

货源不稳 人才缺乏 物流不顺

农村电商：让鲜货进城还有些难

焦点

□本报记者 徐潇

2015年10月14日,国务院总理李克强主持召开国务院常务会议、部署加快发展农村电商,通过壮大新业态促消费惠民生。2016年2月17日,国家发展改革委与阿里巴巴集团在京签署结合返乡创业试点发展农村电商战略合作协议。未来三年,双方将共同支持300余试点县(市、区)结合返乡创业试点发展农村电商。

2016年5月23日,《工人日报》记者采访了河南省商城县的农村电商践行者。在农村电商发展中还存在哪些难题?或许在这些实践者的经历里,可以找到答案。

卖得好 愁货源

5月23日,本报记者来到河南省商城县苏仙石乡,时隔半年,再次见到柯春乐。

做了两年农村电商,小柯告诉记者,今年没挣什么钱,也没卖太多特产,“忙着种地,当农民”。小柯说:“主要是,有销路没货源,发愁。”

小柯身患强直性脊椎炎,2014年开始回老家开淘宝网店,销售老家特产。生意越做越好,加上农村电商越来越受到重视,小柯在去年10月,去县里商务局登记注册了电子商务公司。由于基础好,小柯的商品销量一直不错。

“农产品当季卖完了就没法再上架了。”小柯解释,以店里销售的花生为例,自己家种的花生,回购率很高,很多买家追着要买,但是小柯的花生卖完以后,无货可卖。“甚至不知道能从哪个老乡家里收花生来卖,只能下架这个商品。”

还有土鸡蛋,需求量很大,小柯每次卖土鸡蛋都是在邻居家收。“这家收几十个,那家收几十个,然后给客户发过去。”小柯说,如果



5月7日,江苏连云港市赣榆区电商协会暨农村电商服务中心揭牌成立运营。

朱代桂
摄/中新社

订货量大的话,收鸡蛋来不及,只能让客户等,或者退单。

今年为了保证货源充足,小柯在自己老家房子那搭了鸡棚,养了200只鸡,“这样鸡蛋供货应该是够了。”小柯很期待。除此之外,小柯还动员父母和老婆将自己家的地里种上花生,小柯说:“自己有了销路,就等着好收成了。”

和小柯一样烦恼的还有小刘,小刘的淘宝店开了6年,是四个皇冠的金牌卖家。“经常遇到卖得太好但缺货的难题,这是农村电商都会遇到的吧,想解决这个难题,只能自己参与种植。”小刘说农村的地荒了很多,“农民

都出去打工了,种地的人不够,卖啥都不够。”今年小刘家里也开始种植红薯,准备销售季打个胜仗。

人才短缺限制发展

小刘在淘宝店起步是销售老家的野生菊花、蒲公英、车前草等原生态植物,年销售200多万元,在小柯看来,小刘已经是同龄人里的“大神级”销售了。

“但是200万元到了瓶颈,我还想突破一下。”小刘还有更多的期待。在销售过程中他发现,这些原生植物回购率不高,而且由于产品具有药用价值,对销售人员的专业要求比较高,最主要的是:“深加工等要求繁琐,制作复杂。”相反,店里顺带销售的红薯、萝卜、生姜等生鲜产品销售快、回购率高,需求更大,于是小刘决定销售产品从中药材转到当地特产。

2015年,小刘从上海回到老家,转型做农产品,但是在老家,他遇到了比货源短缺更闹心的麻烦:缺人才。

“几个月才找到一个识字的打包员。”小刘抱怨道,年轻人都出去打工了,留下的都是老人和儿童,无人可用。

发展农村电商,无论是推广、物流还是售后等障碍,都需要人来解决。但目前,农村电商如火如荼的背后是“无人可用”的尴尬局面。

小刘向记者介绍说:“店里的图片、文字、售后,请不到人,只能自己辛苦一点。”事实上,在激烈的电商市场竞争中,专业人才的短缺是制约农村电商发展的短板。

阿里研究院与淘宝商学院联合发布的《县域电子商务人才研究报告》预测,未来两年全国县域网商对电商人才的需求量超过200万。农村电商人才缺口与产业快速发展之间的矛盾已形成,很难通过单一的“人才引进”来解决,如何弥补人才短板,是个难题。

□本报记者 赵昂

根据一家知名国际咨询公司的研究,随着饮食和消费习惯发生变化,最近三年食用快餐的中国人减少了15%,很多国人开始告别洋快餐。研究还表明,38%的受访者认为天然和有机食品最为安全。

曾几何时,洋快餐一度是时尚的代言词。麦当劳在国内开的第一家店就在北京王府井,当时面积是全球门店中最大的。显然,这样的店面,品牌展示的意义比餐品销售更大。

20多年前,一句“考好了就带你吃麦当劳”的承诺,一度让孩子们惦念许久。

随着居民收入提高,曾经十几元一个的汉堡早已不再“奢侈”,洋快餐的形象和定位,也变成了大众化餐饮。消费者需要的不再是鸡块和肉饼里的“油水”,反而忧心自己腹部的脂肪。

物流时效无保障

“农村电商想发展,还得跑得快。”小刘回到老家以后,最头疼的就是物流时效。

在城市里,有“跑腿”服务,有“闪送”服务,同城也可一日达,江浙沪包邮区的效率也很高。但是在农村,特别是山区,农产品保鲜期得不到保障。对这一点,小刘感触颇多:“卖中药材的时候慢一两天不碍事,卖红薯晚一两天,就得赔钱。”

记者查看小刘店里的评价,看到不少买家反映物流问题,“快递太慢,东西到了已经坏了。”“快递破损严重。”对此,小刘也很无奈:“农村到县城到市里再到客户手里,转了很多道手续,快递暴力加上中转站多,农产品鲜度确实无法保障。”

遇到这种情况,卖家都是全额退款还要倒贴运费。

小柯也深受物流的困扰。小柯销售的“苏仙石鸭蛋干”是商城当地特产,真空包装后通过快递寄到买家手里。但很多买家反映由于速度慢,涨袋、漏气时有发生,“没办法,退款。”小柯说。

物流问题作为农村电商“老大难”,一直没有得到切实的解决。尽管各大电商一直在布局、在加强,但目前农产品进城,地头到餐桌,这条通道依旧不顺。

除此之外,地区扶持政策让农村电商参与者“看得见,摸不着”。“文件有,鼓励也多,但是我们做不到政府要求的标准。”他们表示。“政府的标准高,年销售百万元以上才有相应补贴。”小柯对此很苦恼,农村电商一方面缺资金,一方面政府的扶持高高在上,“都是踏踏实实做事,但政府的补贴不接地气,我们只能苦苦坚持。”

对此,商城县商务局也在积极调整。小刘说:“今天商务局的领导来了解情况,我说如果标准降低一点,补贴能落到实处,对农村电商才能说支持到位啦。”

导 读



6版:大数据将如何改变小生活



7版:重新定义冰箱 倒逼模式变革



8版:“失踪的”汽车合格证暴露出哪些陷阱与漏洞

热 点

□新华社“新华视点”记者
肖思思 周琳 朱国亮 方列

记者近日从广东省第二人民医院了解到,今年1~4月,该院接诊因美容失败导致严重并发症的患者平均每月达18人,比去年同期上升70%~80%。

“不用开刀、手术,打一针就变美”,这是微整形机构惯用的噱头。“新华视点”记者调查发现,近来,各地频发微整形美容变毁容事件,很多求美人士微整形后出现严重并发症,严重者甚至导致失明、危及生命。

微整形导致失明、中毒等病例明显增多

目前,注射美容常用三类针剂:肉毒素、玻尿酸和胶原蛋白,可以局部改变形状,产生隆鼻、降下巴、瘦脸等效果。

记者从广东省第二人民医院整形美容科了解到,因注射美容针引发严重并发症的病例十分常见,近两年,该院每年都会接接近百例患者,并且呈现出逐年增长的趋势,近一个月内,该科室连续接诊3起此类病例。

广东省第二人民医院专家介绍,微整形并发症临床表现有血肿、神经损伤、栓塞、组织坏死、感染、皮疹、表情失衡、疤痕、肉芽肿等,根据常年接诊经验,注射美容针引发严重并发症的案例主要有三种类型:

——注射玻尿酸隆鼻导致失明。30岁左右的朱小姐今年在广州珠江新城一民宅内举办的“美容整形培训班”上,与“同学”互相注射玻尿酸隆鼻,导致当场失明。

——注射不规范肉毒素导致中毒。近日,一位女士在广州一家美容院打所谓韩国进口的肉毒素瘦小腿,结果导致循环呼吸系统麻痹,危及生命前来该院治疗。

“这明显是肉毒素中毒的症状。患者给我看了这个全是韩文的肉毒素包装盒,因来源不明,很可能滴度不对。”该院整形美容科主任罗盛康告诉记者,据不完全统计,就在今年4月份,全国各地接诊了二三十个类似的因注射肉毒素而导致头晕、恶心、呕吐的病例,这是典型的肉毒素中毒症状。

——注射明令禁止注射的药物导致组织非正常增生。比如,生长因子只允许外用于创面,却被非法注射到体内。罗盛康介绍说,该院一位患者在广州番禺区的一家生活美容院注射生长因子降下巴,半年后,她的下巴组织不受控制地增生、疯长。最近前来就医时,这位患者的下巴已经“长得像鞋跟”,很吓人。

非法行医者拖拉杆箱到处“串场”

记者采访了解到,一方面是有问题的美容针剂产品,另一方面是不具备医疗美容资质的人员在各种不正规场所开展微整形服务,这些都使微整形行业暗藏风险。

记者在多地调查发现,美容填充剂假货盛行,南京市公安局栖霞警方曾捣毁生产、销售假药窝点10个,抓获犯罪嫌疑人16人,扣押上千万元的假药品及医疗器械。

“售价动辄一两千元、甚至达到每瓶8000元的‘肉毒素’,有的竟是由藏在民居里的小作坊加工的,原料是成本仅每瓶0.6元的冻干粉。这样的利润远超贩毒。”南京市公安局栖霞分局燕子矶派出所教导员龚恩东说。

浙江嘉兴市海宁警方证实,当地警方最近破获一起生产、销售假美容院案,缴获大量未经我国药监部门批准、非法入境的溶脂针、肉毒素、瘦脸针等假药,涉案价值5000余万元。

此外,良莠不齐的行医从业人员,不正规的医疗美容场所,与微整形并发症的发生不无关系。

记者了解到,在巨大的利益诱惑下,相当一部分不具备相关资质的美容院甚至私人诊所、小区会所也开始做起了注射美容。根据广东省第二人民医院统计,出现注射美容并发症的病例,有三分之一来自非医疗美容所,很多是在生活美容机构、民房、酒店等,还有三分之一的病人来自非整形美容医生如妇产科医生跨界做的手术。

据上海市徐汇区市场监督管理局综合执法大队上官士浩介绍,一些非法行医者打着

道,也关心服务质量。

一些中式快餐店追求的是“低利润”和“多数量”,压低餐品销售价格以吸引消费者,不断扩张店面数量以提高利润总额,在这一过程中,服务成本自然也被压低。没有卫生间,就餐环境嘈杂是许多中式快餐店的通病,在这样的店面吃饭,填饱肚子可以,但若谈事情、餐后休息就难了。

而一个餐饮连锁企业想要成功,不仅需要响亮的品牌、可口的餐品,更需要完善的运营管理体系。当下,不少中式餐饮连锁企业在发展到一定规模后,就遭遇了成长瓶颈。

在一座城市布点不难,但跨地域发展就成了难题;经营几家店面尚可,可一旦店面多了,平衡直营店和加盟店之间的不同利益需求,保证餐品和服务质量统一就需要更多智慧;家族企业阶段一团和气,一旦涉及扩张和资产运作,没有良好的公司体系,矛盾就摆上了桌面。

从“小吃连锁店”转型成标准化的餐饮连锁企业,中式快餐要补习的东西还有很多。

中式快餐要想复制“洋快餐”的成功,不仅是要把店面刷成红黄白相间,店员服装统一、前台点餐自取就可以了,还要学习人家的服务模式和运营管理方法。这些差距,消费者虽然嘴里吃不出来,但是往店里一坐,就能感受出来。

吃面条米饭还是汉堡可乐,这本来就是萝卜白菜各有所爱。但中式快餐连锁企业需要警醒的是,如果在本土饮食环境之下,都没有学来洋快餐成功的真正精髓。那么,如果有了走出国门的机会,这些连锁企业能把握好么?

工信部将加大对虚拟运营商电话实名登记的监督整治

据新华社电份(记者张辛欣 何宗渝)工信部网络安全管理局副巡视员隋静5月30日接受记者采访时说,一季度全国电话用户实名登记比例达93%。工信部还将要求运营企业严管电话卡渠道,加大对虚拟运营商的监督整治,将电话实名登记落实情况作为衡量是否扩大虚拟运营商试点经营范围等的标准之一。

工信部网络安全管理局此前发布通知,要求各基础电信企业确保在2017年6月30日前全部电话用户实现实名登记。对在规定时间内未补办登记手续的用户,暂停其通信服务,并再次催告其补办登记。在催告期满仍未补办登记手续的,依法停止通信服务。

“从实名制登记,包括禁止人工录入居民身份证信息、严控代理渠道等有效措施。特别

是对运营企业的各种代理渠道进行重新梳理,要求严格采用授权管理制度。也就是说,过去可能在街边小店买到卡,现在则更为严格,运营企业若委托卖卡,一定要给其颁发正式的授权牌。”隋静说,不仅是实体店,网店也会有授权牌,互联网交易平台都要在规定时间内之前,把没有授权的全部清理掉。

工信部要求各电信企业于2016年7月31日前,完成对本公司网络代理商的排查和清理,并向社会公布。互联网交易平台要在8月31日之前完成排查清理。

隋静说,工信部对虚拟运营商实名制管理也提出了专门的要求。“对虚拟运营商的整治,我们已经开始做了。”隋静说,虚拟运营商现在是试点阶段,其电话实名制情况将直接关系到下一步是否会扩大试点经营范围,以及颁发正式商用许可证。

告别洋快餐后,你会选择中式快餐吗?

□本报记者 赵昂

而不断崛起的各种中式快餐店,也试图和昔日的巨人对手一比高下。在2005年以前,洋快餐一度占据国内市场七成以上的份额,如今,这样的市场份额属于中式快餐。

但是,洋快餐的地位,尚未被中式快餐动摇。市场份额的下降,不代表规模不及以往,因为整个快餐行业的市场蛋糕,正在随着城市化的进程不断增大。

以肯德基为例,根据百胜中国公布的2016年第一季度财报,百胜中国营业利润增长42%,同店销售增长6%,肯德基贡献了百胜中国利润中的75%,品牌的同店增幅为12%。

肯德基和麦当劳两家,一直是中式快餐模仿的对象。历经多年发展,国内知名快餐企业虽也有不少,但为何依然难有与之旗鼓相当者?消费者即使告别了洋快餐的油炸,真的会选择中式快餐么?

消费者选择快餐店,不仅看重餐品味