平台下单之后,货物直接从国内的保税仓发出,收货时间跟在国内网购是一样的。”秒鲜大连电子商务有限公司跨境仓库负责人祁欧亚说。

近年来,为推进跨境贸易电子商务进出口业务发展,满足消费者对优质进口商品的消费需求,海关总署推出跨境电商网购保税进口模式,又称保税备货模式。“相比于一般贸易进口,在保税备货模式中,企业将海外

进口货物储存于综保区跨境电商保税备货公共仓内,卖出一件、清关一件、缴税一件。”大连海关所属大窑湾海关保税监管处副处长苏晓峰介绍。

“对于跨境鲜活商品来说,运输时间的长短直接影响鲜活商品的质量和口碑。”祁欧亚说。据了解,大窑湾海关依托通关一体化和综保区的政策优势,建立鲜活进境申报、验放高效通道,通过空港、综保区联动监管,实现跨境鲜活商品3小时入仓。

祁欧亚告诉记者,公司进口的鲜活商品在离水状态下的运输时间由原先的55个小时缩短到20个小时。得益于高效的跨境鲜活运输,公司的订单量也在进一步增长,从去年5月份到现在,公司的进口贸易总额达399万元。

大窑湾海关自启动保税备货模式以来,

持续优化通关流程,依托跨境电商信息化通关系统快速验核订单、支付、物流数据,对正常订单全部实现“秒放行”。苏晓峰告诉记者,大窑湾综合保税区跨境鲜活商品的日出库量最高可达6000单。“我们针对鲜活商品价高易腐的特点,为跨境电商专门提供海产暂养池,配备专业的养殖设备,可以同时容纳6.4吨进口海鲜的暂养。”

借助跨境电商网购保税进口模式,跨境电商企业建立起进口鲜活“源头直采+新鲜售卖”的跨境销售链路,同时也拓展了新的发展前景。“未来我们准备引进帝王蟹、赤贝等高端鲜活品类,同时充分发挥大连的地域优势,将大连打造成公司的东北亚出口跨境电商物流中心。”祁欧亚表示。



在大连大窑湾海关跨境电商仓库,海关工作人员正在检验进口货物。本报记者 苏大鹏摄

本版编辑 沈慧美 编 王子莹