

河南漯河以产业园带动农村电商全方位发展

近年来，农村电商在河南漯河农业全产业链建设中发挥着重大作用。2020年，漯河市电商交易额315.7亿元、增长52.6%。漯河电商产业园已经成为“国家电子商务示范基地”。

据悉，漯河食品电子商务产业园2015年1月建成投入运营，占地800亩，总建筑面积60万平方米，总投资30亿元。目前已入驻双汇电商、食安天下、顺丰速运等电商及配套企业近300家，覆盖名优特新农产品、食品及食品添加剂、食品包装、食品机械、宠物食品等多个行业，带动全市2000多家实体企业开展电商业务，实现创业就业1万多人，年均线上交易额达59亿元，将漯河打造成河南省第二大快递分拨转运中心节点城市。

产业园内的电商学院隶属于漯河技师学院，先后与阿里巴巴、京东、富士康、顺丰速运、百世、杭州春客、漯河康成等多家知名企业实施校企合作，实行“订单培养”“合作共建”“工学交替”等办学模式，共同培养高技能实用型人才。学院创新人才培养模式，积极推进产教融合，实施引企入校，与漯河耘初网络科技有限公司等合作，将企业优质创业实训项目直接引进校园，学生在校期间就可直接参与到天猫“双十一”等实训项目，切实提高了学生的实际综合能力和职业素养。

电商学院副院长郭志宇告诉记者，学院实现校企紧密结合、优质资源共享，开创了“产业+就业+创业”的产教融合办学新模式。“在校学生目前已孵化出漯河华顿商贸有限公司、电商学院快递超市等24个创业团队。”郭志宇说。

方超 农民日报·中国农网记者 王奎

广东专项资助“一村一品”带头人电商培训

农村电商“一村一品”带头人提升培训营开营仪式日前在广东珠海举行。逾百位农村电商带头人齐聚珠海，共同开启为期三个月的研学之旅，“接棒”乡村振兴。

“一村一品”带头人培训，旨在为企业解决农产品上行高质量发展以及品牌打造的难题，通过升级课程体系，推动农村电商人才队伍建设，拉动创业就业。广东省人力资源和社会保障厅就业服务管理局副局长周玉光表示，农村电商培训作为全省职业技能提升行动的一部分，由广东省财政专项配套资金予以资助。

据介绍，本次培训费用是由广东省财政全额补贴（5000元/人），限额300人，面向广州、深圳、珠海招生，以期实现珠三角人才、企业、技术有效互动，助力区域要素流动。

“一村一品”带头人培训以“强技能、扶创业、促就业、创品牌”为理念，打造“理论授课+案例分析+走访参观+实战演练”的多层次培训体系，自主开发“农村电商一村一品”线上学习平台（小程序），力求全方位培养农村电子商务实操型人才。

培训结束后，表现优异的5家优秀企业，将获得第二届粤澳文化艺术节专项展销摊位及线上直播渠道等，实现学习成果有效转化。

珠海市人力资源和社会保障局副局长全冠表示，“一村一品”培训着力提升农村电商初创人员创业能力、高标准培育农村电商“一村一品”经营管理者，务求拉动创业就业，推动农村电商建设新模式和新业态发展。

邓媛雯 唐艺宁

山东冠县线上线下结合推进产业升级

“依托冠县农产品大市场的优势资源，我们建立了农业电商产业园，目前已经有十几家电商入驻，线上销售油桃、樱桃、黄瓜等几十种农产品。同时，坚持线上线下市场相结合，构建了长期稳定的产销衔接机制，推动了产业升级。”山东省冠县农产品大市场招商经理许丽军介绍说。

冠县以实施乡村振兴战略为总抓手，大力发展特色农业产业，依托冠县农产品大市场的优势资源，帮助农户打通网上销售渠道，实现线上线下同步融合销售，让农产品“走出去”“卖得好”。目前初步形成了林果、蔬菜、畜牧养殖三大主导产业，形成了苹果、葡萄、油桃、大棚蔬菜、绿化苗木和蛋鸡、肉牛养殖等七大特色产业。冠县崇文街道更是打造了西范庄、孙碰、李八里等十余个“一村一品”的特色村庄，极大地促进了农民增收。

“我新上了两个大棚，有四亩地，加上电商帮忙销售，今年会有一个好收成！”冠县崇文街道吉固村村民孙延敏说。

下一步，该街道将借助全域土地综合整治示范镇建设的有利时机，在发展休闲产业、公司化运作、拓展电子商务、培育龙头企业等方面下功夫，着力推动一二三产融合发展。

唐明强

重庆忠县农村电商公益课堂助力产业振兴



为提升村民使用电商销售自家农产品的意识，近日，重庆工商大学“小云雀服务队”来到重庆忠县新政村党群服务中心，开启了农村电商公益课堂。

重庆工商大学电商专业学生冉昕瑜通过视频和案例讲授了开店和电商运营的基础知识，并用忠县当地农民的成功案例激励村民们要勇于尝试，运用各大电商平台实现农产品上行销售。在课堂上，大学生们还手把手地帮助村民了解如何通过手机在淘宝、京东等APP平台开设店，让村民们进行实操体验。

该服务队还作为当地村镇企业免费搭建电商平台。未来，他们将与忠县石宝镇新政村驻村工作队开展深度合作，持续为新政村开展各项公益电商服务活动，助力产业振兴。图为重庆工商大学电商专业学生冉昕瑜（右）在给村民授课。

王倩 文/图

历经多次产业革新成就了国内酥梨第一品牌，如今，农村电商的蓬勃发展，让这一产业再次迎来升级的历史机遇——

看砀山酥梨如何续写辉煌

农民日报·中国农网记者 韩喆

166年前，黄河从安徽砀山改道北徙，在这个小县城北部留下一条东西长46.6公里的废河道，当地人称之为“黄河故道”。改道虽然结束了砀山长期洪涝灾害的历史，但废弃的河床也沉积了大量来自黄土高原的泥土，并逐渐风化成沙。在之后很长一段岁月里，不少砀山人都留下了“张嘴沙打牙，庄稼被打瞎”的不堪回忆。

60年前，为了一改“风沙里过日月”的窘境，砀山人开始了种植梨树防沙治沙、修复生态的努力。几十年下来，这片270平方公里的土地上已经建成了世界规模最大的酥梨生产基地和享誉全球的水果产业，“砀山酥梨”也在历经多次产业革新后成为国内酥梨的第一品牌。不久前，记者再次探访砀山发现，农村电商的蓬勃发展，让这个当地传统特色产业再次迎来升级的历史机遇。

两次升级：“从无到有”与“从有到强”

从20世纪50年代开始，砀山动员全县在黄河故道栽种耐盐碱、耐旱涝的梨树，这让拥有两千多年栽培史的酥梨品种在砀山生态治理的过程中扮演了重要角色。

“砀山酥梨最大的特点，就是酥脆浓甜，历经多年它还是它。”砀山县副县长陈新启说，“两千多年里历经各种灾害，每次都可能导致品种进化或退化，但其酥脆浓甜的特征被稳定地保留下来。”

“酥脆浓甜”在如今“名品云集”的水果市场上并不新鲜，但在20世纪80年代的中国市场却异常稀缺。90年代中期全国水果商人汇集砀山抢梨，是全国都不多见的场景。“地头收购价每斤接近2元，一亩梨园成就一个万元户。”陈新启说。

和水果商人一起来的是各地的梨苗商人，他们将砀山酥梨引种到了江苏、陕西、河南、山西等地。到2004年，除砀山本地有50万亩连片种植的砀山酥梨外，全国各地引种面积近500万亩，几乎占到当时全国梨树种植面积的1/3，产量达到全国梨总量的48%。

但产量的激增也让产品的势能快速耗散，到2003年至2004年，产地批发价降到了90年代的1/5。这也标志着砀山酥梨第一次“从无到有”的产业红利结束了；全国的水果市场也基本从那个时候开始由供给短缺向供给过剩转变，市场上很难再出现“爆品通吃”的机会。

于是，砀山县政府于2001年制定了“4111”计划，三年后又修订为“3211”计划，即保留优质砀山酥梨30万亩，通过“高接换头”发展优质新品种及加工品种20万亩，发展优质黄桃等杂果10万亩，同时更新苹果新品种，并稳定面积达10万亩。

“高接换头”可以保留原来果树，在树冠部位换接其他品种，好处是可以节省从树苗到成年的时间，代价是无法改变树龄、树间距。

但是，砍结了果的树，嫁接新树苗终归是



王小辉在果园里察看今年砀山梨的长势。

王从启 摄

一次巨大的冒险，谁也不敢保证新产品一定成功。此时，当地甚至有人喊出了“不换思想就换头”的口号，鼓励把酥梨的“头”换成皇冠梨和翠玉梨的“头”。慢慢地，从政府到果农都逐渐接受了新的种植方式，尤其是皇冠梨残渣少、酸甜适口、成熟时间早等特点，既弥补了风味的不足，还拉长了砀山产区梨的销售期。

除了河北黄冠梨外，砀山还陆续从其他国家引进了各类新品种16种、品种上百个。

在梨的绝对产量下来后，砀山还涌现出了一些“知名”的“替代品”，其中名气最大的当属黄桃。砀山目前也是世界第三大黄桃产区，种植面积15万亩，年产30万吨。

黄桃最常见的吃法是做成罐头。砀山虹桥食品公司负责人徐奥介绍，砀山本地水果罐头厂早期主营的是蔬菜罐头，由于西北和东北地区冬季缺少新鲜蔬菜，因此是罐头的主要销售地；吃菜难解决后，工厂更新产品就以黄桃罐头取代蔬菜罐头。

经过这一系列“操作”，罐头把砀山的水果产业从农业升级到了“工业”，不仅消化了非商品果，还提高了产品附加值。2020年全县水果加工产值190亿元，黄桃罐头产量居国内第一。

控产量，引进新品种，调整种植结构，发展水果加工业，一套组合拳，这是砀山水果产业“从有到强”的第二次升级。

电商来袭：消除壁垒与新的挑战

第三次全面升级，同样极富时代性：互联网的到来为砀山的果业带来了新的生产方式和供求机制。

虽说很难说明具体从何时开始，但可以确定的是，电商入场后传统水果销售中的一些旧壁垒被推平，取而代之的是新规则的建立。

“此次陕西苹果飞向太空，不仅对行业是一个正向的激励，对产业界、科技界也是一个很大的鼓舞。同时对消费者、市场认知陕西苹果是一个很好的公共宣传机会，无形中进一步增加了陕西苹果的市场竞争力和消费者的认可度。”霍学喜说。

据了解，此次供应航天员的苹果，来自陕西华圣现代农业集团。目前，华圣集团已与阿里

有11年，滚动投资8000万元，建成2万吨冷库。各地水果商人把收购的果子存放在冷库中，等待最好的销售时机。2017年，纪宗文和妹妹纪盼开起了网店，开始做电商。

“以前给各地供货，报价都不一样，南京的价格和上海的肯定不一样。”纪宗文说，经过层层中间商，消费者在每一个水果摊上买的价格也不一样。

电商入局后，价格透明，中间商很难再靠信息不对称赚钱。

第二个被打破的是品类壁垒。砀山的水果不仅要与其他产区水果竞争，甚至还要和全世界优势产区的水果竞争，进口的智利车厘子、新西兰猕猴桃、泰国榴莲、越南芒果等水果，给消费者提供了来自全世界的选择。同时，一些电商平台打造的“新品爆款水果”，比如会理软籽石榴、丹东99草莓、四川爱媛果冻橙、福建琯溪蜜柚、云南石林人参果等，这些水果单价高，抢走了一大批爱尝鲜的年轻人。

至此，竞争不再是某几个批发商之间的博弈，而是产区和产区间的竞赛。一颗小小的水果，比拼的是从育种、标准化种植、现代产业链、销售渠道、快速获取市场信息、准确决策到打造品牌的全面能力。

2019年砀山县政府选择3000亩集中连片优质梨园，建设集“智能化管理、标准化生产、品牌化销售、农旅相结合”为一体的“一号梨园”，代表了砀山梨种植的最高水平。其中运用了大量传感器、自动杀虫装置、水肥一体化等设施，砀山县梨树研究中心主任田娟表示，这个高标准梨园主要用于示范，引导种植户进行标准化生产。

然而梨农年纪偏大，很多60岁以上的老人，对设施投入的账算不清，再加上梨树历史悠久，很难改变树型、树间距，机械化潜力有限。

黄桃罐头产业也面临类似问题。徐奥自2015年接手家族罐头厂后，每年都改造生产

MMC达成合作协议，售卖飞天苹果，消费者通过互联网就可以买到“天地同步”的优质苹果。

“我们的苹果从种植、采收、储存都严守各项标准，将标准化落实到每一个环节。采摘后24小时内入库，以保持鲜果口感及营养最佳状态，这也是我们的苹果能最终‘飞天’的底气所在。”华圣集团品牌总监李永强说。

“‘飞天苹果’入驻电商后，可以更好地提升陕西苹果的市场竞争力和品牌影响力。进场社区电商也让产地的优质苹果和社区里的需求者做到精准匹配，生产者和消费者实现无缝对接。”霍学喜指出，陕西苹果这几年搭上了电商发展的快车，得到了迅猛的发展。但他在调研中也发现，目前，80%的果农依然是通过果商收购的方式销售苹果，利用网络销售的比例仅占11%。小农户的生产模式、碎片化的经营管理，给产业数字化运营带来很大的挑战。

“当前，苹果网络销售依然是平面市场和无序竞争市场，实现产销一体化经营的比例较低。要依托苹果供应链、价值链和产业链模式，建设现代市场营销体系，推进苹果产业向数字化变革，以销促产。”他认为，数字化转型对促进陕西苹果高质量发展、稳定果农收入、提升产业效率，都具有重要意义。

“我们线上线下累计销售了12万多斤山茶油，销售额达到800万元。”如今，姜万宝夫妇在电商平台上闯出了一番天地，成为当地颇有名气的“电商达人”。

在赣东北的上饶市玉山县，从农校毕业的陈

文标在一家台企工作一段时间后，于2012年返乡创业。“那时候我发现外面农业发展得很好，而家乡的农业还很落后。”

2014年，由于务工企业不景气，大沽乡垄下村村民姜万宝和妻子刘芳决定返乡创业。“家乡的山茶油、土蜂蜜那么多，我们就想能不能放到网上去卖。”姜万宝说。

回乡后，姜万宝夫妇开始自学开网店。2015年，他们搭上了农村电商的快车，成了村里“邮乐购”电商服务站站长，收购村民的山茶油、蜂蜜、葛粉、灵芝、红菇等土产品，然后通过邮乐网等互联网平台销售。

“我们线上线下累计销售了12万多斤山茶油，销售额达到800万元。”如今，姜万宝夫妇在电商平台上闯出了一番天地，成为当地颇有名气的“电商达人”。

在赣东北的上饶市玉山县，从农校毕业的陈

农民日报·中国农网记者 胡明宝

近日，在我国首个空间站天和核心舱里，一组航天员在太空吃苹果的视频火了：画面中，汤洪波扎着马步拿着苹果一边吃一边工作，身旁的聂海胜、刘伯明也吃得津津有味。这是我国首次将新鲜即食苹果送入太空，打破了以往太空中只有冻水果的状况。

“航天员吃的苹果产自陕西，源于中国苹果核心优生区之一。”国家苹果产业技术体系首席科学家、西北农林科技大学教授霍学喜介绍，陕西苹果皮薄肉厚、脆甜可口、耐储存，而且富含多种维生

江西邮政电商为返乡创业者“筑梦”

吴鹏泉

盛夏时节，走进江西赣州市会昌县晓龙乡晓村村，一排排蔬菜大棚很是吸睛。笔者随当地一家农业合作社负责人陈金亮走进大棚，察看贝贝南瓜的长势。

“我们一年要收购600多万斤贝贝南瓜，除了自销渠道外，今年还和会昌邮政合作了。”陈金亮称，其合作社已在邮政电商平台上销售贝贝南瓜7000多单，交易额达22万余元。

素有“江南粮仓”之称的江西自古就是鱼米之乡，特产丰富。如今，农村电商已成为当地农产品销售的重要途径。

近年来，中国邮政集团有限公司江西省分公司(简称“江西邮政”)大力推进实施邮政电商扶贫工程，构建农村电商服务、产业、生态体系，助

推农产品变商品、商品变网货、网货出精品。

去年受疫情防控影响，从事腐竹加工行业的江西宜春樟树市市民徐新华，面对产品难觅销路急得睡不着觉。“后来我们和邮政合作，10个月时间卖出去40多万元的腐竹，产品卖到了全国各地。”

在蜿蜒的清溪河畔，赣州市赣县区一家农业公司负责人邓海洋也曾因农产品滞销而犯愁。

“我们主要生产茶树菇，去年在邮政分销平台上卖了5款产品，目前共有茶树菇订单4693份，销售金额36.68万元。”邓海洋说。

数据显示，截至今年5月底，江西邮政累计建成电商扶贫站点657个，对接产业合作社573家，对接培育农产品产业基地114个，累计上线农产品3800余款，实现线上线下销售总额5.4亿元。

距离县城60余公里的赣州市宁都县大沽乡，是江西八大油茶基地之一。因地处大山深

处，当地优质农产品不仅卖不上好价钱，而且也让更多外地民众“无缘尝鲜”。

2014年，由于务工企业不景气，大沽乡垄下村村民姜万宝和妻子刘芳决定返乡创业。“家乡的山茶油、土蜂蜜那么多，我们就想能不能放到网上去卖。”姜万宝说。

回乡后，姜万宝夫妇开始自学开网店。2015年，他们搭上了农村电商的快车，成了村里“邮乐购”电商服务站站长，收购村民的山茶油、蜂蜜、葛粉、灵芝、红菇等土产品，然后通过邮乐网等互联网平台销售。

“我们线上线下累计销售了12万多斤山茶油，销售额达到800万元。”如今，姜万宝夫妇在电商平台上闯出了一番天地，成为当地颇有名气的“电商达人”。

在赣东北的上饶市玉山县，从农校毕业的陈