电商助农

搭上电商快车河阴石榴不愁卖

□□ 农民日报·中国农网记者 欧阳靖雯

从连霍高速荥阳高村口站驶出十几分钟，大把大把的绿意映入眼帘。虽已入冬，但河南省荥阳市高村乡的空气中还弥漫着石榴的香气。

每年石榴收获季，是高村乡村民们最为忙碌的时候，今年亦是如此。但与往年不同的是，村民们把田间地头的日常，转移到了网络直播间。

“欢迎大家来石榴哥的店，我们今天在石榴园里给大家做现场直播，走过路过不要错过，这就是刚下树的大石榴……”正在热情吆喝的村民樊国锋一家是该市高村乡河阴石榴销售大户，自从搭上电商快车，经他之手销往全国的河阴石榴每年多达上千吨。

每当别人问起把农货从家门口卖向全国的秘诀，人称“河阴石榴哥”的樊国锋毫不吝啬：“成立合作社，把全村优质的石榴搬到网上销售，渠道多了，销路自然就更广了。”今年夏天，河阴石榴被纳入拼多多“寻鲜中国好农货”专区，一颗颗晶莹饱满的石榴，从黄河以南的高村乡，销往全国大地。

“平台上近9亿用户都成了我们河阴石榴的潜在顾客。”樊国锋一脸自豪。

“河阴石榴哥”樊国锋的店铺今年加入“寻鲜中国好农货”项目，一年能卖出250万公斤石榴。 李洋 摄

颜值石榴吸粉无数

位于黄河南岸的陈铺头村，土壤肥沃，昼夜温差大，村里盛产的“河阴软籽石榴”是国家地理标志保护产品。据樊国锋说，这里生长的石榴，果面着色好，果个大，核特软，品质高，糖度能达到15.2%。

当地村民笑称，石榴这种水果特别看重颜值，简单来说就是长得漂亮的，口感和甜度都不会差。“以前，我们都是在家门口、路边摆摊卖石榴，销量好不好那得看运气。现在不同了，通过电商平台直播带货，每天都有几万人围观，边看边下单，石榴咋还会愁卖？”

樊国锋骄傲地展示着他的直播“战绩”，“你看，光这一会儿，就下了一百多单了。我们这儿的石榴，可是石榴中的‘雅诗兰黛’！”

2016年前后，樊国锋萌生了把河阴石榴搬到线上销售的想法。在他们一家的带领下，陈铺头村村民种植的河阴石榴，凭着籽大、色红、味甜的优势，在电商平台迅速“火”起来。日常每天两三千单，遇上做活动能到一两万单，河阴石榴在全国圈了一大波“粉丝”。

“我家的石榴不够卖，得从乡亲们的地里收购。每到销售旺季，村里的老人也会来仓库‘兼职’。因为单量大，快递小哥也在这里设点驻扎，忙不过来时还帮忙装箱，打包好的石榴直接被搬到车上，保证当天发往全国各地。”樊国锋说，通过拼多多平台，他的网店一年能卖出250万公斤石榴，线上销量占全年总销量的九成以上。

农商致富的新引擎

“上了网”的河阴石榴，不仅打开了销路，村民的收入也翻了几番。仓库里，正在打包石榴的贾大姐很健谈：“我们是南水北调的移民，十几年前从南阳市淅川县搬到了荥阳。在石榴园里打工，三个月的工资快要比以前一年赚得还多了！”

樊国锋家的冷库就建在移民新村。对于选址，他也说出了初衷：“我的工人里，大部分都是移民新村的老乡，也算是给大伙儿谋个出路，让大家在家门口就能把钱赚了。”

从农民变农商，带领老乡们致富，这一路，樊国锋走得并不容易。毕业于郑州大学的他，曾有一份令人称羡的“铁饭碗”。十几年前，因为看到家乡优质农货的潜力，他辞去城里稳定的工作，回乡一头扎进石榴地，潜心研究石榴种植，琢磨销售新路径。

从大学生、公务员到回乡做农民，再从农民转型成为农商，樊国锋在不断的身份变化中顶住了巨大压力，也尝到了甜头。“我从小是在石榴树下长大的，我也坚信河阴石榴会有广阔的前景。如今，在现代化农村商品流通网络下，电商已经成为农民致富的新引擎。我的‘宝’没押错。”

为提升农产品附加值与溢价能力，推动产业良性发展，作为中国知名农产品上行平台，拼多多发起“寻鲜中国好农货”项目，以节令为轴，在全国优选最新鲜的当季蔬果食材和品质农货，通过尝鲜直播、专区推介、地标宣传等方式，通过“农地云拼”实现“产消直连”，精准满足消费者的分层需求，提升了农产品的品牌价值与效益。

河阴石榴，便是受益于该项目的优质农产品之一。近年来，荥阳市坚持区域化布局、规模化推进、有机化发展、产业化经营，把以河阴石榴为代表的生态林果作为主导产业来培育，在政策激励、技术支持、基础配套等方面的全链条支持下，叫响了国家地理标志保护产品这一特色品牌。目前，荥阳市河阴石榴种植面积已达6万多亩。

通过搭建起愈发完善的电商供应链体系，积极依托线上渠道走向全国的河阴石榴，不仅给消费者带来质优价廉的味觉体验，也解决了长期困扰当地农民的卖货难、收入低的实际难题。

“两动两不动”，成了这个曾经的“扶贫村”——荥阳市高村乡陈铺头村家家户户的小康标准。两辆车，两套房，城里有楼房，村里盖“别墅”。谁能想到，昔日的穷山沟借助农产品电商把日子过得如此红火。

山东寿光：开辟蔬菜线上购销“第二战场”

□□ 赵德彦

农民日报·中国农网记者 吕兵兵

有“中国蔬菜之乡”之称的山东省寿光市，是我国最大的蔬菜交易集散地，蔬菜年交易量可达900万吨，有“买全国、卖全国”的美誉。如今，寿光又在网上开辟了寿光蔬菜购销的“第二战场”：在阿里“农产品数字化百强县”中，寿光居全国16、山东第2；今年1至10月，寿光市实现农村电商网络零售额40.9亿元，同比增长36.1%。

近年来，寿光把发展电商作为增加农民收入、助推乡村振兴的重要抓手，深入推进“电子商务+农村产业”工程，不断深化电子商务服务体系，促进农村产业提升发展，让“电商经济”的成果惠及百姓，带动群众增收致富，在促进消费、传统经济转型升级、创业创新等方面发挥了积极作用。

构建服务体系 开展技能培训

一根网线，一部手机，连接了城乡，对接了产销。随着农特产品乘“云”走向全国，开网店、直播带货成了不少寿光农民的“新农活”，手机摇身一变成了时髦的“新农具”。该市营里镇52岁的孙太森就是借助发展电商的契机，将这“新农具”变成了赚钱的工具。

在营里镇“新农人”电商助农服务基地，孙太森将自己拍摄的视频内容传给基地工作人员，经过工作人员剪辑，配上字幕，一个完整的短视频产生了。“刚开始我只是对短视频感兴趣，后来镇上邀请行业专家开展电商直播达人等专业化技能培训，我在专业人士的指导下做起了自己的账号，还收获了一大批‘粉丝’。”依托镇级电商服务基地，孙太森仅仅发布作品半个多月，全网播放量近千万，线上小店半月累计销售产品500件左右。

用时两个月，从一位地道的农民到一位电商达人，孙太森身份的转变得益于寿光市深入推进“电子商务+农村产业”工程。

今年以来，寿光市围绕农产品上行，通过培育专业化的电商服务商，为电商从业者提供培训教育、品牌推广等服务。目前，寿光市新建成市县级电商公共服务中心1处、镇村电商服务站点45个，构建起相对完善的农村电商公共服务体系。

对接优势产业 促进转型升级

进入山东路斯宠物食品电商交易中心，工作人员正在忙着“接单”，在接到“买家”的订单后，第一时间反馈到“仓库”，再由“仓库”配货发货。“在传统模式的基础上，我们进一步扩大线上销售渠道，也让品牌的展示面越来越宽。”企业相关负责人介绍。

“唯有引导企业更新观念，了解零售业颠覆式的革命发展，借助电商优势助力传统产业上下游生态链，打通线上线下渠道，我市传统产业才能抓住机遇，强化营销能力，实现真正的转型升级。”寿光市商务局工作人员说。与线下渠道相比，电商更易于扩张市场、打响品牌。近几年来，在线上市场的巨大“诱惑”和寿光市的政策扶持下，不少企业纷纷转型，布局电商市场。

在充分利用好各类电商平台的基础上，寿光还依托当地优势产业，建设重点行业垂直电商平台。其中，种好地平台每天在线用户近10万人，累计注册用户100万，覆盖全国20多个省（区、市）；仓圣网平台服务当地30多个大型食堂B端采购、全国5000多个会员生态高端蔬菜消费。

同时，寿光市积极引导第三产业探索新零售新模式。通过逐步打通线上线下消费渠道，拓展秒付、自由购、直播带货等功能，真正实现线上线下一体化运营，推动传统商超数字化转型。探索“非遗市场+电商市场”模式，利用互联网平台打造寿光文创产品直播基地，推动剪纸、草编等10余个非遗项目上网直播，开拓全国及海外市场。

释放电商红利 赋能产业振兴

“近年来，寿光积极探寻电子商务快速发展之道，将订单渠道‘引进来’，让产品口碑‘走出去’，目前已经取得了不错的成果。”寿光市商务局工作人员介绍，为释放电商红利，寿光主动对接全国网红资源，组织120名直播大咖走进蔬菜大棚、养殖农场、批发市场等地开展助农带货，实现寿光市农村产业与电商直播有效整合。

与此同时，在政府引导、企业参与的情况下，寿光探索出“基地+快递+云仓”模式，以寿光地利农产品物流园为中心，建设京地达供应链云仓、服尔云仓等专业化云仓，为电商企业提供优质仓配、代采、终端配送等服务。同时整合邮政、韵达等快递企业，构建以县级物流配送中心、镇级配送节点、村级服务点为支撑的三级物流配送体系，推动电子商务与快递物流协同发展。

寿光市商务局有关负责人表示：“下一步，寿光还将进一步依托大数据赋能传统经济，发挥网络平台采购需求牵引作用，对电商直播销售进行扶持，加快寿光企业电子商务的更新迭代，助力打通寿光范围内农副产品生产、流通的难点和堵点，壮大一批有地域特色的主导产业，打造一批影响力大的特色品牌，从而不断激发产业振兴的内生动力。”

浙江临海市桃渚镇

农村环境整治推进美丽城镇建设

为建设美丽宜居城镇，持续改善农村人居生活环境和乡村旅游环境，连日来，浙江省临海市桃渚镇的街头巷尾、房前屋后总有忙碌的身影，清理卫生死角，拆除乱搭乱建。

今年，桃渚镇通过“一村一规划、一村一特色”的设计，把改善农村人居环境作为巩固拓展乡村振兴工作的一项重要举措。

镇里牵头全力组建行动队伍，以“镇级主抓、村为单元、农民主体、多方参与”为原则，形成“党员干部示范带动，妇女骨干核心推动，广大村民自愿参与，保洁员、督导员队伍各司其职”的“四维联治”模式，打造“全民参与、全域推进”的良好氛围。深化“党建引领、党员入格”，以网格的方式分解任务、明确责任，做到横向到边、纵向到底。调动500多名党员，充分发挥示范引领作用，带头参与整治，带头开展宣传，带头管好自身，挨家挨户上门做好宣传指导工作。

农村妇女是农村环境综合整治工作的核心主体，形成“一个人带动一个家庭，一个家庭带动一个村，一个村带动整个镇”的良好新格局。通过村内广播、村宣传栏、村民微信群等平台载体，以喜闻乐见、通俗易懂的形式，做好广泛宣传。并将人居环境整治、垃圾分类等写入《村规民约》，认真落实“门前三包”责任制，营造崇德向善、干净整洁、自律互助的社会风尚。

“保留乡土文化，突出乡村特色，是该镇贯穿始终的农村人居环境整治工作主线。”桃渚镇党委副书记叶林介绍，该镇在“三清三整”的基础上，结合各特色村实际，深入挖掘当地历史文化资源，积极探索文化创意，促进特色村庄活化与发展，形成“以农造景、以景带旅、以旅促农”的特色发展路线，在带动乡村文化旅游、助力精准扶贫、繁荣农村文化事业、改变村民精神面貌等方面取得显著成效。涌现出龙湾村、城里村、芙蓉村、石柱下村等多个特色发展典型村落，带动村民人均增收近1万元。

该镇精心打造特色亮点，以路域环境整治和绿色创建为突破口，通过见缝插绿、破硬植绿、拆违增绿等方式，在村庄人员比较集中地带修建休闲场所，打造“小菜园”“小花园”“小游园”等微景观，实现“一村一品、一村一韵、一村一景”。截至目前，累计硬化路面600平方米，修补路面20余处，完成路肩培土绿化0.5公里，打造小景观30余处。

文明乡风也是农村的一道亮丽风景。该镇在紧抓村庄环境建设的同时，不断加强新时代农村精神文明建设，推动文明乡风、良好家风、淳朴民风的形成。“我们将以农村人居环境整治为契机，推动乡村道德体系重建，培育新文明乡风，‘画出百姓同心圆’，并积极发挥乡贤群体示范引领作用，带动村民向‘新农村’迈进。”叶林表示。

季杨杨

浙江临海市上盘镇

“富民之花”结出共富之果

日前，在浙江省临海市上盘镇西蓝花种植基地，3万多亩西蓝花迎来了丰收时节。上盘镇是国家级农业产业特色强镇，素有“中国西蓝花之乡”的美誉，作为全国规模最大的冬春西蓝花生产中心和重要的国际西蓝花生产基地，该镇共有西蓝花合作社100多家，总种植面积约25万亩，年产量达20多万吨。

早在1989年，该市上盘镇劳动村就开始引进西蓝花种植，从小打小闹，到如今全村1400多村民，有90%以上主要从事西蓝花种植。“当时西蓝花走外销的路子，市场价格高，销路稳定，不愁卖不出去。起先大多数村民怕种不好，不敢大批量种植，后来才种多起来。西蓝花成熟收割后，家家户户用手推车推到收购西蓝花的加工厂，一手提篮能赚100多元钱。”今年40多岁的周荣晓是劳动村西蓝花种植大户，他的父亲是村里最早引种西蓝花的农户之一。

一株株西蓝花，在劳动村唱响了“致富曲”。西蓝花不仅带动村民致富，还改变了小乡村的旧面貌，村里原先的泥巴墙茅草房早已华丽变身成一幢幢小洋房。

近年来，上盘镇从当地实际出发，积极发挥党建引领作用，逐步探索“田间党建”，组建合作社党支部，将党组织、党员与农民相结合，将农民的可持续增收作为立足点，率先成立“西蓝花开”党建联建，由劳动村牵头，带领农业龙头企业，整合党建联建内资源要素，推动抱团发展、产业提质，同时以“金融+保险+服务”三策并举，为全国西蓝花特色全产业链重点链建设提供保障。并致力于加快推进农业产业融合，提升农业产业链现代化水平，整合全产业链生产和经营主体、政府监管部门、技术支撑、电商销售、物流配送、劳务用工等资源要素，走出了一条农业高质高效发展之路。

台州翼龙绿色农产品有限公司成立20多年来，在上盘镇党委的领导下，紧紧依靠科技创新，不断提高农机农艺融合水平，加工流程全部实现了自动化，成为一家集蔬菜种苗培育、种植、产后加工、出口贸易、技术研发推广于一体的省级农业龙头企业，直接带动了周边近千户农户增产增收。日前，该公司首批共1188箱、8910千克西蓝花经当地海关检验检疫合格后，装入冷藏集装箱销往新加坡。“预计今年新鲜西蓝花产量达1500吨，出口量比去年增长10%-20%左右。”公司负责人徐利萍说。

据悉，上盘镇将规划投资建设“四维一体”工程（即“一街一馆一基地一项目”），打造种子培育基地、大棚物联网种植基地、数字设施农业、农业产品深加工、智慧订单农业、视频电商销售平台、观光教育农业，布局全产业链发展，进一步推动西蓝花产业转型升级，真正做到让“富民之花”结出共富之果。

郑远

地方实践

广东省消费者委员会调查显示
75%的受访者满意农村电商消费环境

□□ 农民日报·中国农网记者 欧阳靖雯

日前，广东省消费者委员会发布“农村电商消费”调查报告。调查显示，广东农村电商消费发展快，普及率达到95%；受访者对农村电商消费的认可和评价提升较快，75%的受访者对农村电商消费环境表示满意，该数据四年前低于50%。

电商基础设施更为完善。调查显示，逾九成受访者表示所在农村网络基本全覆盖且比较稳定，64%的受访者表示所在农村已实现快递进村，“最后一公里”的问题正逐步解决。

电商消费维权更有保障。调查显示，农村电商消费纠纷解决率达到98%，其中超七成受访者对调解结果表示满意，逾七成受访者成功进行了“七天无理由退货”。

农村消费平台类型供给更加丰富。调查显示，93%的受访者表示电商平台提供的商品和服务丰富多样，其中近九成有通过电商平台购买农资商品的经验，超七成在电商平台上购买过生鲜商品。

不过，农村电商消费发展与城市还存在差距。商品质量有待提高，商品供给及服务能力不足，大件商品售后服务保障差，使“买不到”“买不好”“售后难”等问题仍然存在。

对此，广东省消费者委员会建议要充分发挥政府和市场的作用，引导更多电商企业下沉农村市场，鼓励社会资本加快进入，有效拓展供给主体；加大农村基础设施投资建设，疏通商品流通尚未消除的堵点；加快培育服务业市场主体，加强农村新型消费、现代服务业建设，增强服务供给。

浙江宁波市江北区
直播流量加速转化为“共富能量”

□□ 刘晓飞

农民日报·中国农网记者 朱海洋

日前，浙江省宁波市江北区举行首届“公益主播”大赛。活动当天，作为全市最大的直播电商行业集聚区，江北区正式启动直播产业链“党建强·发展强”行动计划，通过组建“党建+行业”双组织、推动“党建+行业”双联建、搭建“党建+项目”双联席等八个方面，促进直播电商产业的健康发展，同时加速将直播流量转化为“共富能量”。

江北区委组织部相关负责人表示，举办“公益主播”大赛就旨在以此为起点，将直播产业链融入乡村产业链，引导和鼓励网红主播到乡村带货，发展更多具有特色的共富工坊，在乡村振兴事业中培育更多优秀主播。接下来，江北将招引好、培育好、服务好直播人才，引领好、规范好、发展好直播行业，以组织优势激活直播行业党建红色基因，以直播电商势能激发强村富民动能。

据介绍，近年来，江北切实加强对直播电商行业的引领服务，在宁波率先成立了首个直播电商行业党委，并组建了首个红色直播基地和直播产业学院。其中，该区尤为注重发挥直播促共富的功能优势，将“红色直播间”嵌入老外滩集市、农民丰收节，打造云湖片、鞍山片等一批直播电商共富工坊，并举办东西部协作、山海协作“红色直播”专场活动，走出了一条以党建为统领、以直播为纽带、以共富为目标的新路子。

内蒙古乌拉特中旗
党建赋能 电商富民

□□赵姣 农民日报·中国农网记者 李昊

露天炖羊肉、品尝羊棒骨……在内蒙古自治区乌拉特中旗呼勒斯太苏木“星火先锋·农牧电商直播”平台，苏木党委副书记、政府苏木达呼斯楞正耐心地介绍“一桌蒙餐”的制作过程和营养价值，让网友直呼“太馋了”。

近年来，呼勒斯太苏木把发展农村牧区电子商务作为党建引领乡村振兴和农牧业产业转型升级的重要着力点，打造嘎查级电商中心，探索出一条党建引领与电商发展互融共促的有效路径。

“我们与内蒙古电子信息职业技术学院合作，以‘政校联合’的方式建立全市首家嘎查级‘党建+电子商务’示范基地，通过电商模式销售‘一桌蒙餐’等羊肉产品、红树莓等特色农畜产品，并推介当地风土人情发展‘全季旅游’，实现人均年收入增加8000余元。”呼斯楞介绍说。

呼勒斯太苏木还邀请电商专业讲师、人才以及各类团队，以线下和线上培训的方式，致力于培育一批农牧民“网红”。截至目前，培育农牧区电商从业者895余人，电商助农助牧成交额达50余万元。

今年，呼勒斯太苏木还创新开展“党支部领办合作社+电商”行动，在呼勒斯太嘎查试点建成党支部领办的鸿牧奶业专业合作社，通过实施“品牌驱动、电商推动、订单拉动”三大攻略，加大奶食品的推广销售。

广西西林
“品牌+电商”助力群众增收致富

□□ 韦素雪 黄蓝莹 赵婉婷

近年来，广西西林县将促进农村电子商务与乡村振兴深度融合，充分挖掘特色产业发展潜能，打造农产品品牌建设，积极探索“品牌+电子商务”的销售模式，助力群众增收，为乡村振兴持续注入强劲动力。

西林县充分发挥电子商务在消费助农、乡村振兴中的桥梁作用，大力推广“电商企业+基地+专业合作社+农户”的模式，着力解决农产品上行和信息向外延伸中遇到的问题，借力电子商务平台进行营销。截至目前，西林县共有15家农产品电商企业，1个县级物流配送中心，60个村级电子商务服务站点，10条物流配送路线，已实现乡村物流快递全覆盖。

西林县多家电商企业积极与农业种养基地、农产品种植大户就农产品订购开展合作，以“农户负责种养+电商企业负责收购”的合作方式，加快农产品销售，增加了群众收入。2021年，全县电商产业交易总额就达9120.6万元，同比增长18.5%，带动农户增收6500元以上。