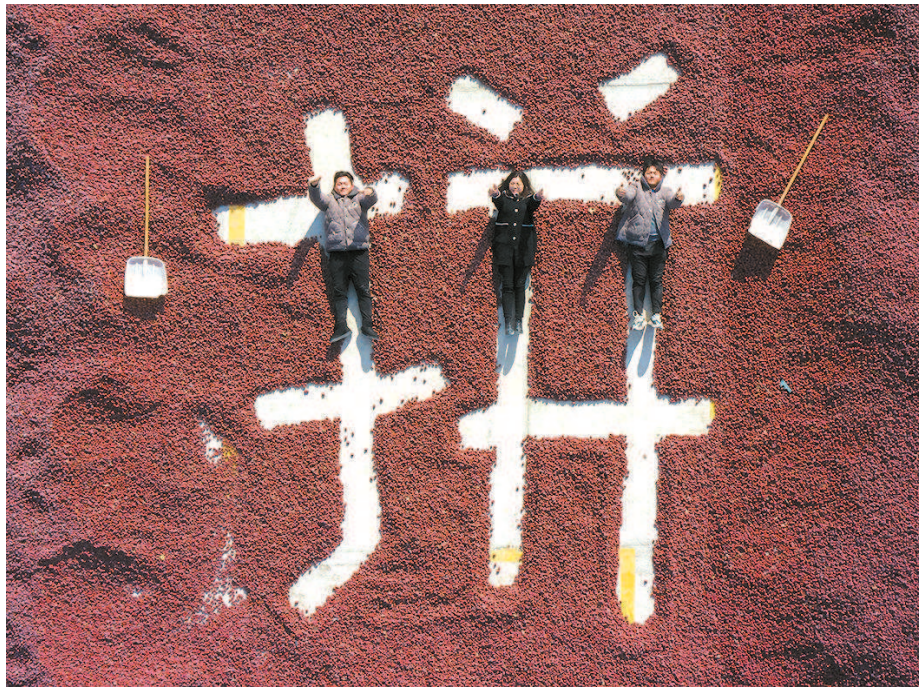


从卖农货水果到“买全球卖全球”

拼多多积极发展“丝路电商”助力中国制造高质量“出海”

目前,上海正以创建“丝路电商”合作先行区为契机,对接国际高标准经贸规则,加快政策制度创新和业态模式创新,营造一流营商环境,培育壮大跨境电商平台和企业,促进外贸结构优化提升和高质量发展,更好助力打造国内大循环的中心节点、国内国际双循环的战略链接。

以拼多多为代表的上海各电商企业,正积极发展“丝路电商”。在拼多多诞生之前,农产品是电商不太愿意去做的生意,因为是非标品,而且容易造成很大的损耗,但拼多多靠农业起家,不仅做成了,还从卖农货、卖水果到“买全球、卖全球”,越做越好。都说上海的互联网企业善于另辟蹊径、精耕细作,出生、成长于上海的拼多多,很明显也具备这种“上海互联网企业基因”。



■ 90后新疆姑娘赵闫(中)借助拼多多平台返乡卖枣,年销3000万元

推动企业直连海外

一年一度的618电商年中大促正在如火如荼进行中,这是一场全球“欢乐购”大戏,“买全球、卖全球”对于消费者来说,只是在手机上动手指那么简单。这其中,“丝路电商”起了很大作用。例如拼多多,早在2019年就上线了“全球购”业务,商品成交额节节攀升,尤其是进口美食、进口母婴、进口美妆等重点类目的交易额增速更快,进口优质车厘子、葡萄酒、蜂蜜、帝王蟹等商品源源不断进入国人家庭。

电商平台企业是“丝路电商”发展的重要一环,在拓展国际经贸新空间,推动中国制造、中国产品、中国品牌“出海”方面发挥着重要作用。去年以来,拼多多积极投入跨境电商项目,持续助力中国制造高质量“出海”。此前,拼多多发布“出海扶持计划”,为制造业企业“出海”提供包括国内外仓储、跨境物流及售后服务等全方位的基础设施服务和一体化出海解决方案。目前,多多跨境已先后推动服装、数码、家电、箱包、户外、配饰、玩具、文具等产品的上万家制造企业成功直连海外市场。

目前,不少上海制造产品已借助多多跨境触达海外消费者,其中既有像三枪内衣这样的上海老字号,也有一些新型消费产品。例如,上海奉贤一家美妆公司得到拼多多的“出海”扶持后,很快实现美妆产品销售超过1.5万件的成绩。

以“农”起步渐渐成长

互联网界有句话:“有一有二没有三。”指的是,在一个行业内,较容易形成“一家独大”或“两强争霸”的局面,而排名第三及之后的企业很难发展壮大。约10年前,在电商领域,人们认为“只剩下淘宝天猫系和京东系之间的‘猫狗大战’了”;然而,2015年拼多多“横空出世”,从卖农货、卖水果起步,逐步成长为年活跃用户近9亿、活跃商户1300万家的新电商。

“丝路电商”是按照共建“一带一路”倡议,积极推进电子商务国际合作的重要举措。“丝路电商”健康发展,不仅消费者受益,很多小农户、小商户也有了稳定的收入增长。今年上海“五五购物节”期间,包括云南鲜花饼、澜沧红茶、安徽六安瓜片、新疆喀什西梅干等在内的上海对口支援与合作地区的特色农产品登陆拼多多平台,销量大涨。其中,镇宁小黄姜依托拼多多平台实现破圈。“姜与葱、蒜一样,虽是餐桌上的配角,但不可或缺。我们近期准备了400吨小黄姜,希望让上海人都能尝一尝。”贵州电商云安顺子公司运营总监姚秉忠说。据介绍,镇宁小黄姜种植面积大、产量高,2021年就覆盖带动当地农户4.2万余户。但当地一年四季降水量都比较大,不利于姜的长期储存,一旦滞销,农民血本无归。姚秉忠说,贵州电商云旗下的黔货云仓根据情况定制了专项销售方案,通过拼多多平台销售小黄姜1311吨,短短一个季度便将原本面临滞销风险的小黄姜全部销售

了出去,并带动镇宁周边就业人员1000多名,实现人均增收3000—3500元。

“新新农人”返乡创业

最近,作为全球唯一获奖者,拼多多获得了联合国粮农组织(FAO)颁发的2022年度创新奖。发展“丝路电商”,跨境电商平台企业应与生产制造企业深度联动,把握智能化、绿色化、融合化机遇加快转型升级,进一步提升产业链供应链韧性。“我们正在继续重投实体经济供应链建设,稳链强链、补链延链,让更多工业、农业产业带跑出扎根本地的领头羊,带领当地产业走向全国乃至全球市场。”拼多多集团执行董事、联席CEO赵佳臻表示。

目前,拼多多平台已经直连全国超过1000多个农产区,带动1600多万名农业生产者参与到数字经济中。在此过程中,拼多多还带动了大量“新农人”“新新农人”返乡创业。截至2021年10月,以95后为代表的“新新农人”数量超过12.6万,在拼多多平台涉农商家中占比超过13%,成为推动农产品上行的重要力量。

“从未来产业角度而言,农业的标准化、规模化、品牌化、智能化发展是大势所趋。”赵佳臻说,今年2月中旬,拼多多在上海崇明举办第三届“多多农研科技大赛”,数十位青年农学、工学博士在没有土壤与日照的集装箱农场里进行一场生菜种植比赛,以更低成本、更短时间,种出更高产量、更好品质的生菜。

本报记者 金志刚

作为主流互联网企业里最年轻的公司,拼多多今年才8岁,但在其内部已形成共识:拼多多已经进入一个新的阶段,就是如何高质量地过好自己“的中青年”。

今年以来,拼多多通过种种“动作”,不断向外界释放出强烈的信号:加快高质量发展转型,加速建设“多实惠+好服务”的平台生态。拼多多集团董事长、联席CEO陈磊表示:“过去几个季度中,我们稳步调整策略,将重心从增速转向提质。我们专注于推进平台生态建设,将提升质量作为首要目标。”

为了全面拥抱高质量发展,拼多多集团执行董事、联席CEO赵佳臻认为,在需求侧,要坚持站位消费者,扎扎实实推进高质量的普惠与服务;在供给侧,继续扎根实体经济,以技术创新带动产业数实融合;在生态方面,刀刃向内,加强平台治理,同时设立“百亿生态”专项,帮扶中小商家、优质商户,促进生态健康共赢。

在近期上海“五五购物节”期间,拼多多为上海消费者送上了40亿元消费大礼包,补贴力度超越往届,还面向上海全市16个区1.3万个居民小区投放了6000万张买菜专用消费券,创新消费场景,提升买菜站点周边的消费辐射效应。而在“618大促”方面,秉持“天天都是618”的理念,5月30日至6月3日短短数天内,拼多多百亿补贴就狂撒50亿元优惠券。

除了“多实惠”,拼多多还不断提升“好服务”。今年以来,拼多多已将绝大部分品类从支持72小时发货,升级至支持48小时内发货;在售后策略上对老人及偏远地区的消费者予以服务倾斜,同时执行更加主动的客服策略,如为利益受损的消费者提供仅退款服务。

此外,拼多多对内优化平台治理,积极承担社会责任。平台近期推出“未成年人保护”“图书治理”等专项治理行动,打造可持续发展的健康生态。在刚结束的第五季“多多读书月”活动中,拼多多投入亿元级读书基金,助力高质量阅读的普惠与普及。来自第三方的测评报告显示,在综合价格、正品保障、售后服务、物流时效、优惠力度五项指标中,拼多多的综合购书体验在多个电商平台中名列前茅。 本报记者 金志刚

步入「中青年」,如何迈出高质量发展步伐? 『多实惠+好服务』优化平台生态



新民周刊 2023年6月12日新刊预告

Editorial 新民一周

03 琉球往事

Cover Story 封面报道

06 最深沉的中华

08 新技术新装备助力“深海捞”

12 世界级重大考古调查, 藏有富国之谜!

18 青花瓷晕开于深海

22 沉船证实海上丝路

World 环球

64 住在巴西的最初两周

Culture 文化

34 诗歌重回C位?

43 在上海, 到处都有 诗歌分享的空间

48 仰望诗意的天空

2023 全年订阅优惠价 ¥408

订阅电话: 021-62793310 订阅代号: 4-658

52 光与影的凝眸——

西方人物画四百年

58 大都会艺术博物馆来了!

Health 健康

66 眼健康成国家战略

上海市眼病防治中心构建

“医防融合”平台

Column 专栏

74 审美的自觉 / 人情时刻