

电商：为锦绣汉阴建设再添动力

记者 罗伟 通讯员 张春

“今年新做的血豆腐干上市了，有想吃的可以留言。”“这是汉阴本地特产，有想吃的老乡可以立刻下单，今天下午就可以发货……”对着镜头，汉阴县双乳镇的电商达人王云梅面带笑容，热情地向广大网友推介当地的农产品。视频背景里，码得整整齐齐的腊肉、泡菜、炕馍、油饺子等产品，都已经经过真空包装处理，正等待着快递出单发货。

放眼汉阴大地，无论是山沟梁背的深山小村，还是居住集中的乡镇县城，都有像王云梅这样的普通人，从不同的职业走向电商大舞台，依靠直播分享、推介各类优质产品，用点滴努力汇聚成汉阴电商发展的澎湃洪流，引领区域经济发展、乡村振兴、多元业态融合扬帆远航、再奔前程。

电商进村，打造示范引领

“以前在家带孩子没有稳定收入，老想着要出去打工改善生活。现在在网上卖这些土特产，每个月收入近万元，可以说电商成了我的事业，也改变了我的命运。”提起从事电商前后的变化，王云梅的言语间满是苦尽甘来的感慨。

2018年，汉阴县综合示范县项目，王云梅抢抓机遇，成为双乳镇双乳村电商服务站站长。随后，她又多次在县电商办免费开展的电商技能培训上系统学习了短视频拍摄、剪辑、抖音直播等专业知识，成为当地小有名气的电商达人。通过县电商办大力指导，推进电子商务进村工作稳步发展，她的电商事

业越做越好，销售业绩不断攀升，助农增收成效显著。在她的带动下，双乳村的电商从业者不断增加，电商业态日渐丰富。11月11日，王云梅所在的双乳村被县电商办正式挂牌命名为全县首个农村电商示范村。

首个电商示范村的挂牌，标志着汉阴县电商示范镇的培育工作进入了新的快车道，在其背后，是该县电商办以开展国家电子商务进农村综合示范项目为契机，不断将电商网络的“毛细血管”延伸到镇村各个角落的久久为功。

历经多年沉淀打磨，持续数载躬耕经营，“电商触网，云端生金”的故事越来越多地在汉阴大地上显现，往来城乡之间的个体和商家通过参与县电商办组织的技能培训，掌握了运营电商的技术方法，将销售路径不断拓宽，经济效益节节攀升。数据显示，全县1月至9月实物型网络零售额3.54亿元，位列全市第二。建成的69个村级电商服务站覆盖率达48.9%，没有建立电商站点的村，由邻近村的电商服务站进行业务覆盖，目前业务覆盖率达90%。

数据虽然枯燥，但却充分彰显出电商网络下沉对产业发展注入的动能。而今，村集体经济合作社、家庭农场、蛋糕店、服装店、餐饮店等多家庭经营的产业运营者们纷纷到电商办“取经学艺”，活跃了地方经济不说，也提升了地方的美誉度和知名度，让“锦绣汉阴”借着聚沙成塔的电新力量声名远扬。下一步，县电商办还将继续加大示范镇村培育力度，进一步激发农村电子商务的创造力，创造潜力和创业活力，打造一

批农村电子商务集聚度较高、发展特色鲜明的村、镇、引领带动农村电子商务发展，助力乡村振兴。

培育龙头，产业发展添后劲

从星星之火到渐次燎原，从单打独斗到团队协作，时代发展下的多元电商模式，正成为汉阴老百姓开启致富之门的“金钥匙”。截至目前，全县从事电商企业和个人共650余家，电商从业人员4000余人。23家企业入驻建行善融商城、41家企业入驻832扶贫销售平台、12家跨境电商市场主体，形成了富硒食品、书法文创、跨境电商三大平台、多渠道竞相发展的良好态势。

在这个逐渐庞大起来的队伍中，汉阴秦邦书画电子商务有限公司就是其中一家以互联网模式实现书法文创产品走出去的先行者。该公司成立于2014年，主要从事书画作品装裱及网上销售业务。通过电商渠道，汉阴本土书画家的作品得以销往全国各地乃至国外，“书法之乡”的内涵有了实际载体，发展空间得到纵深推进。除了汉阴秦邦书画电子商务有限公司，当地还培育了以红电子米业、永胜农业、当旗食品

为主的富硒食品龙头企业，年线上销售额达2亿元；以西云跨境电商公司为龙头的12家跨境电商企业，搭建了汉阴跨境电商孵化仓这一全市首家跨境电商孵化平台。

众多企业紧跟互联网发展步伐，借力电商直播新风口在淘宝、快手、抖音、微信等直播平台，将优势特色资源与直播经济、网红经济深度融合，深挖直播经济新业态，有效拓宽产品线上销售渠道。助力汉阴特色产品出村进城，实现乡村振兴、农民增收、共同富裕。

政企合力，共助城乡百业兴

行走在汉阴的乡土大地，处处呈现奋发向上的勃勃生机。无论是农业园区里对着镜头展现田园风光、特色产品的“三农”主播，还是企业工厂里络绎不绝的出库订单，都反映出电商对人民生活的改变与渗透。

为更好地服务当地各企业、合作社，惠及更大城乡百姓，汉阴县聚焦“县城建村、乡村布点、网络拓展”的物流发展思路，在城关镇月河村建成“汉阴县物流产业园”，依托建行帮扶资金，对园区两边道路进行了路面硬化，对园区基础设施进行修缮，整合6家快递企业和1家社区团购入驻园区实现“统仓配”模式，降低物流成本、防疫消杀等一系列问题。建成69个镇村级站点，形成物流终端，物流线路以“链条”形式从中心串联到站点，将全县快递物流整合到“一张网”中，打通农村物流“最后一公里”。相比以往“单点配送”模式，这种“统仓共配+业务共配”的方式，让寄递成本逐步下降、运输时效逐步提高。

同时，该县还成立了国有数字经济电子商务发展有限公司，积极探索“国企引



汉阴县电商办在县内菊花种植基地直播销售金丝皇菊



持续开展“人文汉阴 电商筑梦”系列直播带货创业培训



王云梅在店内直播带货



秦邦书画电子商务有限公司工人正在装裱书画作品

领+企业加盟+全民营销”模式，以全民直播带货为切入点，广泛与社会各界主播和网络达人签约合作，利用“销售+返佣”的形式激发主播直播带货的积极性，推广销售全县农产品，大力发展农村电商，助力乡村振兴。县电商办主任欧红英告诉记者：“成立国有电商公司统筹全县农产品资源，打通了全县电商产品供应链，让农产品上行的渠道更宽、范围更广、程度更深。下一步，我们将全面开启‘国企引领+直播带货’的形式，实现多方参与、多方互利、多方共享的多赢格局。”

进入新的发展阶段，电商为政府引领、产业发展、企业转型的作用更加凸显出来。对此，汉阴县经济局局长方和平说：“立足新时代、抢抓新机遇，我县正通过一系列扶持政策、精准措施、帮扶手段因地制宜地打通上下游链条，让电商资源、品牌网、人才网铺陈在汉阴县的每一寸土地。不断创新发展模式，提升产业层次，以更加开放的新理念、新做法，激发数字经济新动能，用电商的强力引擎助力锦绣汉阴多业引领、百业兴旺。”

快到吃中午饭的时候，想到单位很近的汪家蒸面，很长时间都没有去吃过，不知道现在的味道如何。个人认为，整个新城就没有几家好一点的蒸面。不是味道不行，就是数量、质量与钱无法匹配。

进了店，要了6元的中盘，老板面切得细细的，嚼起来有口感，芝麻酱也给得合适，辣椒也不是很辣，芥末也给人比较过瘾，辣味也不是很辣，芥末也不容易发现，6元钱也还算值。我外地人，能在这里站住脚，非常不容易。我想到与这个蒸面店只有一字之差的另一家蒸面店，叫王家蒸面店，

比这个蒸面店少了一点水，位置在建民镇街道上。

前几年我曾到建民镇王家蒸面店去过几次蒸面，味道不错，数量也给得足，比汪家蒸面店数量给得更足一点。5元钱基本能够吃饱，吃后还有一种回味无穷的感觉，但问题就在于建民镇离城区太远。王家蒸面吃的人特别多，几十平方米的两大间房子几乎没有

空位了，生意非常好。其实，许多蒸面店，吃的就是一个回头客。味道美、面蒸得好、数量足、卫生条件好、服务好，生意自然好。前年第二次去建民镇吃王家蒸面的时候，味道一如既往不错（大部分的店，开头味道好，店开着开着，味道就不如前了）。正好王老板在店里，虽不认识，但我开玩笑说：“你看人家蒸面给

的数量不多，5块钱只有几根，你这蒸面数量这么多，不怕吃亏和亏本？”他说：“人嘛，心不要太大（方言，意为贪心了），一盘蒸面有一点利润就可以了，薄利多销。再说凡是来这儿吃蒸面的，都是老熟人，都是回头客。做生意，任何时候，都是一个主客互为公平、舒服、开心的过程。”他给人的感觉，是厚道、透彻，且悟透生意机理。

我继续问他：“你这生意做得这么好，为啥不到城里再开一个店？”他说：“一是人手不够，分不开身；二是钱够用也挣不了；三是再去这地方的生意保持住，保住客流量、保住招牌，就可以了。”也许这就是生意的学问。

生意的学问

王治义

成效在现场展现

广佛镇塘坊村是平利县2022年度启动建设的11个乡村振兴示范村之一，作为承办第一个乡村振兴示范村建设现场会的镇，镇党委政府与村委会班子反复论证研判，最终选定从20世纪80年代的老村寨——白果树沟人居环境整治开始“破题”。历时一个月的鏖战，曾经乱搭乱建、污水横流的白果树沟脱胎换骨，

出落得屋舍俨然、鸟语花香，成为周边群众竞相打卡的“网红地”。

一子落而满盘活。随着白果树沟人居环境整治初见成效，乡村振兴示范村建设的热度，一时间，塘坊村乡村建设如火如荼。与会人员惊讶于塘坊村变化的同时，推进示范村建设的思路更加清晰，信心更加坚定。

建设什么样的乡村，怎样建设乡村？实践探索才能给出答案，平利县充分尊重基层和群众创造，鼓励镇村大胆探索，先行先试，借助现场会的平台，组织镇村和相关部门一线踏查，现场观摩。听取示范镇村建设经验介绍，直观感受示范村建设工作成效，既对标先进学经验，又鞭策后进找差距，倒逼镇村加快建设力度。

问题在现场解决

实施乡村振兴战略的深度、广度、难度都不亚于脱贫攻坚战。基层在推进乡村振兴上也面临诸多“瓶颈”问题，平利县通过每月召开现场会，认真听取镇村建设情况汇报，及时统筹协调，解决乡村建

设的难点问题。

正阳镇张家坝村支书周亚男介绍，张家坝村山大人稀，沟壑纵横，由于没有排洪渠，到了汛期，很容易引发洪涝灾害，解决排洪问题既是村民的多年心愿，也是乡村发展的当务之急。在乡村振兴示范村建设过程中，村委会从群众关心的热点、堵点、难点问题入手，把建设排洪设施作为乡村振兴示范村建设的重要内容，争取县级资金200余万元，专项用于该村排洪渠、排污管网、挡墙等基础设施建设。

道阻且长，行将将至。今年以来，平利县累计安排资金3000余万元，用于乡村振兴的11个乡村振兴示范村人居环境整治、基础设施补短板、产业配套设施提升等项目建设。示范村面貌焕然一新，群众的幸福感、获得感显著提升。

经验在现场提炼

“我们始终把向环境要效益作为乡村振兴示范建设的主要任务。坚持引导市场主体做业态，策划亲水项目、烧烤、小吃等业态，打造石牛水街一河两岸特

色美食步行街……”在高峰村召开的全县乡村振兴示范村建设现场会上，长安镇向与会人员介绍依托旅游资源和区位优势，推进茶旅融合，发展夜经济，推动美丽乡村建设加速转变的经验做法，得到了与会人员的普遍认同。平利县通过现场会，分享交流镇村工作经验，县级领导现场点评，深入“解剖麻雀”，总结提炼可借鉴、可复制、可推广的典型经验，形成乡村建设典型案例37个。广佛镇塘坊村以奖代补激励群众参与乡村建设工作机制，组建劳务群众促进就近就地就业增收，长安镇高峰村发展夜市经济带动旅游产业发展等模式在全县得以推广。

忽如一夜春风来，千树万树梨花开。通过现场会凝聚了全县上下强大的思想共识，又激发和调动了基层创新创造活力，推动镇村各美其美，实现全域美与共，平利大地处处涌动创建乡村振兴示范县的工作热潮。

走进平利 看振兴

一月一次现场会 乡村建设满园春

通讯员 吴文兵

石泉：魔芋产业兴 拓宽致富路

通讯员 许兵

入冬时节，正是魔芋大量收获的季节。前不久，在石泉县富硒食品预制菜产业园，安康柏盛富硒生物科技有限公司的工人们，正在忙着整理加工收购来的鲜魔芋。

“我们通过‘公司+合作社+农户’产业发展模式，今年带动全县新增魔芋种植面积8000多亩。我们对魔芋种植采取的是订单保底收购，应收尽收，只要农户种植，就不怕没销路。”该公司副总经理陈伟介绍，“目前公司按2.2元每斤鲜魔芋进行收购，收购价格平稳，日收购量达100吨。”

据了解，安康柏盛富硒生物科技有限公司成立于2016年11月，是一家集魔芋种植、加工、销售、产业研发及出口贸易于一体的高新技术企业，也是陕西省农业产业化重点龙头企业。建设的柏盛魔芋现代农业园区入选全国农村创业园区（基地）目录。

陈伟介绍，公司主要生产魔芋精粉、魔芋食材、魔芋方便食品、魔芋休闲食品等。走进一个车间内，几十名工人正在打包魔芋结，魔芋丝在工人的巧手下，变成一个一个规范的魔芋结，这样的预制菜包装好后就会销往全国。“我们普工现在的工资是按照计件算的，一般的工人收入在三四千元，熟练的、比较厉害的工人一个月工资能达到六七千，我们还包吃包住，工人干得也比较有劲。”陈伟满怀自信地说。

今年45岁的雷康玲，家住城关杨柳社区。2019年应聘到公司生产车间，从一开始的三四千元，到现在每月基本都能拿六七千元的工资。“我现在收入高，离家近，一日三餐公司里吃，每天骑车十分钟就到厂里了，赚钱多，心里高兴，干得也起劲，以前是真没想过，一个工人能挣这么多钱。”谈起自己的收入时，雷康玲脸上洋溢着对生活的满足。

公司现已建成年产500吨魔芋纯化粉生产线一条，年产1000吨魔芋精粉生产线一条，年产3000吨富硒魔芋预制菜生产线一条，目前正在建设魔芋预制菜生产线扩能改造，即将正式投产。“今年我们已实现销售收入5000万元，扩能改造投产后，全年产值将突破7000万元，也能为周边更多的群众提供就业机会。”陈伟高兴地说。

产业要兴旺，技术支撑是前提，对农户来说，种植最大的障碍是魔芋软腐病、白绢病的高发多发，为魔芋种植户输送种植技术和订单，全程提供技术指导，让更多农户从“魔芋小白”到“种植能手”，一方面助农增收，一方面稳定原材料供给。

陈伟介绍，作为当地魔芋生产的龙头企业，公司正在开展富硒魔芋功能食品生产线建设项目，项目建成后进一步带动特色产业种植6000亩，通过企业深加工，做到农业与工业融合发展，让农户持续稳定增收，为推进乡村振兴助力。

据了解，石泉县通过大力培育安康柏盛生物科技有限公司“链主”企业，逐步增强魔芋产业发展市场竞争力和带动力。同时按照做强重点镇、做实专业村、做优产业园的思路，引导支持企业、合作社等生产经营主体，通过流转复垦土地，联合经营、村企合作等方式，稳步扩大魔芋种植规模，全县魔芋种植总面积达4.1万亩，今年魔芋总产量预计达4万余吨。