

行业聚焦

小岛上来了“买菜业务”

□□ 农民日报·中国农网记者 韩啸

“汪洋万顷青于靛，小屿珊瑚列画屏”。郭沫若笔下的黄海明珠——辽宁大连石城岛一直是海之天险，也可谓山城之要塞。

这个近万人生活着的小岛上，有北漂归来的“90后”创业小夫妻，有像黑脸琵鹭一样春来秋往的台湾商人，有出海作业的渔民和海鲜店女老板，当然，只要轮渡不停，更少不了那些日复一日带着快递上岛的物流公司职员的身影。

这座小岛虽与陆地割离，却也受到了外部世界快速发展的影响，时间久了，岛上的人们也都成了发展大潮中的一朵朵浪花。

“自媒体+民宿”让年轻人返岛创业

每一个黎明，32岁的张维鹏都是被鸟儿唤醒，然后就在自己经营的石城岛南海一品度假村忙碌起来。打扫院落、修剪花枝、摆弄厨房里的粮食和蔬菜，以及迎接一批批的游客。

他时不时地关注着手机里的天气信息，因为海上的风力经常超过八级，渡船一停航往返的客人只能“望洋兴叹”。

这是张维鹏回到家乡石城岛的第七年。他在14岁时独自离开海岛去庄河市读书，然后越走越远，先后到了鞍山和北京读书，又因工作原因游历各地。“大城市挺好的，但就是惦记家乡带着海盐味儿的风，香甜的虾酱，还有越来越需要自己的父母。”

2014年，张维鹏回到了石城岛，他和妻子赵倩的选择是在岛上开一个度假民宿，“我们的民宿虽然不大，却可以成为一个窗口，帮我们梳理思绪，看到整个乡村的发展变化。”现在的石城岛上已经有大大小小的民宿70家左右，在清寒夏日静候四方来客。

民宿开门迎客的2015年正是自媒体的兴起之年，夫妻俩在那个时候养成了拿着DV走走拍拍的习惯，记录下海岛的点滴变化和美好。拍摄是表达方式，也是思考方式：昔日的庄河港成了通航不再受制于潮汐的万吨深水大港，民宿门前的水泥路换成了平坦的柏油路，岛上居民能“下单”全国各地的特色食材，客人吃着自己赶海挖回的贝类海鲜，夜空下绽放的烟花让孩子们笑开了花……一个个短



姜福种每天都会关心天气，确保将岛民快递准时送达。

沈晓凯 摄

片被上传到微信、抖音等平台，获赞无数，无形中成了石城岛的新名片。

与张维鹏民宿一墙之隔的是一家台湾风格的小饭店，餐饮主打不是海鲜而是正宗的台湾菜品，小黑板上“卤肉饭”被做了大大的标注。老板杨力衡来自台湾，他像海岛上的珍稀物种黑脸琵鹭一样春来秋往。“黑脸琵鹭在我们那边非常有名，全球可能不到5000只，台南是黑脸琵鹭的固定越冬地，想不到繁殖地竟然在这里。”杨力衡分享他第一次来到石城岛时的感受，觉得缘分实在妙不可言。

杨力衡推出的招牌卤肉饭等特色台湾美食，是他的乡愁。以前，他总是会从台湾大包小包地带着各种食材进岛，这慢慢成了一件让他发愁的事，现在很多电商都成熟了，“需要什么新鲜食材、日常用品，都可以直接送到岛上来，太方便了！”

生鲜电商让岛民吃上“一元芸豆”

快递进岛到家，让赵倩在千里之外也能吃到家乡味道了。她经常在网上平台购买山东大煎饼和干豆腐。2020年底，拼多多的生鲜业务“多多买菜”也开进了岛，这让赵倩的

美食清单又多了不少新的选择。仅6月29日这一天，她就收到了22样商品：从青椒、黄瓜、丹东铁柿子到柠檬、蓝莓、海南的火龙果，满满两大兜子，“因为新鲜、便宜又方便啊。”

在岛上“中心区”居住的邹玲也经常网购，给孩子买衣服和零食，“孩子越来越挑食，土生土长的海岛人居然不爱吃海货了。”邹玲抱怨，她一直一个人带孩子，经营着一家海鲜专营店，每天都是精打细算过日子。自从生鲜电商进了岛，邹玲顿时觉得日子轻松了不少，“岛上的芸豆要卖3块钱，团购才一块多钱。基本上能便宜一半。”

她现在每天盼着休渔期过去，“以前我都是去渔船上抢购海货，然后卖给周围的人，要么就是卖给上岛的游客，一年到头挣不了几个钱。这两年岛上的物流可以寄快递了，我的海货已经能卖到大陆上去了，基本上顾客们头天下单第三天就能上桌吃，大家现在都知道我们石城岛的海鲜好吃了，成了品牌了！”

物流“姜老板”的“架桥业务”

快递到家、海货出岛，也带来了四面八方的关注和五湖四海的朋友。日子越过越好，

做物流的姜福种既是见证者，也是最重要的参与者。

姜福种生于1978年，体格健硕、面目黝黑、脸上总挂着笑，一张嘴就是“海蛎子味”的当地话，典型的海岛人形象。虽然是长海县人，但对石城岛来说并不算外乡。2017年，做水产养殖的姜福种谋求转型，在岛上开起了物流公司。“像石城岛、王家岛这样的海岛，岛民购物很不方便，我想通过自己的努力做出一点改变，在两个海岛和陆地之间搭起一座‘桥’。”

6月26日早上6点多，姜福种的手机收到了气象台六个短信提醒，通知海风级数的时刻变化，因为一旦风力超过八级，轮渡就要停航，快递就进不到岛上。“一会说风力超过八级，一会又说降到了七级。”姜福种的心情就像过山车，庆幸的是，那一天的渡轮顺利通航。

每收到一个短信，姜福种就会第一时间发到他的各个微信群里，那里面有石城岛和七八海里外的王家岛的所有客户，10个群加起来有近4000人。他说，及时通知配送情况，让大家有个心理准备，这也是他的基本职责。

2017年以前，虽然庄河港到石城岛和王家岛之间的轮渡班次增加了不少，但始终没有专门做货物运输配送企业，普通居民的快递一直很难送到岛上，网购的“最后一公里”始终没有打通。

创业之初非常艰难，有时候送货车还会空跑，船票打了水漂。但姜福种坚持住了，挺过四个月后，岛里物流渐渐拥有了良好口碑，自己的业务终于“扭亏为盈”。

慢慢地，越来越多的快递从全国各地漂洋过海登上岛来，尤其是去年底“多多买菜”进岛后，岛里物流在庄河的分拣大厅里经常摆满了各种蔬菜水果、饮料牛奶，甚至还有开着花的小盆栽。最多的时候，姜福种一天要安排工人往岛上投递超过5000单。

“挺自豪的吧，我做到了！”坚持了4年，姜福种对当下自己的工作成绩挺满意，现在他正在琢磨，怎么把岛上这些稀罕的“特产”“海鲜”通过互联网卖到全国各地。

“十四五”开局，推进乡村振兴的关键之年，许许多多如石城岛、悬崖村一样的偏远之地，正在不断涌现的各式各样新农人和农村电商的共同带动之下，融入蓬勃发展的时代浪潮里，欣欣向荣。

释放乡村振兴潜力

畅通农村寄递物流体系，归根到底在于释放农村生产及消费潜力，促进乡村振兴。

农业农村部市场与信息化司负责人陈勇介绍，2019年底，农业农村部、国家发改委、财政部和商务部联合印发《关于实施“互联网+”农产品出村进城工程的指导意见》，提出加强农产品物流体系等10项重点任务。一年多来，农业农村部扎实推进工程建设，择优遴选了110个试点县开展试点，创新运用市场化机制，公开遴选94家企业参与试点建设，帮助试点县建立完善适应农产品网络销售的供应链体系、运营服务体系和支撑保障体系。

“从目前看，工程实施效果良好，2020年全国农产品网络零售额达5750亿元，同比增长37.9%，832个国家级贫困县农产品网络零售额总额达3014亿元，同比增长26%。”陈勇举例说，试点县安徽祁门是酥梨的主产区，通过工程实施，当地企业与电商企业、物流企业等深度合作，发挥互联网销售短平快的优势，依托完善的农村寄递物流体系，解决了酥梨不易保鲜、成熟期集中的问题，实现“今天在树上、明天在路上、后天在餐桌上”。

上半年,农村地区快递收投量超200亿件,同比增长30%以上——

农村寄递物流体系更通畅

□□ 王俊岭

7月26日，在国务院政策例行吹风会上，国家邮政局副局长陈凯表示，今年上半年，我国农村地区快递的收投量已超200亿件，较去年同期增长30%以上。完善农村寄递物流体系，将有助于进一步满足广大农民对更高标准、更多种类的寄递服务需求，充分发挥邮政快递业在服务乡村振兴中的重要作用。

“快递进村”成效初显

健全县、乡、村寄递服务体系，补齐农村寄递物流基础设施短板，更好满足农村生产生活和消费升级需求，是全面推进乡村振兴的必然要求。近年来，我国农村寄递物流体系建设取得了三方面新突破：

在网络组织上已具备一定基础。邮政网络方面，全国建制村已实现直接通邮；快递网络方面，通过实施“快递下乡”工程，主要快递企业已实现县级区域全覆盖，乡镇网点覆盖率接近98%。在此基础上，2020年，国家邮政局深入推进“快递进村”工程，推动快递企业下沉网络，增加服务供给，提升了建制村快递的通达率。

地方实践

□□ 彭红玲 农民日报·中国农网记者 杨丹丹

“每天产杭椒5000斤，主要运往周谷堆批发市场，今天的这批杭椒刚刚拉走。”安徽省肥东县牌坊乡民丰蔬菜种植专业合作社社长许伟喜笑颜开，今年合作社的杭椒又是大丰收。

广袤的田野上，一栋栋用镀锌钢管和瓦滴长寿农膜建成的钢架大棚鳞次栉比，像一支支受阅部队，傲然挺立在蓝天白云下，蔚为壮观。“这里共有112亩，76栋大棚。”许伟难掩自豪之情。棚内，翠绿的杭椒挂满枝头，一派生机盎然的景象，工人们正在热火朝天地忙着采摘杭椒，分拣、打包、装车。目前，他的合作社每天采摘的工人大约有20人，都是家住附近的村民，平均日工资70元左右，加班另外计算，年人均增收2万元左右。

“我们的杭椒不愁卖，一年两季，每季平均上市期为两个月，跟周谷堆市场签下订单，每天定量300箱，剩下的由乡杭椒产业协会统一收购，运往上海、杭州、南京等地销售。”许伟告诉记者，“这里装车出发，24小时之内就能抵达北

“直播+直供”肥东杭椒成“网红”

京，如果发往杭州，晚上出发第二天一早就能到达。”安徽省长三角绿色农产品生产加工供应基地——肥东县荣建杭椒蔬菜专业合作社负责人张虎介绍道，他的杭椒种植面积达5000余亩。

杭椒在肥东已经有30余年的种植历史，目前，该县从事杭椒种植的农业企业达60多家，棚室栽培面积5万余亩，年产量达12万吨，是全国三大杭椒生产基地之一，产品畅销北京、上海、武汉、南京、杭州等大中城市，产值近15亿元，带动脱贫户400多户1500余人，人均增收近万元，是该县乡村振兴的“大产业”。2020年入选“全国名特优新农产品”名录。

“1号大棚室内温度38.5摄氏度，室内湿度48%……”种植杭椒是门技术活，为了创造出杭椒最适宜生长的温度、湿度、土壤状况等，农业物联网系统在这里“大显身手”。

“我们坐在控制室里，就能清楚地了解大棚内哪儿缺水、缺肥，然后直接通过农业物联网自动控制管道施肥、浇水，既节省了人工成本，又提高了杭椒产量。”肥东县翠竹家庭农场负责人元运竹得意地说道。

随着杭椒产量的提高，杭椒保鲜期短，不能长时间运输、市场不稳定等问题逐渐显现出来，产品损耗大、品相不好、价格卖不上去，成了困扰种植户的烦心事。据肥东县农业农村局负责人介绍，该县投资2900多万元，在田间地头新建95个蔬菜瓜果田间仓储保鲜冷库，建筑面积1.16万平方米，容积约3万立方米，采摘上来的杭椒可直接送入冷库保鲜。积极加大农产品骨干冷链物流园基地建设，安徽惠之园食品有限公司、安徽谷之润食品有限公司等20家农业产业化龙头企业建设冷藏、冷冻库10多万立方米，购置冷藏车100余辆，形成了覆盖农产品生产、加工、运输、储存、销售等环节的全程冷链物流体系，切实改善农产品品质，灵活根据市场需求供货，促进农民稳定增收。

“这是我们家的杭椒种植基地，品种齐全，上好货……”走进该县民新民族社区的肥东真诚蔬菜种植专业合作社直播间内，本地网红主播正在通过肥东严选直播平台，推介刚刚采摘的火红的杭椒新品种。据肥东县商务局主要负责人介绍，为了提高杭椒的销量，该县通过“电商直

播+基地直供”的方式，拓宽了农产品销售方式、带动农民增收，在牌坊乡、桥头集镇建成首批乡镇直播基地并投入运营。通过火爆的电商直播，杭椒摇身变为市民餐桌上的“网红爆品”，一笔笔订单纷至沓来，“我5月份入驻‘多多买菜’电商平台，现在平均一天大概能卖1000多单，活动期间一天最多能卖5000多单，正常平均每天线上销售额达8000元。”张虎高兴地说。通过线上线下销售，今年上半年肥东杭椒的销售额已经突破6亿元。

以椒为媒，以节会友，以会聚智，以节促销。为了提高“肥东杭椒”的知名度，做大做强杭椒产业，建成“牌坊杭椒”特色农产品优势区，肥东县连续两年举办以“包公故里 肥东杭椒”为主题的杭椒节，面向全国观众进行现场直播。邀请专家召开杭椒产业发展交流论坛、产销对接会，围绕杭椒产业的发展、生产经营、电商销售渠道及如何产销对接等方面给杭椒种植户传授送宝、剖析难点、启发思路，全面提升杭椒种植户的生产技术和管理水平，拓宽销售渠道，为肥东杭椒规模化生产、品牌化发展贡献智慧。

“多亏朱书记联系电商帮忙，我家的土鸡、土鸡蛋、干菜才销得这么快，收入比以前高多了！”近日，看着年轻的书记帮助推销自家的土鸡和干菜，湖南张家界市慈利县金岩土家族乡乐园新村60多岁的李奶奶满脸笑意。

她口中的“朱书记”是慈利县乐园新村新当选的村支部书记朱成立，以前他是帮村民销售特色农产品的电商达人，如今他的身份里还多了个“书记”。

“大学毕业后先是在深圳一家企业从事软件开发，2019年为了照顾年迈的父母，我选择了返乡创业，刚回来时也不晓得选择什么项目。”谈起往事，朱成立打开了话匣子。“后来觉得电子商务有前景，就创立了‘土家妈妈’电商服务站，2020年又加入了乐园新村电子商务服务站，通过直播等方式带货，不仅为家乡农产品拓宽了销售渠道，也为自己带来稳定的收入。”

“以前我只是从事电商工作，现在要感谢村民们让我成为乡村振兴的‘领路人’，通过与村支委的几名同志多次商议，今后几年我们将结合电商产业打造适合本村特点的特色经济。”朱成立满怀信心地说道。

与朱成立类似，甘堰土家族乡甘堰村新当选的党支部书记杨年波也曾是农村电子商务服务站的一名负责人，杨年波对笔者说，由于受交通等诸多因素的影响，村民的一些农产品难以顺畅销售，是电商人村让他看到了曙光。

2018年，杨年波成为农村电子商务甘堰村服务站负责人，他帮助村里的脱贫户向灼堂将自产的腊肉、米酒、土鸡蛋等通过当地的“十里团”电商平台销售，不仅销路好，效益也高，也调动起了向灼堂发展养殖业的积极性。如今，全村有65户245人像向灼堂这样的村民把自家生产的“土货”通过电商销售，人均年增收800元以上。

慈利县中景电子商务有限公司是全国电子商务进农村综合示范项目承办企业，负责人莫洪军介绍说，公司自成立以来，采用“互联网+农产品+村点”的现代化营销理念，铺设乡镇村级电商服务站与农村市场对接，通过自建物流体系及电子商务平台让农产品外销，基于电商服务站运营，让老百姓充分享受良好的电商购物体验，又能在平台挣到钱。

莫洪军欣喜地说，像朱成立、杨年波这样的农村草根电商达人，在慈利县还有不少。虽然他们看起来不像“网红大V”动辄千万的流量、上亿元的成交量，但“星星之火，可以燎原”；已有4位曾经的“电商达人”当选为村支部书记，为乡村发展注入了活力。

全江玲 黄岳云

电商助农

与台风赛跑 皋泄村果蔬“抢”上市

“这下好了，西瓜不会烂在地里了。”7月22日13时，浙江定海白泉镇皋泄村村民王成足抢抓的1200斤西瓜有了销路。随着强台风“烟花”步步逼近，皋泄村党委联合定海区农合联开展了一场与台风赛跑的爱心助农活动。

“眼下农户们正在抢收果蔬，我们打算借助‘海山农汇’电商平台，帮大家解决台风天果蔬滞销的难题。”皋泄村党委副书记舒军杰一边说一边忙着跟工作人员一起将当天从农户那里收来的3000斤西瓜称重、装车，送往定海的各个自提点。

今年66岁的王成足以务农为生，每年夏天靠卖西瓜贴补生活。王成足告诉笔者，西瓜种植靠天吃饭，2019年台风“米娜”期间整片瓜田被水淹的情景，他记忆犹新。

“今年我能收5000斤西瓜，台风要来了，我正在愁怎么办才好。没想到村里主动联系我说要帮忙卖西瓜，西瓜一收去就把钱给我了。”王成足说。

和王成足一样，皋泄村从事果蔬种植的老人不在少数。皋泄村党委排摸统计后，在村里设立了3个果蔬收购点，“除了西瓜，我们也收购桃子，还有南瓜、玉米、茄子等十余种蔬菜。为了打消农户顾虑，果蔬一经收购，称重，先由我们垫付费用，再统一跟平台结算。”舒军杰告诉笔者，截至目前，皋泄村党委已帮助农户销售西瓜近6000斤、桃子2000余斤。

得知皋泄村的这场助农活动后，舟山市多家爱心单位纷纷伸出援手。有一家爱心单位一次性就收购了1000斤西瓜。定海区农合联依托有关单位，在全区设立多个临时果蔬自提点，方便爱心人士第一时间就近取货。

乐佳泉



日前，湖南宁远电子商务第五期技能培训班在柏家坪镇坝子头村圆满结业，50余名村民参加结业考试。

今年以来，该县积极开展电子商务培训，围绕短视频拍摄、抖音快手直播及平台运营创作展开，主要以视频制作、短视频运营的相关知识为主，采取理论教学、现场演练等教学方式，帮助村民系统掌握直播电商的相关技能和知识，切实拓宽村民销售渠道，带动村民增收致富，加快电子商务助力乡村振兴发展的步伐。

骆力军 摄