

电商助农

诺邓火腿网销全国

——电商“助农车间”带动边陲土特产走出大山

□□ 农民日报·中国农网记者 欧阳靖雯

盛夏，在云南省大理白族自治州云龙县诺邓马金桥商贸有限公司(以下简称“马金桥公司”)车间内，工人们正熟练地操作着机器，将火腿进行深加工。同时，切片火腿、火腿丁炒饭宝等深加工产品被装进快递箱，等待着快递员上门揽件，发往全国各地。

这个车间正是拼多多援助设立的。2020年8月，为解决云龙县当时的产业发展困境，拼多多借助东西部扶贫协作机制，通过沪滇合作平台，在上海、云南两地政府部门的推动下，正式在云龙县诺邓镇马金桥村民小组落户诺邓火腿“助农车间”，提供资金支持企业购买相关的生产设备，以扩大生产规模、优化生产供应链并开发衍生产品。

两年过去了，现在助农车间的年产值可达6000万元，带动周边人口务工约4000人次。

“你別说是家里闲置的烤烟房了，我们现在都新建房子腌火腿挂火腿。”55岁的村民杨会兰也在厂里找了份工，说起现在的好日子，脸上乐开了花，她怎么也想不到以前就“自家吃一吃”的火腿现在变成了“金腿”。

曾经藏匿深山的美味

滇西的崇山峻岭中，澜沧江支流沱江蜿蜒而过，在山脚下绕出一个“S”型的大湾子，形成了“太极图”的天然地貌奇观，有着1600余年历史的白族古村诺邓就藏在山谷之中。

在诺邓山区，醒目的红色砂岩中散布着不少天然的盐井，这些盐井成就了山里人特殊的美味。近两千年历史的盐井是大自然的馈赠，盐与猪腿的完美结合，产生绝佳的风味。2016年，因《舌尖上的中国》播出，世人的目光再次关注到这一西南边陲的山乡世界。不少老饕循迹前往，探寻这“千年一腿”的秘密。

诺邓火腿的腌制过程很简单，将自制的盐均匀地覆盖在火腿上，反复揉搓。不过一条成熟的火腿需要经历三年的自然发酵，才能长出完美的油花，彻底风干后，火腿上的脂肪最终将氧化成特殊的美味。火腿用刀解开，每个部分都有不同的吃法，中间骨头的肉是最好的，三年以上的诺邓火腿可以生吃。

“当时《舌尖》播出时，诺邓火腿还只是我们当地的土特产，是藏匿在深山里的的美味。每逢节庆我们本地邻里、亲戚朋友之间都会互送的手工火腿，但是对外还是非常小众的。”徐琨斌说，自节目播出后，诺邓火腿名声渐渐被传开。不过让其真正走出大山“破圈”销全国，还是有赖当地电商的发展。



助农车间内，工人正在对“三年腿”进行切片加工。

闵杉 摄

如今，上半年农忙，下半年腌腿，老乡放开胆子养猪了，闲置的老房子挂起了火腿，村里一年到头都热热闹闹。

脱贫户变身火腿管家

42岁的黄尧军家住在诺邓古村的山腰处“地标”大青树旁，他去过最远的地方是云龙县城。患有类风湿关节炎的他2012年以前在县城里开摩的拉人，一个月刨除油费、生活费仅能剩下一二百元。2013年病情加重，站立也成困难的他回到了家中，而家中的老母亲同样患有类风湿关节炎，情况也只比这个大儿子好一些，两个弟弟只能远赴广州打工，每月领了工资省吃俭用寄回家给母亲和大哥看病。

2015年，随着越来越多的人到诺邓旅游，黄尧军萌生了腌制火腿的想法。可由于工序复杂，销路难以保证，生活虽有了一点起色，却没有明显改善。

转折发生在了2016年。此前，诺邓火腿只是土特产，虽然有一定的知名度，但是产品单一，带动相关农户脱贫和企业发展空间有限。更关键的是，火腿一大只的包装规格不符合大多数人的消费习惯。2016年，随着沪滇合作的加深，诺邓火腿入驻了上海的云品中心。有一次，云品中心举办特色品鉴会，策划了诺邓火腿与西班牙火腿的“盲品”活动，在不知产地的条件下，不少消费者发现，诺邓火腿的品质和口感可与国际顶级的产品媲美，且以4票的优势胜出。

为继续拓宽销路，云龙县里探索出“产业扶贫+消费扶贫”模式，即由双方党委、政府牵线搭台，由上海帮扶开拓市场，发动社会各界通过工会采购、爱心采购等方式打开销路；由云龙绿色食品协会开展绿色食品认

证、打通供应链，组织企业统一销售；由本地企业负责统一标准、统一加工、统一包装；由合作社负责组织生产、建设养殖基地；由贫困户按合作社要求进行规范种植。

在这样的模式下，贫困户被真正带入了产业链中，逐渐有了稳定增收的新途径。黄尧军家就在此时成了马金桥公司的家庭车间。每年冬天，腌制好了的火腿会从工厂送到家里，他们只需要负责日常的维护即可。在黄尧军家的老宅里，两间发酵房内分别挂着“一年腿”“两年腿”“三年腿”，一家人精心呵护照料。等到火腿腌制期到，工厂又会再次进行保底回购，货源、工序、销路都不愁了，黄尧军将在广州打工的弟弟喊回家，一起“照料”火腿。

“我们全家只有一个目标：把火腿做好，只有做好火腿才能改变生活。”黄尧军指着发酵房里两百多只火腿说，厂里的工资加上卖火腿的收入，黄家人的生活越过越红火。

退伍老兵实现电商梦

2013年，曾开过火车、做过广告公司的退伍老兵徐琨斌回乡创业，成立马金桥公司。从最初的年产量3至4吨，到扩大到近100吨，徐琨斌用了将近7年的时间。2019年，马金桥公司达到加工销售诺邓火腿1.86万支、产值1600万元的规模。但即便如此，和其他火腿相比，诺邓火腿的产量还是小得多。

“过去也想过做电商，但是一没资金，二没经验，不懂也就不敢尝试，这回有了平台大力支持，才敢放开步子进军电商。”徐琨斌告诉记者，以后将把生意的重心逐步转移到线上，因为“线上需求比本地市场大得多。”

2020年8月，拼多多捐赠240万元资金，在徐琨斌的厂区内设立助农车间，帮扶企业投建了一条现代化生产线，助力公司进一步扩大产能，促进当地特色火腿产业升级，从传统工艺向标准化生产转型发展。拼多多邀请的专家和工作人员为火腿在改进包装、研发新品、为不同渠道提供定制化产品等方面提出了很多建议。于是，马金桥公司的火腿有了更“洋气”的规格包装，并有了咸肉、香肠等衍生产品。

助农车间优先为当地建档立卡户提供就业机会，将曾经贫困地区的“农户”“供应链”“产品”创新性地连接在一起，探索能够长期造血的产业帮扶机制。

“‘产业扶贫+消费扶贫’模式很好，但我们还面临一个很大的限制是只有在冬季才能生产火腿，而且浪费的部位较多，需要精深加工，才能更好地发展火腿产业。”诺邓火腿声名鹊起后的产能瓶颈，是马金桥公司董事长徐琨斌的“心病”。

“火腿原料都是选用猪的两条后腿，现在我们自己加工就可以把猪的其他部位都利用起来做午餐肉、腊肉之类的。”徐琨斌介绍，正因为有这条加工生产线，可以让当地农户放心养猪，因为除了火腿的制作原料，其他部位的肉也能制作产品，这样农户的收益更加有了保障。目前，工厂研发的午餐肉、红烧排骨等罐头制品也即将面世。

“发展产业，是巩固贫困地区脱贫攻坚成果的根本措施和长久之策。”中国人民大学农业与农村发展学院教授仇焕广表示，近些年不少电商平台借助东西部扶贫协作落地扶贫车间，帮助当地企业扩大生产规模、优化生产供应链，将农户、供应链、产品加工制造创新性地连接在一起，探索了长期造血的特色产业发机制，意义非凡。”

业界动态

《2022中国农产品电商上半年分析报告》发布——新业态新模式释放强大活力

□□ 农民日报·中国农网记者 欧阳靖雯

7月30日，“2022中国农产品电商半年高层会分析会”在线上成功举办。来自行业主管部门、高校及产业企业的专家围绕宏观经济形势、农产品电商的发展新亮点和未来新路径展开了深入探讨，会上还发布了《2022中国农产品电商上半年分析报告》(以下简称“报告”)。

近日，国家统计局公布上半年国内生产总值同比增长2.5%，第一季度4.8%，第二季度0.4%。著名经济学家、国家发改委原秘书长范恒山表示，在新冠疫情反复、国际形势复杂多变的形势下，能取得这样的结果是来之不易。总的看来稳增长成为当前经济发展的一个主题，也是我们面对的主要压力和重要挑战。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛认为，在整体农村经济承压中，农产品电商的表现依旧呈现不少亮点。国家统计局数据显示，2022年上半年我国农村的网络零售达到9759.3亿元，同比增长2.5%，其中农产品销售额达到了2506.7亿元，同比增长达到了11%。

“受新冠疫情影响，农产品的网络零售能够达到这个增长速度是相当可观的，今年上半年的农产品网络零售表现是超预期的，但是农村的网络零售与去年相比较来讲，显得有点低。”洪涛总结了农产品电商发展的新亮点，如今年东方甄选农产品直播带货走红为直播电商行业带来新气象、县域物流体系建设成效显著、预制菜电商成为新热

点、以即时零售为代表的新模式创新不断涌现。

《报告》提出了预制菜近期规模超5000亿元、远期规模超过10000亿元的分析，认为预制菜电商是继生鲜电商、社区团购之后的第三次浪潮。并提醒行业警惕“泡沫”，切记不能“重蹈覆辙”：重复建设，趋同投资。

中央财经大学欧阳日辉教授介绍了即时零售运行模式——依托网络和数字平台，就近为消费者实现1小时乃至30分钟内快速送达，未来网络零售业领域，有可能形成直播带货、即时零售、电商零售三足鼎立的格局。商务部研究院电子商务研究所洪勇副研究员分析认为，在乡村振兴的新背景下，农产品电商已成为县域商业体系搭建的重要力量。

商务部流通司相关负责人表示，近年来我国农村电子商务发展迅速，交易规模快速增长，流通短板明显改善、多元化主体不断壮大，形成了一批可复制推广的经验做法。截止到今年6月底，全国网商数达到了1000多家，全国快递覆盖率达到90%。

此次分析会由中国服务贸易协会供应链金融委员会和中国食品(农产品)安全电商研究院主办，中央财经大学中国企业研究中心、江西天阶科技有限公司、农产品电商30人论坛、农展云公司协办。线下主会场设于井冈山，同时在山东曹县、陆羽国际茶业交易中心、亨运城乡供应链公司、网库集团、陇南电子商务发展局设有分会场。

地方实践

新疆和布克赛尔县电子商务服务中心开业

□□ 农民日报·中国农网记者 李道忠

7月23日，新疆和布克赛尔蒙古自治县举行电子商务服务中心开业仪式暨线上线下农特产品展销会活动。各局委办、各乡镇村分管电商工作等领导及主管干部、企业代表、县乡镇村电商服务站站长代表、金丝玉企业及个人代表、入驻企业和个人代表、社区团购团长代表、电商直播带货主播代表等参加了活动。

活动中，县域公共品牌“品味和丰”正式发布，还向在电商培训中表现突出、成绩优异的学员代表颁发“电子商务师”证书。

据介绍，和布克赛尔县农牧产品资源丰富，是目前全国面积最大、牲畜头

数最多的有机畜产品生产基地，特色产品有牛羊肉、奶制品、鹿制品、羊绒、驼绒等。

今后，和布克赛尔县将因地制宜打造和丰“旅游+电商+农特产品”融合发展模式。具体举措包括，打造和丰特色的县域公共品牌视觉识别系统，集中力量提升当地产品价值；建立自治区外分仓，打通农产品上行通道；组织多种渠道的产销对接活动，助力产品上行。

“我来展销会是为了销售和推广我们合作社的鸵鸟肉干、鸵鸟蛋、鸵鸟油等产品。目前我们主要还是靠县里的电商平台进行线上销售，后续也打算试着打造一个自己的直播间。”莫特格乡莫特格村金畜畜牧养殖农民专业合作社负责人王金先说。

江苏响水县小尖镇着力打造智慧电商产业

□□ 蒋大伟 胡津玮 叶凡

近日，位于江苏响水县小尖镇境内新204国道出入口的江苏智智智慧电商产业园建设工地，一期2.6万平方米的建设工程基本竣工，工人正在忙于室内装修。

该项目于去年投资1.2亿元兴建，总建筑面积为6.6万平方米，集研发、生产、仓储、物流和服务于一体，并将建成新媒体短视频电商直播基地与电商客服中心。今年底，全部建成运营后，可为当地提供近千个就业岗位，助力当地的短视频直播及电商产业蓬勃发展。

该项目于去年投资1.2亿元兴建，总建筑面积为6.6万平方米，集研发、生产、仓储、物流和服务于一体，并将建成新媒体短视频电商直播基地与电商客服中心。今年底，全部建成运营后，可为当地提供近千个就业岗位，助力当地的短视频直播及电商产业蓬勃发展。

“我们靠自己的双手养活自己，还能满足像我们这样聋哑人的网络购物的需求，我觉得这个工作非常意义。”龚天亮写道。在这群特殊“粉丝”的支持下，他们直播带货品种扩展到当地特色农副产品、化妆品、日常生活用品、服装等。

卢新玲看着儿子、媳妇有了展示自己能力的奋斗方向也非常欣慰。她说：“感谢云梦电商中心等电商平台及所有好心人，给了我们这个特殊家庭一个在家门口追求梦想的机会。”云梦残联相关负责人也表示，正在帮助稳定经营6个月以上、自主创业的城乡残疾人申报个人扶持项目。

每个人奋斗的故事都不平凡。“直播带货让我们找到了赚钱的门路，也让我们对生活充满了希望，只要坚持梦想，不断努力，日子一天会比一天好起来的！”龚天亮夫妻通过手机打字充满信心地表示。

小尖镇小广村的王小春，是早年在苏南拼队伍中的精英。2016年，在小尖镇“凤还巢”项目招引中，王小春返乡创业，投资5000万元在该镇科技产业园内成立集研发、生产、销售、服务于一体的分公司。

据悉，智智智慧电商产业园，计划打造数10间风格各异的直播间，引进先进的直播设备、团队和人才，设立电商学堂，与响水县当地电商分享电商直播的专业技能技巧，助力农村电商将农户优质农产品从地头直销到消费者手中，打造响水一流的电商直播团队，助力当地电商团队加快发展。



近年来，山东省聊城市乡村振兴局为持续巩固脱贫攻坚成果，采用“党支部+电商+脱贫户”帮扶模式，帮助困难群众增收致富。其中，莘县王庄集镇抓住农村电商的“牛鼻子”，搭建起了惠农、利企的嘉仕丰电商平台，与冷链物流、合作社、养殖基地、水族制品厂、藤编制品厂等企业强强联合，开拓线上线下销售渠道，将当地的农特优产品送进千家万户。

图为嘉仕丰电商主播在直播间销售特色产品。

杨爱荣 陈广超 摄

湖北云梦县

聋哑夫妻直播带货找到赚钱门路

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯

没有快节奏的吆喝下单声，也能当主播，并给当地农特产品带货，吸引数万“粉丝”关注。

在湖北省孝感市云梦县，曾店镇合合村村民龚天亮和黄蓉蓉这对聋哑青年夫妻，就是这样“无声”主播。

初见时，他们时尚的穿着和灿烂的笑容，与同龄青年无异。再看他们的直播，通过各种手势、甜蜜无间的配合及微表情，在快手、拼多多直播间介绍蜂蜜等农产品时，就知道每个人都是“发光体”，电商让他们能成为这个舞台被看见的主角。

特殊人群因短视频而结缘

1998年出生的男孩龚天亮一岁半时，因感冒连续发烧，夺走了他的听力。龚天亮母亲卢新玲介绍，他和丈夫外出打工，村里的田交给老人耕种，那时家里经济条件也不是很好，倾尽所有也没能救回儿子的听力，只好送到特殊读书。

龚天亮高中毕业后，随同父母到浙江打工，希望通过自食其力，逐梦人生理想。他与许多年青人一样，有刷短视频的爱好，虽然当与人交流困难，但在互联网短视频平台上，他能享受到快乐。平台通过智能识别到特殊人群，精准推送给他同类型群体喜欢看的内容，他因此认识了正在山东青岛打工，同病相怜的孝感老乡黄蓉蓉。

两人从网上相识到相爱，顿时觉得这个无声世界不再那么孤独和无助。2019年，龚天亮带黄蓉蓉回湖北老家结婚。2020年女

儿出生，增加了家庭开支，不得不依靠长辈来补贴。受新冠肺炎疫情影响，外出打工不易，卢新玲留在老家帮忙带孙女。而聋哑人找工作更难，他们的生活一度陷入困境。生活以痛吻我，我却报之以歌。翻看龚天亮夫妻经常登录的短视频平台，分享日常生活状态多是记录全家人的欢乐时刻。

积极向上的短视频吸引了一些网友关注，龚天亮夫妻开始自行尝试在家当主播。在“无声”的直播间里，“粉丝”大都是像他们一样的聋哑人。和用声音解说的主播不同，聋哑主播需要承担更大的工作量，要花心思将一些比较难理解的词汇转换成手语，往往正常直播时候听起来很简单的意思，他们却需要一次又一次的尝试，用手语和表情去和“粉丝”沟通。

家乡提供了电商创业指导

转机来自互联网。近年来，云梦县电商产业蓬勃发展，先后被评为“全国电子商务进农村综合示范县”“全省互联网+农产品出村进城示范县”。2021年，全县年网销5亿元以上农产品，仅鸡蛋单品通过网销就超1亿元。

经朋友推荐，龚天亮得知云梦县有针对农村创业青年的电商知识培训，加上他之前也积累了一些直播经验，便鼓起勇气带着妻子前往云梦县电商服务中心打听情况，想系统学习短视频直播带货，得到工作人员的热情接待。

“2021年，中心开展以直播带货技能提升为重点的专业培训3000多人次，但聋哑

人来参加培训的，确实不多见。”云梦电商服务中心主任黄玲介绍，传统的大课程教学对他们不适应，需要一对一开小班进行指导。教他们了解直播带货整个流程，包括选品、办证、运营、到预线宣传、直播技巧、包装快递、法律顾问等。培训全免费，提供“保姆式”服务，对接厂家资源集中采购、快件代发，还会争取短视频平台的流量支持。

“围绕国家在助残领域倡导各行各业解决残疾人就业的主旋律，我们快手公益发起了‘点亮行动’。”快手相关负责人介绍：将利用“线上课程+线下实战+长期陪伴”的形式，与各地共同探索短视频和直播时代残疾人就业创业新机遇。同时，联合站内一些知名主播开展系列助残行动，助力残障用户自力更生。

“云梦年轻人通过电商平台，为追求美好生活而奋斗，值得鼓励。”云梦县委副书记尹亮表示，云梦通过整合全县遍布城乡的电商服务网络，为农民专业合作社等农业生产基地、农产品加工厂家等优势龙头企业提供网销、代运营服务。建立智能化运行创业孵化中心，吸引返乡青年和企业入驻创业园，实战化锻造电商人才队伍，推进电子商务更好地服务于云梦乡村振兴。

直播实战服务特殊“粉丝”

经过电商专家的培训指导，今年4月，龚天亮夫妻在云梦电商中心的专业直播间里，合作进行了一场“无声”带货直播，既紧张又兴奋。普通人脱口而出的云梦特产“蜂蜜”“鱼面”等词语，他们用手语来演绎。以前没有用手语表达过的词语，需要向手语老