

江西会昌

山货插上“云”翅膀
铺就乡村致富路

资料图片

近年来,江西省赣州市会昌县通过组织化、体系化推进农村寄递物流服务网络建设,整合县级资源、完善村级网点、探索多元运营等举措,推动寄递物流往村覆盖、向户延伸,基本实现“快递进村”全覆盖,打通消费品进村“最后一公里”和农产品出村“最初一公里”。

其间,在平均海拔超800米的清溪乡半岭村,一排排翠绿的参薯藤如瀑垂下,随风舞动。全乡2000余亩的高山参薯迎来了采收期,农户们正开心地割藤、挖薯、去根、装筐,一派忙碌景象。据了解,高山参薯又称紫山药,其肉质紫红,口感细腻滑爽,含有丰富的粘液质、维生素、淀粉酶等多种营养物质,在市场上十分畅销。自2011年引进当地,高山参薯种植规模渐大,如今已成为当地名副其实的富民产业,种植农户达常住人口的85%。

然而,“酒好也怕巷子深”,清溪乡地处偏远,运输成了农产品走出大山的最大难题。

清溪乡半岭村村民王恩富:我种了五六亩的紫薯,自己销售的话是用摩托车拉到县城,大概要两个小时左右,每次拉货的量非常少,也就两三箱,这种销售方式非常地辛苦,也非常累。

想要振兴乡村产业,必须解决偏远农产品出村运输成本高、效率低的问题,会昌县将破局点落在了乡村电商物流上。今年7月,会昌县围绕建立县、乡镇、村三级电商物流网络统一配送体系,打造集惠农运输、乡村电商、信息集散等功能于一体的“云商荟昌”电商物流平台,促进农业产业、乡村电商的高质量发展。

清溪乡半岭村村民王恩富:自从我们加入“云商荟昌”物流这个平台之后,运输方面大幅

度提升,对我们来说运输成本也在降低,加入这个平台对我们农户是非常方便快捷的。

“云商荟昌”平台的出现帮助农户解决了如何运出去的问题。如今,农户只需要在手机上点一点,就有专门的车辆来帮助他们运输农产品,销往城区或运往县外。另一方面,消费品下乡进村也由此多了一条通路。

“云商荟昌”项目创始人张祖良:我们平台会把每个乡村有特色的商品、农产品进行线上引流,达到我们从农户到城市的近距离触达,我们城市社区团购在平台上下了单之后,乡村会收到订单,路过的车辆,就会到这个村里去,把农产品装到县城来,送到客户手上。

据介绍,“云商荟昌”平台源自“万城千乡市场工程”,在原有基础上进行升级,依托乡镇网络站点(快递超市)建设,打造数字化乡村物流,通过农产品进城和工业品下乡实现双向流通,以物流带动本地农特产品销售,以销售推动乡村物流发展。此外,该平台还设有发布招聘用工、二手车交易等信息的服务功能板块,为实现多元化供需对接、畅通城乡经济循环提供有力支撑。

“云商荟昌”项目创始人张祖良:到现在为止,有85个司机进入了我们平台,我们在乡镇已经建立了123个网点,各个乡村每天的单量,现在是有5000左右,正常的话有15条线路到各个乡镇,还有社会车辆,接一些散单和整车发货。我们要做到全县每个乡村全覆盖,我们平台要达到200辆车辆和300个服务网点,最少要达到150个商家入驻我们商城,形成一个大的商圈。

该项目是当地不断探索乡村振兴发展新路径的一道缩影,近年来,会昌县积极推进数字乡村建设,通过打造现代农产品商贸流通平台,畅通乡村寄递物流“主动脉”,推动一批“土特产”走出本地,打响品牌,激发村民发展产业增收致富的内生动力。

相关负责人表示,将继续用好这一平台,加速推动物流运输、乡村电商、信息数字化融合发展,更好地满足农村生产生活和消费升级需求,为推进乡村全面振兴提供助力。

(据澎湃新闻)

村支书当起电商主播

9月,太行山深处的河北省石家庄市灵寿县车谷砣村迎来一年最美季节。群山环抱的村庄点缀着金黄和翠绿,秋风拂过的古茶树发出沙沙声响,树下坐着游客张美琳夫妇和民宿老板王彦芳。

“村里风景好、空气好,像世外桃源。”抿一口新茶,63岁的张美琳说。“如今可不再是当年的穷山沟!路通了,村绿了,客来了,我们也吃上了旅游饭。”王彦芳接过话茬。

灵寿县车谷砣村是革命老区,抗战时期晋察冀边区银行加印部、后方机关驻地、战地医院、抗大二分校等曾在此驻扎,因为地处深山,交通不便,信息闭塞,一度处于深度贫困。“山里耕地少,只能见缝插针种点土豆,以前连粮食都得拿土豆换。”81岁的村

民王贵荣回忆。

2011年,在外闯出名堂的陈春芳回村被选为村党支部书记。“我的根在这里,自己富了不算,得带着乡亲们一起过好日子才叫本事。”陈春芳说。

要致富先修路。当时的出村路是一条只有3米宽的小路,陈春芳带着乡亲们开山辟路,用了两年半时间,打通一条连接周边5个行政村,长10公里、宽8米的公路。随后,村里又建水坝、修茶园、搞特色种植、发展生态旅游……昔日的穷山沟逐渐变了模样。

“我们采取‘村两委+合作社+农户+旅游开发公司’的经营模式,实现农业产业化和旅游规模化。”陈春芳算了笔账,如今村里栽种的猕猴桃亩产约4000斤,古文化茶园也能吸引不少游客,

村民的人均年收入由2012年的不足800元,增长到去年的14000多元。

自己富了不忘周边村子。2017年,车谷砣村联合周边黄土梁、南枪杆、团泊口、南寺等4个村子,成立车谷砣沟域联合党总支,从发掘红色资源、历史文化、绿色生态着手,全方位探索乡村振兴新路径。

众人拾柴火焰高。团泊口村的“80后”党支部书记谷海涛当起了主播,每周在村里的电商直播基地推介几个村子的土特产。“商品有猕猴桃、菊花、核桃、茶叶等,直播间高峰时段1小时能卖近2万元货。”谷海涛说,他们培训村里的年轻人组成直播团队,全网粉丝已超过30万。

(宋美倩)

“乡村CEO”蹚出振兴路

随着燃烧的松木在灶台下噼啪作响,奶白的豆浆表面慢慢凝结成膜,赣州亮金腐竹专业合作社负责人陈韦熟练地用小刀将薄膜沿锅边划开,拇指和食指迅速捏起腐竹,挂在锅上架起的竹竿上,一片腐竹便初见雏形了。

“我们阳埠家家户户都做腐竹,小时候总能看到乡亲们挑着扁担走街串巷卖腐竹。”陈韦介绍,腐竹是江西省赣州市赣县区阳埠乡的传统美食,是不少漂泊在外的乡亲们记忆中家乡的味道。

与诸多乡村特色农产品一样,阳埠腐竹的发展也一度面临标准化不足、技术人才短缺等问题。2022年,为破解发展困境,赣县区从种植养殖大户、返乡创业大学生等群体中选聘一批懂市场、善运营、有技术、能管理、爱农村的专兼职农业职业经理人,对村集体资产、资源、资金等代理运营、联合经营,他们也被形象地称为“乡村CEO”。

经过层层选拔,1995年出生的陈韦当上了阳埠乡一名专职农业职业经理人。陈韦说,为实现从“单打独斗”到“抱团发展”的转变,他与全乡150户腐竹加工户建立了合作关系,组成腐竹产业联合体,统一阳埠腐竹质量标准、产品包装等,打造阳埠腐竹“形象名片”。

为实现产品与市场有效对接,陈韦还积极参加农产品展销会,打通线上线下销售渠道。一系列举措让山里土特产逐步走向全国市场,2024年阳埠乡腐竹产值预计超过1000万元。

目前,赣县区各乡镇共聘请专职经理人25名、兼职经理人83名。沙地镇的职业经理人通过全面清产核资,收回辖区承包总价每年1万多元的库湾,对外重新招投,租金提高到每年13.8万元;五云镇南田村职业经理人在调研了解家政供需市场后,构建本地“南田家政”品牌,推动20余名学员实现就业……职业经理人发挥经营专长,挖掘乡村价值,推动村集体经济不断发展壮大。

“农村从来不缺资源,缺乏的是将资源转化为资本的有效途径。”赣县区委组织部副部长胡承炜说,为鼓励农业职业经理人积极干事创业,赣县区实行“基本报酬+考核绩效+创收奖励”的薪酬机制,年底还会根据村集体经营性收益给职业经理人发放增收部分20%的奖励。

“要充分尊重人才,让农业职业经理人不仅能留得住,还要干得好。”胡承炜说,乡村振兴热潮涌动,农村广袤天地等待着更多年轻人大显身手。

(据新华社)

贵州面向全国
选拔电商直播人才

日前,贵州省商务厅等单位联合发文,于8月至12月共同举办第三届贵州电商直播大赛,立足贵州,面向全国选拔直播电商领域优秀人才。

据介绍,本届大赛报名时间为8月30日至9月20日,以“直播多彩贵州·点亮美好生活”为主题,将继续坚持政府引导、平台支持、主体赋能、以赛带训、以赛促技的办赛原则,充分联动省市县三级商务、网信、团委、妇联、人社、教育、农业农村等主管单位资源,不限产品、不限主播、不限平台,旨在选拔直播电商领域优秀人才、培养夯实贵州电商人才储备、宣传销售贵州乃至全国优质产品,营造全民推动贵州电商高质量发展的浓厚氛围,为贵州经济社会发展注入新活力。

此外,本次大赛将在社会赛道新增“新人组”,为粉丝数小于10万的新晋主播,开辟优质赛道,带动新主播持续曝光;从全国选拔行业优秀导师成立专家组,并提供全程指导,逐步提升参赛选手直播技能;为决赛中排位靠前的优秀选手免费提供“互联网营销师”考培及线上指导服务,优先授予相关行业资质;向优秀选手提供省外行业协会、MCN机构、头部主播团队等游学机会。

自2022年首届举办以来,贵州电商直播大赛在培育直播人才、推动直播带货、宣传影响等方面取得明显成效,报名人数、带货销量不断增长,体现出积极的发展态势。本次大赛结束后,贵州各市(州)相关部门将总结大赛经验,提炼优秀案例和成果,积极推广和应用到实际工作中,推动本地商务工作的创新发展。同时,对于表现突出的参赛者,将给予适当的表彰和奖励。

(李丰)