

一线调研看变化

直播溯源+科技赋能打开农产品新销路

记者 刘暄

金秋时节,秦岭北麓的果园猕猴桃挂满枝头,宁夏贺兰山东麓葡萄园硕果累累,苏州阳澄湖大闸蟹陆续开捕。上海证券报记者日前走访发现,丰收的喜悦,正通过直播电商和科技赋能,转化为农户实实在在的收入。

受访专家表示,当下电商平台不再只是“卖货”,而是深入产地做溯源、建标准、树品牌,利用AI技术等科技赋能,使更多好产品被看见,为农产品打开新销路,让农民分享更多产业增值收益。

直播溯源让流量变销量

秦岭北麓,渭河南岸。清晨,记者来到陕西眉县葫芦峪的猕猴桃果园,采摘、称重、包装……果农们已经开启一天的忙碌。

“先有好产地,才可能产生好商家。”9月29日,与辉同行负责人董宇辉和团队来到“中国猕猴桃之乡”陕西眉县,开展田间溯源直播。镜头前,秦岭北麓的果园里果农忙碌采摘,主播现场试吃、讲解品种特点,消费者直观感受产地环境和果品状态。

《加快农业农村现代化“十五五”规划》提出,实施农村电商高质量发展工程,加快农村电商迭代升级,规范发展农产品直播带货,开展“数商兴农”。2026年中央一号文件明确提出“推动电商平台下沉赋能”。

董宇辉对记者表示,直播电商的核心价值首先体现在广告效应上:通过镜头向消费者直观呈现产地环境、果品状态与果农的真实劳作场景,帮助大众建立清晰认知后,自然会催生消费好奇与品牌信任,最终在选购时形成消费倾向。

这种“看得见的信任”正在转化为实实在在的销量。数据显示,今年9月1日至21日,抖音电商累计卖出各类猕猴桃1200余万单,成交额同比上涨132%,订单量同比增长120%。

截至目前,眉县猕猴桃种植面积已发展到30.2万亩,品牌价值达161.37亿元。2026年产量预计可达56万吨,总产值72亿元。

董宇辉表示,今年总体上气候适



物流无人机正在运送大闸蟹

科技赋能农产品拓宽销路

“2026年,苏州阳澄湖大闸蟹正式开捕!”9月28日上午10点,随着发令声响,蟹农们驾船入湖,提起蟹笼,迎来一年中忙碌的丰收时节。与此同时,一架载着刚出水大闸蟹的无人机从蟹塘岸边起降点腾空而起,飞向开捕活动主会场目的地。据悉,这是京东物流用无人机送出的今年开捕后第一网阳澄湖大闸蟹。

数据显示,大闸蟹旺季,在江苏核心产区,京东快递一线揽收小哥数量同比提升80%,实现“出水即揽收”。新增2万平方米分拣场地,依托分拣机器人、自动化分拣系统,承接订单的爆发式增长。

“冷链资源投入翻倍,新增移动式冷柜,增投大量冷链车,无人机首度落地江苏大闸蟹产地,从源头保障鲜活,减少损耗。”京东快递相关业务负责人对记者表示,今年京东生鲜为蟹农蟹商提供开店扶持、流量扶持、店铺运营、品牌推广及专属寄件折扣等惠农举措,助力产地好蟹拓宽销路、蟹农丰增收。

AI也正在成为“新农具”。在甘肃积石山助农直播间,“交个朋友”自主研发的AI系统实时分析消费者地域偏好,动态调

整推荐策略,使积石山花椒销量提升47%。公司“朋友云”智能中台通过AI动态定价模型和消费偏好解析,实现特色农产品与目标市场匹配,将选品、质检、物流等流程浓缩至统一平台,边疆鲜果从产地到直播间的筹备周期缩短三分之二。

截至目前,“交个朋友”累计开展50余场助农直播专场活动,覆盖全国30余个地区,累计助农总GMV(商品交易总额)超过6亿元,其整体生态已连接1.2万个品牌与4.5亿消费者。

“公司并非简单地把农产品放到直播间售卖,而是深入产地,通过‘AI技术+在地化运营’的双轮驱动,做产地溯源和地标品牌打造,帮助偏远地区农户不只是卖掉一批货,而是建立起可持续的品牌化销售通路。”“交个朋友”高级副总裁崔东升对记者表示。

对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授华迎对记者表示,企业可以通过智能分拣与数字孪生实现按数据分级,并以“身份码+AI核验+区块链”将溯源从“扫码展示”升级为“可信交易凭证”。此外,通过推动数据标准互通,培训“AI新农人”,承担单一农户难以自建的能力底座,助力农产品增收。

“长跑”业绩两极分化 中小公募探索突围路径

记者 朱妍

三季度收官,公募主动权益类基金的最新“长跑成绩单”揭晓,中小公募机构的分化图景清晰显现。

国泰海通证券的最新统计数据,截至2026年9月30日,近97%的可比公募机构近十年主动权益类基金的绝对收益率为正,平均收益率为128%,且排名靠前的多为中小公募机构。

其中,就近十年主动权益类基金绝对收益率情况来看:财通基金以70282%的收益率排名第一;信达澳亚基金排名第二,收益率为40755%;红土创新基金以38275%的收益率位居第三;德邦基金以33181%的收益率排名第四。

部分近十年业绩居前的机构,近七年、近五年、近三年的主动权益类基金绝对收益率排名也相对靠前,比如财通基金近七年、近五年、近三年的收益率分别为422.42%、132.59%和263.01%,分别排名同期第二、第二和第一;红土创新基金近七年、近五年、近三年的主动权益类基金绝对收益率分别排名第一、第六和第三。

“领跑者”的共同逻辑是提前布局赛道与体系化投研,而非依赖单次运气。格上基金研究员陈炫龙对上海证券报记者表示:财通基金以“中观产业驱动”为投研核心;信达澳亚基金聚焦科技成长、搭建一体化投研平台;红土创新基金兼顾高景气赛道与“固收+”以平滑波动。这些表现优异的基金共同点是方法统一、风格不漂移,以及长期深耕。

数据也显示,中小公募机构的首尾业绩差异显著。从近十年主动权益类基金绝对收益率榜单来看,排名靠后的亦是中小公募机构。比如:太平基金近十年收益率为-44.55%,位居榜单末位,其近七年、近五年维度的收益率同样为负;中金基金近十年主动权益类基金绝对收益率为-15.88%。

业内人士认为,中小公募机构出现业绩两极分化,是在有限的资源约束下,机构战略选择与治理能力差异被进一步放大的结果。“一些排名靠后的公司更多是因为治理不稳、基金经理频繁更换、策略缺乏连续性等原因造成了业绩为负的情况。”陈炫龙说。

业内人士认为,对中小公募机构而言,发展权益投资是“难而正确”的路。权益投资的难点在于波动大、竞争激烈、从业绩到规模的转化难;但权益投资能力是公募的核心竞争力,若能做深细分领域就仍有突围机会。

随着扶持中小公募机构的政策陆续落地,部分中小机构已获得“喘息”之机,行业或迎来多元化的发展时期。以时隔5年重新“开闸”的摊余成本法债基为例,目前有超过30家中小机构申报,多只产品获得批文后快速成立。业内人士认为,这或可为中小公募机构带来逾千万元的年管理费收入,提供稳定收入和渠道“入场券”。

“在这样的背景下,中小公募机构可尝试‘精品店’模式,做不可替代的策略供应商:在用好政策工具夯实规模的同时,借力量化与AI赋能,弥补人力的不足,并差异化布局行业主题、ODI等工具型产品。”陈炫龙说。

GSA
金石亚药
GOLDSTONE ASIA PHARM.

祝贺上海证券报创刊35周年

35
上海證券報
1991-2026