

借助拼多多等电商平台，雪莲果、百香果等非传统消费类水果成为城市消费者新宠——

小众水果，牵手电商出深山

本报记者 邱海峰

聊起买水果，以往很多人首先想到的可能是苹果、香蕉、梨子、桃等传统消费类水果。

但如今，消费者有了更多选择：3天内，从云南深山出发的新鲜雪莲果，被送至北京、上海等大城市的写字楼和小区；半小时内，100多万网友涌进直播间，店铺里的3万斤百香果销售一空；3个月，100多万单会理石榴从偏远县城发往全国各地……从曾经藏在深山出不来，到今天抢占城市消费者的购物车，越来越多小众水果开始牵手电商平台，上演一个又一个“出山进城”的逆袭故事。

拼单助推销量涨，雪莲果成了“扶贫果”

“这是我最近第二次在网上拼单购买雪莲果了。”上海市民高阿姨前两天收到了从云南文山州丘北县寄来的10斤雪莲果。她告诉记者，以前在超市没见过雪莲果，自己是通过朋友才知道这个水果的。“第一次见到的时候以为是地瓜，吃起来脆脆甜甜的，口感不错。”

一头是消费者及时品鲜，另一头则是原产地加紧发货。上海援滇干部、丘北县委副书记贺志春向记者介绍，现在正是雪莲果的成熟季节，今年丘北县的雪莲果种植面积扩大到3万亩左右，两个主产雪莲果的乡镇正忙着收获，加快通过电商平台接单、发货。

从深山到城市，雪莲果作为水果界的新秀被越来越多人认识。作为中国最早引入种植雪莲果的地区之一，丘北县正是中国优质雪莲果核心产区。

“十多年前，丘北就开始种植雪莲果，但因为深处大山、运输困难，以前当地人多通过传统渠道在周边卖，不仅销量少，还卖不上好价钱。前些年，因为卖不出去，不少地方出现了大面积弃种的情况。”贺志春说，后来通过与电商平台加强合作，情况发生了改变。

2016年底，电商平台拼多多的运营团队来到文山州，通过“拼单”的方式带动和助推商家销售雪莲果。2019年，拼多多累计诞生超过1500款销量10万+的爆款农产品，雪莲果是其中之一。2019年，雪莲果“多多果园”项目成立，高峰期单月销售达2.2万单，总计22万斤，其中约七成订单来自一二线城市。

看到电商平台带来的改变，越来越多人参与了进来，当地土生土长的“90后”舒跃文便是其中之一。“拓宽了销路，还得想办法把更多利润留在农村。”2019年6月，拼多多“多多果园”项目落户丘北县，在当地成立了阿大鲁雪莲果种植专业合作社，吸纳4个贫困村141个建档立卡农户成为社员，有电商工作经历的舒跃文成为带头人。

舒跃文介绍，在“新农商”模式下，村民可以通过公司搭建的网络渠道销售雪莲果，“田间地头直连消费者，减少中间环节，村民的收入要比之前增加不少。”

“雪莲果若仅靠运输到附近省市的水果市场，只能是廉价的初级产品，通过电商平台则可达全国消费者，成为优质消费品。”致力于上海对口帮扶丘北各项工作的贺志春举例说，上海市与丘北县相距2400多公里，如今两地居民互动日益活跃，雪莲果逐渐成为上海市民接受和喜爱。通过对接电商，雪莲果已成为“网红扶贫果”，今年5月份丘北县正式退出了贫困县序列。

直播间里受追捧，百香果不愁没销路

这边工作人员打包装箱百香果，那边主播对着手机直播讲解……这是在江西省赣州市寻乌县一个4000多平方米仓库里的日常景象。“现在正是百香果上市的季节，我们每天都会安排直播，边打包边讲解，一天销量能达到两三万单。”黄洪林对目前的销售情况很满意，“别看咱这水果小众，但现在市场可大了！”

几个月前，黄洪林所在合作社面对的还是一番景象：受疫情影响，以往线下经销商的收货车没来，合作社的百香果没了销路。

咋办？黄洪林将目光瞄向了电商直播。“我们主要种植百香果和赣南脐橙，合作社由100多户农民家庭组成，其中很多都是中老年人。”黄洪林对记者说，作为合作社最年轻的一员，他主动承担起了寻找销售新路径的任务。“当时正好赶上拼多多上线‘抗疫助农’频道，在县商务局工作人员的指点下，我在拼多多提交了村里水果滞销的信息，没想到两天后有了回应。”

从发货、客服到店铺美工，黄洪林和村民们从零基础开始接触电商，在田间地头、仓储仓库搞起了直播，不到一个星期就售出了2万多单。

更让黄洪林激动的是，今年3月初，他在拼多多的店铺迎来了一位“临时主播”——寻乌县长杨永飞。“百香果加蜂蜜，好吃！”直播间内，杨永飞一边说，一边切开一个百香果，挖出果瓢，加上蜂蜜和水。“看，一杯百香果蜂蜜



图①：何爽(右前一)和村民们收获的石榴。

图②：在云南省丘北县，农户展示刚包装好的雪莲果。

图③：日前，中国工程院院士专家技能班、电商班的学员在云南澜沧竹塘乡的院士小院上课，学习电商运营和直播技能。

水就做好了。”接着，他又补充道：“百香果富含维生素C，能抗氧化，具有美白效果。”当天，半小时内，100多万网友涌进直播间，黄洪林店铺里主打的3万斤百香果销售一空。

拼多多副总裁狄拉克介绍，2月10日起，拼多多发起直播助农系列活动，探索“市长当主播、农户多卖货”模式。截至9月30日，拼多多市长直播助农直播已超220场，超过400位市、县、区主要负责人进入助农直播间带货。2月以来，农货节、市长直播等助农活动，已累计带动平台相关助农专区和活动共计成交4.9亿单，卖出农副产品总计超过29.3亿斤，其中有不少像百香果这样的小众水果借机走出深山。

县长来到直播间，黄洪林的店铺获得了更多关注，新增10万多粉丝。“对于百香果这样的小众水果来说，更多的关注就意味着更大的市场。”黄洪林说，他多年前开始种植百香果的时候，只能销往福建的水果批发市场。但现在不一样了，随着直播搞得越来越好，他们的百香果开始直接销往北上广深等大城市。“前阵子，我又雇了两位主播，进一步加大直播力度。”

借助电商直播等渠道，如今江西寻乌的百香果越来越火，当地老百姓的种植积极性进一步增加。2019年寻乌县种植了6万亩百香果，今年种植面积继续扩大，预计达到8万亩。

虚拟种树引客来，会理石榴火起来

“每天浇浇水、施施肥，再拉几个好友帮忙一起种，等果树成熟了，就能在现实生活中兑换成水果。”热衷网购的小付最近玩起了拼多多推出的社交游戏“多多果园”，前不久他成功兑换了3斤石榴。

2018年5月，拼多多上线多多果园，用户通过社交、互动的游戏方式种植虚拟果树，果树一旦成熟，多多果园就会免费给用户送出真实的水果。目前，多多果园每天送出的水

果超过100万斤。不少大山里的小众水果借此机会在全国消费者面前露了把脸，其中便有来自四川大凉山的会理石榴。

“石榴是水果中的小类目，多多果园把会理石榴推荐给了用户。消费者免费获得一单石榴，觉得好吃就会复购，从而给店铺带来更多增量订单。”3年前，老家四川会理的“95后”何爽辞掉了空姐工作，回到大凉山投身会理石榴等农产品种植和销售。

何爽说，会理温暖夏温，特有的地理位置和环境让在这里种植的石榴饱满多汁、籽粒红润。以往，这里的石榴都是靠着大货车沿着盘山公路，一车一车地运出大山，送往批发市场。“我觉得快速发展的电商能给会理石榴提供更好的销售渠道，让它更快地走向全国市场。对我个人来说，这也是一个创业的好机会。”

创业头两年，事情并没有像何爽预想的那么顺利：网上开店、产品代发、社区团购，她都尝试过，但经营都是不温不火。

情况在2019年出现了改变。何爽告诉记者，就在拼多多上线多多果园不久，她便将目光盯向了这里，并争取到了为多多果园供货的机会。在去年8月至10月的石榴销售旺季，她的店铺为多多果园提供了70万单石榴，并借此带动店铺销售超过60万单，三个月累计销售800万斤，销售额超过3000万元。

“彰冠镇仓库周边村庄的石榴差不多被我一个人卖光了。”提起去年的业绩，何爽很自豪。她介绍，去年下半年，石榴市场行情波动，会理大批冷果价格走低，难以出店，正是多多果园的订单让这些原本出不了店的石榴来到了消费者手中。“相较于传统渠道一年亏一年赚的不稳定，电商为我们的石榴销售提供了一个更稳定的出货渠道。”

如今，何爽成了会理石榴“代言人”。她雇了150名工人分拣、包装、发货，还投资了500万元在村里建起一座3000平方米的冷库。“有了稳定的订单，还得有良好的品质。地处偏远县城，必须在供应链上多下功夫，这样才能把最好的会理石榴送到消费者手里。”对于会理石榴未来的销售前景，何爽信心满满。

中国数字贸易竞争力稳步提升

本报记者 王俊岭

日前，国家工业信息安全发展研究中心发布了《2020年我国数字贸易发展报告》(以下简称《报告》)。《报告》显示，2019年中国数字贸易顺差为1873.9亿元，同比增长46.1%。其中，电信、计算机和信息服务业顺差最大，达1904.8亿元，成为中国最具海外优势的数字经济服务产业。同时，随着服务业扩大开放、数字贸易高质量发展等政策红利进一步显现，相比2018年，电信、计算机和信息服务业的贸易顺差增长了17.5%，中国在电信、计算机、信息技术等领域的国际市场竞争力正在稳步提升。

《报告》撰写人、国家工业信息安全发展研究中心信息政策所工程师方欣介绍，随着移动通信的快速发展和无线网络的全面覆盖，远程数字传输的成本更低、时间更短、方法更便捷，这种模式大大提高了服务的可数字化和可贸易性。其中，“服务贸易的可数字化”“服务类型的更多样化”“交易角色的趋多元化”成为当前数字贸易发展的三大特点。

“比如，以社交媒体、搜索引擎为主要代表的数字中介平台快速成长，成为数字内容服务创新创造的重要载体和传播渠道。移动社交、短视频、网络直播、手机游戏等新型数字内容涌现，迎来高速发展的机遇。再如，基于大数据、云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术的发展，推动了线上办公、远程教育、远程医疗等新型模式的快速崛起。”方欣举例说。

《报告》指出，5G、人工智能、大数据、云计算、区块链等新一代信息技术的发展，不仅对贸易标的、贸易对象、贸易方式产生重大影响，而且推动了跨境贸易效率的提高，国际分工的深化变革，以及产品和服务的价值跃迁。《报告》还认为，数字经济是提振经济发展的重要动力，数字贸易将丰富疫后经济发展内涵，为今后经济高质量发展提供新路径。

如何推动中国数字贸易高质量发展、提高数字贸易国际竞争力？《报告》建议从四方面入手，加速形成数字贸易的“中国方案”：一是制定数字贸易发展战略规划，强化数字贸易管理机制；二是优化数字贸易产业结构，加快发展数字贸易核心产业；三是加快服务贸易数字化转型，促进服务外包与制造业融合发展；四是营造良好的数字治理环境，强化组织与制度创新。

商务部国际贸易经济合作研究院服务贸易研究所所长李俊表示，数字贸易的测度对于中国数字贸易的发展特别重要。目前，服务贸易很受重视，但是与服务贸易统计相关的数字体系还不够完善，导致在服务贸易政策的制定、统计、考核方面缺一些抓手。因此，《报告》的发布具有积极意义。李俊认为，统计研究和政策研究要与涉及数字贸易的促进体系结合起来，共同为政策制定提供参考。



10月19日，2020世界VR产业大会云峰会在江西省南昌市开幕。图为观众体验“MR交互系统”在医务教学上的应用。新华社记者 胡晨欢摄

洪涝灾害防御、水资源保障、水环境保障等能力提升

淮河面貌彻底改变了

继建成，使淮河流域基本建成以水库、河道堤防、行蓄洪区、控制性枢纽、防汛调度指挥系统等组成的防洪除涝减灾体系。“淮河防御洪水已由人海防守战术，逐步转变为科学调度水利工程的从应对局面。”魏山忠说。水资源保障能力大幅提高，有效支撑了

流域经济社会的可持续发展。淮河流域已经建成6300余座水库，约40万座塘坝，约8.2万处引提水工程，规模以上机电井约144万眼，水库、塘坝、水闸工程和机井星罗棋布。

水生态保障能力持续提升，推进流域生态环境进入良性发展轨道。截至2018年

底，淮河流域累计治理山丘区水土流失面积5.3万平方公里，桐柏大别山区、伏牛山区、沂蒙山区水土流失普遍呈现好转态势，水土流失面积减少六成以上。依托已初步形成的江河湖库水系连通体系多次成功实施生态调水，有效保障了南四湖等缺水地区生态环境安全。

治理淮河久久为功。水利部总规划师汪安南介绍，目前国务院确定的进一步治淮38项工程，已累计开工32项，其中10项已全面完成。今年前9个月，共落实治淮投资770亿元，超过了去年同期。

本报北京电(记者王浩)淮河是新中国第一条全面系统治理的大河。水利部副部长魏山忠日前介绍，自1950年《关于治理淮河的决定》出台以来，70年治淮总投资近1万亿元，直接经济效益接近5万亿元。淮河流域以不足全国3%的水资源总量，承载了全国大约13.6%的人口和11%的耕地，贡献了全国9%的GDP，生产了全国1/6的粮食，淮河的面貌发生了彻底改变。

洪涝灾害防御能力显著增强。佛子岭水库、蒙洼蓄洪区、临淮岗洪水控制工程、淮河入海水道近期工程等一批治淮工程的相