

一线农户自述：电商一周拉走了22吨地瓜

■本报记者 李乔宇

今年的年夜饭，王林芬吃得没有滋味，她惦记着地里的2500多吨农货。放下碗筷，她又匆匆赶到仓库收拣地瓜。

春节前夕，王林芬和海南省澄迈县桥头镇西岸村其他村民一样，忙着在地里采摘当季的桥头地瓜，为春节畅销季做准备。

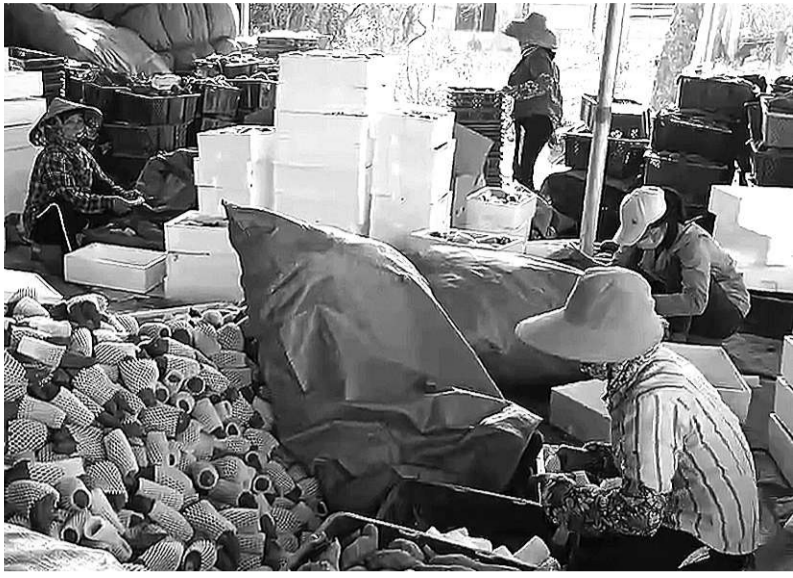
这是西岸村又一个桥头地瓜丰收季。这里土地资源丰富，土壤富含硒元素，桥头地瓜是当地最重要的农产品之一。春节前后，正是桥头地瓜一年一度的销售旺季，关乎着当地农户一整年的收入。

王林芬没等到拉走地瓜的货车，却先等来了全镇进入封闭管理状态的消息。“全都乱套了。”王林芬告诉《证券日报》记者，收购商进不来，准备好要卖的地瓜也运不出去，再这样下去，年前村子里收获的2500多吨地瓜就要滞销了。

重拾希望的脱贫算盘

“我们桥头地瓜跟大规模种植的地瓜不一样，都是我们农户自己种的。”谈到桥头地瓜，王林芬焦急的语气终于柔和了一些。她告诉记者，桥头地瓜全部由人工种植人工采摘，产量不高，价格比普通地瓜贵，但甜度高、口感好且富含硒元素。

每年11月底到来年3月份，整个桥头镇销售的农货都是地瓜。往年的销售旺季，西岸村平均每天可以卖出200吨左右的地瓜。在桥头地瓜等特色农产品销量向好等因素的影



西岸村农户正在打包地瓜

响下，全村170多户人家已多数实现脱贫。

2019年1月份，王林芬带领着还未脱贫的20多户村民共同成立了“糖小蚁农民种植专业合作社”。她告诉记者，去年整个销售季，西岸村全村170多户人家大概实现了210多万元的利润，平均每户有10多万收入。如果今年桥头地瓜卖得好，到2020年底，西岸村村民全部实现脱贫就不是难事。

王林芬的算盘打得清楚，天却不肯能遂人愿。

疫情发生后，桥头镇进入封闭管理状态。物流进不来，地瓜卖不动，截至2月初，整个销售旺季全村收入还不到50万元。“生意最好的一天也只卖出300多公斤。”王林芬告诉记

者。

作为糖小蚁合作社的带头人，面对突发情况，王林芬选择主动出击。2月10日，王林芬与电商平台拼多多取得联系，申请针对疫情的快速审批通道。两个小时之后，桥头地瓜正式上线“抗疫助农”农货专区，当日即卖出了4吨多的地瓜。

王林芬又忙起来了。困难仍然有。王林芬告诉记者，疫情期间，物资仍然短缺，纸箱、耗材都没有原来那么充足，快递也不稳定。“本来发货都发顺丰，但上午突然来个电话说顺丰今天不发了。”王林芬说，发货时间不能等，要马上去找邮政想办法发快递。

虽然困难重重，但一切也在慢慢好转。数据显示，截至2月16日，仅

一个星期的时间，王林芬就在拼多多上卖出6000多单地瓜，重达22.8吨，为20多户合作社社员带来了25万元左右的收入。

谈及疫情后的期待，王林芬告诉记者，只希望农业生产能够再次恢复正轨，“最期待物流能恢复正常，把剩余的地瓜尽快卖出去，也希望村民能尽快脱贫”。

授人以渔的助农思维

“困难挺多，大家都这样，不光我们一家，都在想办法一点一点去克服。”王林芬告诉记者。

农民们的办法是什么？在浙江衢州，衢州市市长汤飞帆兼职做起了直播网红，介绍起自家特产衢州椪柑。“自古以来，衢州就盛产柑橘，椪柑是其中的代表。”面对屏幕前的53万观众，汤飞帆绘声绘色的介绍起了衢州椪柑的种植历史。

在广东，徐闻县县长吴康秀则在拼多多的助农直播间里秀起了厨艺。从菠萝咕咾肉、菠萝鸡片、菠萝饭、菠萝酸奶糕、凤梨酥，甚至还有网络流行吃法“蘸酱油”，谈及自家特产徐闻菠萝的吃法，吴康秀如数家珍。

直播当日，衢州椪柑和徐闻菠萝先后在两个小时里宣布售罄，不得不临时补货，两个直播间总共售出订单近8万单，累计销售约60万斤的水果。

疫情期间，线下销售渠道仍在恢复之中，电商成为农产品的重要销售渠道。数据显示，自“滞销农货反馈

通道”开通以来，拼多多已收到超过500条信息反馈，涉及23个省份的近百种农产品。

“目前已有超过20%通过平台顺利实现线上销售。”拼多多方面告诉记者，除流量支撑外，拼多多还为助农商品设置5亿元的专项补贴，以及每单2元的快递补贴。

疫情突发也为农业以及电商平台带来了反思的机会。

据了解，在很长一段时间内，中国绝大多数的农产品都是通过批发商上行的。中国农村和农产品已经形成了一条由农户/合作社，经由中小批发商、大批发商、集贸市场/批发市场、菜市场/商超，再到消费者的超长上行通道。

“这样的超长路径放在平时可能不会出现太大问题。但在疫情期间，这样的链条只要有一个环节停滞，就会造成农货销售全部暂停。”拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克告诉记者，“批发商的卡车怎么还没来”也成了农户们共同的心声。

在狄拉克看来，如果农户把手机当成自己的生产工具，开店、拍照、发货，农产品上行就实现了产地直发的新模式。

据其介绍，未来一年内，拼多多将对全国主要农产品地区进行全范围“检索”，深入农产品当地，手把手教学开网店，让更多农民和农产品上网，增加销售渠道，系统性帮助优质农产品上行。

“助农和农货上行不是一朝一夕能完成的，我们相信，只要日拱一卒，授人以渔，拼多多就有机会看到一点一滴的进步。”狄拉克表示。

零售企业“会诊”武汉生鲜难题 线下门店、电商平台等齐发力

■本报记者 桂小笋

疫情之下，生鲜成了刚需，在如何为武汉“破题”生鲜难题上，零售各界抱团发力，各展其能。“疫情前，食享会每天在武汉的物流配送大货车是20辆至30辆，但在疫情期间，高峰期甚至150辆以上，整个业务量增加了5倍以上。很多员工非常辛苦，每天只睡几个小时，有时候在仓库分拣完货物就睡着了。”社区团购企业食享会创始人、CEO戴山辉在接受《证券日报》记者采访时说。

为了丰富供应的品种，多家零售企业向武汉捐赠鲜食、蔬果，而需求方式的变化，在让企业面临压力的同时，商业模式也发生了调整。本来生活也对《证券日报》记者介绍，疫情之下的生鲜更加刚需，给相关从业者都带来了机遇。但是，同样对供应链的整合，物流配送，人工分拣都提出了更高的要求，不规范的企业也随之淘汰。

到家服务+丰富品类 尽量解决顾客需求

综合来看，为保证供应，零售企

业从两个层面着手战“疫”，一方面利用各自优势，为武汉的消费者提供商品；另一方面，调整自己，在“团购”“到家服务”两个需求节点上下了诸多功夫。

疫情期间，“食享会一直在积极为市民解决生活物资问题。积极丰富商品品类。从最初的蔬菜水果到肉肉蛋奶、日化用品，甚至防疫防护用品，不断丰富商品。例如，蔬菜套餐从最初只有1个套餐4个菜，增加到3个套餐超过10个菜(含调料)，并且增加了水果、鸡蛋、猪肉、牛奶等商品。积极响应市民需求。”戴山辉对《证券日报》记者说。

还有企业选择火线驰援物资，为做好疫情防控一线的后勤保障服务，便利峰为援鄂医疗队无偿提供10万份盒饭。由于在武汉没有门店和工厂，便利峰向武汉战“疫”前线提供的盒饭将由华东鲜食工厂生产，通过全程冷链物流配送至武汉。此外，由于第一批盒饭广受好评，来自重庆和北京的两支医疗队也要求加入受捐赠的名单中。

更多的企业积极调整了自己。沃尔玛方面对《证券日报》记者介绍，“沃尔玛到家”服务升级迭代，在武汉率先

推行“社区到家”。在线上，平台定位居民社区，集中管理顾客订单；线下履约改为拣货后批量派单，以社区为单位安排货车集中配送，直达社区。

本来生活则对《证券日报》记者介绍，除了在原有地区退出相应的蔬菜、肉禽、海鲜等礼包的基础上，特别针对武汉社区生鲜连锁品牌——武汉本来鲜在武汉开设近170家门店，3个配送中心，是湖北省民生保供重点企业，配送范围覆盖武汉全城。是目前武汉市区内少数的、且可以并已经为武汉实施封闭管理的小区进行团购配送业务的企业。“目前接到了武汉200多个社区定点配菜的订单，保障了武汉市数十万人的生活所需。”

社区团购力量显现 行业将进高速发展期

突然增长的需求，也让技术企业在短期内承接了大量需求。

杭州米雅科技在接受《证券日报》记者采访时说，“无接触”购物已经成为众多零售企业对抗疫情、保障供应的重要选择，小程序到家服务正成为保障居民正常生活的重要

购物方式，同时各地方政府也大力提倡零售企业使用到家服务，保证商品供应的同时防控疫情。2月4日，杭州米雅科技向中国所有的零售企业开放小程序到家服务，开始了小程序到家服务项目。并承诺可以帮助商户迅速开通小程序，已开通小程序的商户可快速对接上线到家&自提服务。

线上订单猛增的另一面，是人力的短缺。

在疫情初期，食享会号召员工组织成立武汉志愿者服务队，从最初的10个人增加到现在80多个人。初期武汉市配送运力不够，许多员工、志愿者积极把私家车贡献出来进行配送和运输物资。作为目前武汉市主要的物资保障平台之一，食享会要服务武汉上千个小区。

但因为用户需求较大，订单量激增，食享会在物流方面和人力上面临很大的挑战。面对人力和运力的紧缺，食享会依靠自身努力不断克服困难，积极应对。同时，武汉市政府也为食享会积极提供帮助，在员工食宿、临时仓库、车辆调度、物流通行等方面解决了不少问题。

不过，“经过疫情，社区的力量将

会越来越强大，配套的要求将会越来越高。”受访企业对《证券日报》记者表示。

戴山辉对《证券日报》记者说，当前需求的变化，打破了2019年对生鲜、社区电商的模式质疑，这种情况下，会加速催生社区团购模式进一步发展和成熟。“此前，线下门店、电商平台、社区团购三分天下，各自做各自的生意。但目前疫情之下，很多小区被封闭或者限制出入，线下门店去不了，快递进不来。在这种极端情况下，社区团购的优势开始显现，下单便捷，平价优惠，无接触配送，可以快速服务社区家庭用户，与传统商超开始并驾齐驱，甚至超越传统商超。所以越来越多的开始选择社区团购，这也是对于该模式的一种普及。”

社区团购的未来市场空间巨大，就像超市替代柜台，电商替代超市区一样，“群+小程序”的购物场景，正在被广泛接受。我们依然认为，未来社区团购将与线下门店、电商平台并驾齐驱，三分天下，成为家庭消费的主流渠道。“更多的企业加入社区团购行业中，这样将会加速这个行业的成长。”戴山辉说。

共青团中央独家携手新东方 为大学生推出免费“考试必备锦囊”

■本报记者 李乔宇

受疫情影响学校虽然并未开学，但英语四、六级考试尚未延期。此外，英语专四、专八考试时间调整、雅思考试、托福考试、GRE普通考试等则取消或延期，多省高校延期开学等种种状况正在打乱高校学生的学习进程。

据《证券日报》记者了解到，2月24日，为满足在延期开学期间大学生的语言学习及备考实际需求，共青团中央独家携手知名教育机构新东方及其旗下在线教育平台新东方在线，面向全国大学生免费推出新东方在线“考试必备锦囊”。

“我们坚信共青团是党联系青年之间的纽带和桥梁。”新东方集团副总裁、新东方在线CEO孙东旭告诉《证券日报》记者：“在这个特殊的‘超长’假期里，新东方希望凭借多年的积累，为大学生提供一些力所能及的事情，帮助他们通过学习和实践不断提升自我。”

新东方方面表示，未来还将继续携手团中央等单位，通过在线教育缩短各地学生的学习与交流距离，为中国在线教育行业及教育的均衡发展

做出更大贡献。

承诺赠课 与付费课程完全一致

据悉，“考试必备锦囊”涵盖近百种新东方在线课程，其中包括最受大学生欢迎的大学英语四六级、考研英语国内考试课程，以及雅思、托福、GRE等留学考试系列课程。

“所有课堂及课后服务品质，与付费课程完全一致。”新东方在线方面承诺。

针对大学生迫切的四六级备考需求，“考试必备锦囊”推出《四六级全科进阶班》，从考试规划到听力、阅读、写作和翻译四大科目，汇聚精华考点，结合真题讲方法；针对考研群体，特别推出的《2021年考研新手高分上岸指南》，全方位覆盖英语、政治、数学及专业课，帮助2021年考研人合理规划、科学备考。

除此之外，结合大学生群体的兴

趣，推出的韩语、日语、德语、西班牙语以及法语等小语种课程，由新东方在线实力小语种老师主讲，帮助学生掌握地道语言发音，拓宽国际视野。

始终站在公益前线

值得注意的是，这并非新东方首次致力于丰富宅家学生的学习生活。此前，新东方在线为全国中小学用户免费提供100份春季班直播课程，以及同步课程。

“新东方在线希望发挥在师资、教学领域的优势，联手优质的品牌合作伙伴及渠道，全力以赴地帮助大中小学学生。”新东方在线方面告诉记者，新东方在线拥有3000人以上优质教师队伍，让教育打破时间、空间的限制，将知识传递到每一个渴望知识的学生面前。

除了在疫情期间推出免费课程，新东方还站在公益前线。1月26日，新东方向湖北省红十字会捐款2000万元，用于武汉及湖北省的新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作，包括采购口罩、护目镜、呼吸机疫情应急物资，为一线医务人员提供支持等帮助。新东方方面告诉记者，目前新东方在线已免费发放1000万份中

小学春季班直播课程，以及近20万份大学英语四六级课程；2月20日，针对雅思、托福等考试接二连取消或延期的消息，新东方在线出国考试部再次面向全国考生，免费提供10万份留学线上课程。新东方将持续关注疫情变化，共度时艰。自1993年成立至今，新东方26年来始终定位于以学生全面成长为核心，以科技为驱动力的综合性教育集团。作为中国著名私立教育机构，新东方教育科技集团于2006年9月7日在美国纽约证券交易所成功上市。

“26年来，新东方也一直陪伴在大学生身边，从出国留学语言培训课程，到大学生考研、四六级及资格类考试培训，我们一直坚持探索高质量的教学内容和高效率的教学产品，去帮助每一个大学生实现自己的梦想。”孙东旭如是说。

致力推动教育平衡

作为新东方双平台战略重要组成部分，新东方在线始终致力于用教学产品和科技工具打破学习的时间、空间和场景限制，最终为用户的终身学习赋能的全品类在线教育公司。2019年3月28日成功登陆港交所，成为在线教育第一股。名师力量是新东方在

会越来越强大，配套的要求将会越来越高。”受访企业对《证券日报》记者表示。

戴山辉对《证券日报》记者说，当前需求的变化，打破了2019年对生鲜、社区电商的模式质疑，这种情况下，会加速催生社区团购模式进一步发展和成熟。“此前，线下门店、电商平台、社区团购三分天下，各自做各自的生意。但目前疫情之下，很多小区被封闭或者限制出入，线下门店去不了，快递进不来。在这种极端情况下，社区团购的优势开始显现，下单便捷，平价优惠，无接触配送，可以快速服务社区家庭用户，与传统商超开始并驾齐驱，甚至超越传统商超。所以越来越多的开始选择社区团购，这也是对于该模式的一种普及。”

社区团购的未来市场空间巨大，就像超市替代柜台，电商替代超市区一样，“群+小程序”的购物场景，正在被广泛接受。我们依然认为，未来社区团购将与线下门店、电商平台并驾齐驱，三分天下，成为家庭消费的主流渠道。“更多的企业加入社区团购行业中，这样将会加速这个行业的成长。”戴山辉说。

新冠肺炎诊疗方案更新六版 中医疗法迭代升级受重视

■本报见习记者 郭冀川

“新型冠状病毒肺炎的治疗，尚属不断探索的阶段，需要更多的临床试验来证明药物的有效性和安全性，也期待有更有效的，更安全的药物被发现、被证实。”大家医联生集团创始人孙宏涛对《证券日报》记者表示，为了寻找对新型冠状病毒肺炎有效的药物，越来越多的药物正被纳入到研究领域。

自从1月16日国家卫生健康委员会发布《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》(以下简称“诊疗方案”)，到目前已经更新到第六版，从诊断标准、临床分型、鉴别诊断乃至重症和轻症的诊疗方案上，都已经出台了更详细的指导办法。相比此前的诊疗方案，新版诊疗方案已经删除“目前没有确认有效的抗病毒治疗方法”表述，在试用药物中，增加了磷酸氯喹和阿比多尔两个药物。

中国工程院院士、国家卫健委高级别专家组成员李兰娟团队此前研究发现，抗病毒药物阿比多尔可有效抑制新型冠状病毒肺炎，并呼吁将该药纳入到诊疗方案中，随后石药集团、海南先声等企业开始加紧生产盐酸阿比多尔片。

到武汉支援的徐州矿业集团总医院呼吸内科主任医师贾晓民教授对《证券日报》记者介绍，随着诊疗方案的丰富，医生可以针对患者病情不断调整用药，以达到最佳的治疗效果。此前他便根据自己多年呼吸科临床经验，指导医护人员对患者进行吸氧治疗，作为一个非常重要的手段，呼吸支持也在卫健委发布的诊疗方案中公布了详细的诊疗措施。

贾晓民说：“病区的情况已经明显改观很多，此外还有防护方面，目前已经实施完备的隔离措施，进一步加大了医护人员的保护和防范病毒传播。”

中医智库创始人王和平对记者表示，针对疫病，张仲景的《伤寒论》提出六经辨证体系，突出了治疗由寒邪导致的以寒为证候特点的疾病，后来清代在治上提出了卫气营血的辨证体系，使中医应对此类传染病治疗形成了十分丰富的诊疗体系，现在要做的就是从浩瀚的中医金方中，找寻针对新型冠状病毒肺炎最有效的方剂。

中医诊疗方案快速迭代背后，也离不开中医医生在诊疗一线的临床总结。支援武汉金银潭医院的北京中医医院院长刘清泉，便用麻杏薏甘汤、升降散、达原饮、厚朴夏苓汤等方剂为基本方，拟定了该院基本的中医治疗方案，诊疗方案也推荐了相关方剂。

中国中医科学院西苑医院医生肖斌在接受《证券日报》记者采访时介绍，通过与武汉地区医院协作，他们以中药方剂射干麻黄汤为基本方，在治疗新型冠状病毒肺炎患者时，也获得了不错的疗效，目前正在进一步观察方剂的使用成效，以便达成医学共识，向诊疗方案推荐该方剂。

大连圣亚跨界不越界 打造全文化产业链条

■本报记者 李勇

从大年初一开始，大连圣亚就一直闭门歇业。与一般景区不同的是，即便停业，也都需要支出大量动物保育成本。直面疫情，如何应对危机？大连圣亚董事长、总裁肖峰日前就通过网上直播，详解如何破局鸡蛋已经放进一个篮子的风险。

大连圣亚是第一个把海底通道式水族馆引入中国的公司，第三代水族馆的开创者，国内首座情景式海洋主题乐园的缔造者。“作为一家中等规模企业，公司还不具备多元化的条件以及方方面面能力，把目前的主业专心致志运营好，就已经很不容易。公司的成功，正是得益于一直坚持的专业、专心、专注。”肖峰表示。

“公司是一家典型的线下实体旅游企业，主营业务非常突出，也非常单一。疫情带来的冲击，对公司影响非常大。”肖峰讲到，“停业没有一分的收入，成本和费用却是刚性的，海洋生物的养育、照顾、繁育等各方面的支出，一分钱都少不了，该花的都要花出去，节不了衣，也缩不了食”。

对于因疫情防控而暂停营业，肖峰很支持，认为这是更短时间解决问题、渡过难关的关键。关键就是“钱”的问题，有钱就能扛过去，没钱可能就会倒下来。

肖峰认为，如果从储备充足资金角度来说可能只有一个选择，就是长期放缓脚步，以积累在特殊时期挺过去的资金。负面影响就是放慢发展，让企业丧失一些机会。“准备的‘度’和‘量’，都要把握好。有时慢了一步，就被市场淘汰了。”肖峰讲到，“不能仅仅为了准备得更充分，而失去关键机会”。

“虽然已经成为这个领域的专家，依然不能完全抗衡今天的风险。在自身能力和主业范围之外，如何获得更多的资源，获得更多的收入来源，提升抗风险能力尤为重要。”肖峰表示，“与合作伙伴制定发起‘大白鲸计划’，是公司找到的突破口，就是要解决和突破鸡蛋已经放在一个篮子里的风险。”

“当初国内还没有真正意义上的主题公园，这也是当时推出‘大白鲸计划’的一个出发点。”肖峰表示，“真正有自己的主张、文化、价值观，形成从业者自身的素养，在这样的基础上，创造产品，经营产品，并通过经营把文化推出去，主张出去，才是真正的主题。国内的同行现在也都在努力打造自己的主题，自己的IP，从这一点来讲，圣亚在2012年提出‘大白鲸计划’，就是早走了一步”。

“‘大白鲸计划’可以让公司未来获得更多方面收入，经营也从原来的单纯旅游，延伸到全文化产业链条。”肖峰表示，“旅游是文化产业的一部分，我们要打造一条产业链，才有可能让我们获得更多收入。”

“跨界而不越界，让专业的人做专业的事，发挥链上各企业领域优势，人才优势，共同创造最大价值。”肖峰表示。