

山货俏销「云端集市」

通讯员 张天兵 胡佳恒



5月5日晚7时,“农创青年”宋光军如同往日一样,准时来到岚皋县孟石岭镇电商直播基地,径自走进“美食直播间”,一番准备过后,开启了他的夜班工作模式。

宋光军面对手机镜头,手里端着磨好的玉米浆,很快就与网友热情互动起来。

“这是我们这里大山种出的生态玉米磨出的浆,制作出的浆巴饼软糯香甜,特别好吃……”宋光军一边展示,一边快速解答直播间粉丝们的各种提问,现场演示起制作的方法步骤。随着时间推移,到了晚上10时,订单量达到了500单。这场持续3小时的直播,最终带动浆巴饼原料销售过万元,创下单场销售新高。

地处大巴山腹地的岚皋县孟石岭镇生态环境良好,特色资源丰富,农特产品丰富。但和许多地方的山区乡镇一样,农副产品存在着“好货出山难”的困境。

如何破解农产品销售渠道这一问题,赋能乡村振兴?2024年,孟石岭镇把目光投向了直播电商这一新兴的商业模式上来,通过多方争取支持,共投资200多万元,对丰景村内的一个旧粮站实施改造,建成了占地面积约1000平方米、全县首个集货体系、分拣系统、质检分级、品牌包装、直播销售、仓储追溯“六位一体”的电商综合直播基地。

“农创青年”宋光军是第一个应邀走进电商综合直播基地工作的人。作为孟石岭乡本土的电商达人,这位90后年轻小伙子,白天巡回在岚皋县内各镇“跑山”收山货,晚上回到孟石岭电商基地上“夜班”,在直播间里吆喝卖山货,从早到晚忙得不亦乐乎。

尽管这份连轴转的工作很是辛苦,但几个月下来,日均3000元的销售额,让宋光军充满了激情,每天乐此不疲。

如今,宋光军平台粉丝量达到了4.6万人,最高月销量突破1万单,销售额超过30万元。

“目前的客户群,可以说有90%都是线上引流而来的。”说到直播的效果,宋光军的脸上露出了灿烂的笑容。

直播电商这一新兴的商业模式上来,通过多方争取支持,共投资200多万元,对丰景村内的一个旧粮站实施改造,建成了占地面积约1000平方米、全县首个集货体系、分拣系统、质检分级、品牌包装、直播销售、仓储追溯“六位一体”的电商综合直播基地。

“农创青年”宋光军是第一个应邀走进电商综合直播基地工作的人。作为孟石岭乡本土的电商达人,这位90后年轻小伙子,白天巡回在岚皋县内各镇“跑山”收山货,晚上回到孟石岭电商基地上“夜班”,在直播间里吆喝卖山货,从早到晚忙得不亦乐乎。

尽管这份连轴转的工作很是辛苦,但几个月下来,日均3000元的销售额,让宋光军充满了激情,每天乐此不疲。

如今,宋光军平台粉丝量达到了4.6万人,最高月销量突破1万单,销售额超过30万元。

“目前的客户群,可以说有90%都是线上引流而来的。”说到直播的效果,宋光军的脸上露出了灿烂的笑容。

代表架桥梁 荒地变沃土

通讯员 周焜

五月的宁陕县城关镇旱坝村,连片大棚在阳光下泛着银波。村民张大叔掀开塑料膜,红玛瑙般的圣女果挂满枝头。“从前守着好田种苞谷,如今跟着合作社种金果!”他将一筐筐鲜果搬上冷链车笑着说。

旱坝片区曾面临“产业之困”:三个合作社各自分散,80亩耕地撂荒,400亩山林沉睡。去年,县人大代表叶祥友在走访中发现症结:集体经济组织松散、产业链条短、市场对接弱。“要让旱坝的青山变成金山,必须打好‘整合牌’。”他在代表建议里写下这句话。叶祥友动员镇人大代表吕绍华组成“攻坚

双人组”,白天踏勘土地绘制“资源地图”,夜晚召集能人召开“议事会”,周末驱车考察其他现代农业园区。历时3个月,推动东河社区股份合作社牵头整合三大合作社资源,坚持“保底收益+股权分红”模式,让村民变“股民”。村民吕大娘感慨:“这两代表像钉子,硬是把分散的麻绳拧成一股劲!”

去年8月,旱坝大田园合作社挂牌成立。在代表联络站“产业会诊”专题会上,他们提出“三步走”战略:一期夯基础,二期强链条,三期拓业态。今年春节前夕,当第一茬红香椿冒出新芽时,700余名参与建设的

村民领到了沉甸甸的工资袋。农户王大爷攥着3200元工钱笑开了花:“没想到我这把年纪还能当‘产业工人’。”

今年5月7日,石泉农匠公司与旱坝大田园合作社正式签订种养收购合同,签约仪式现场,石泉农匠公司负责人接过叶祥友递来的水杯一饮而尽:“有代表们铺路搭桥,这合作比山泉还甜!”仪式上,县人大代表、城关镇党委书记张瑞为农技专家蒋永林颁发技术指导聘书,这是代表们力主引入的技术特派员制度。张瑞在总结发言中提出三点期望:以诚信深化合作,以品质打造品牌,以政策护航发展。他的



特色种植富了三坝村

通讯员 高小军

户”的发展模式。今年年初,在镇政府的支持下,村集体流转50亩土地发展绞股蓝种植。通过与陕西萃源康农业科技有限公司合作,统一育苗、统一管理、统一销售的方式,预计当年能够实现产值30余万元,带动20余户村民户均增收5000元。

正在基地打窝的脱贫户李国翠笑着说:“以前我们老两口和孩子都在广州务工,随着年龄增大,外面务工也不容易了,今年村上发展绞股蓝需要劳务用工,给我也争取了一个挣钱的机会,我每天在基地干活能挣120元,加上出售生猪等,一年能多收入2万多元,比外出打工强多了。”

依托得天独厚的地理环境和气候条件,三坝村将中药材产业作为特色主导产业重点培育。在三坝村三组道路两旁,工人们有条不紊地在田间地头拉线、打窝、种苗、撒肥料,党参种植地里一片忙碌景象。

据悉,党参种植是三坝村历年来的“第一次”,也是发展特色中药材产业的生动实践。

“这里的海拔适宜、土壤肥沃,非常适合种植党参。今年年初,我积极与三坝村集体对接,通过流转土地的方式,以每亩400元的价格从村民手中承包土地,并优

为了拓展队伍,实现县委、县政府提出的“电商人才倍增”计划,今年孟石岭镇电商直播基地,以宋光军领军,通过实操的方式,先后培养出10名男女主播,每天形成了早、中、晚三班工作机制,除了销售本镇的农副产品外,也通过这一平台让全县的茶叶、魔芋、晒米、干土豆片、豆腐干、腊肉、土鸡蛋等农产品,源源不断走出大山。

“电商助农帮我解决了销售的大问题,真心感谢镇电商基地这个好平台”。这是城关镇新春村村民陈邦根说出的心里话。

陈邦根家有12亩山坡地,去年他分别在好几个地块播下种子,今年1月初,菜薹就抽出嫩绿的枝条,他就近向县城内喜洋洋等几家超市供货。春节过后,随着气温升高,地里的菜薹开始大量上市,超市供货数量有限,这让陈邦根为销售问题一时犯了愁。

宋光军来到他家地头架起手机,实地拍摄采收的小视频,晚上又回到电商基地进行直播,很快通过电商基地直播带货,把菜薹卖到了全国各地。

65岁的蔡从礼是孟石岭镇前进村6组人,多年靠销售山货维持生计。去年,她在干农活时腿部受伤,躺在床上为家里的山货犯起了愁。驻村第一书记韩超了解到这一情况后,立即联系了电商带货服务队队长雷维鹏,由另外几名第一书记组成主播联盟,在基地开展直播带货,很快就解决了蔡大妈后顾之忧之忱。

“原先是背背篓到各镇跑着卖,不知流了多少汗,现在镇上有了电商直播基地,主播们走进助农直播间,再也不用担心农副产品滞销了。”蔡从礼说。

乡村振兴,电商赋能。目前,随着孟石岭镇电商综合直播基地主播团队增加,直播卖货技术的日臻熟练,如今基地形成了选品、直播、发货、售后为一体的产业链。

孟石岭镇综合与经济发展办公室干部张超介绍,基地自去年9月份开播以来,主播们累计已开展直播200余场,网上销售也取得了200余万元的好成绩,全县受益群众300余人。

“我镇还将围绕县委县政府提出的‘六个倍增’计划,以镇电商直播基地为依托,以‘一村一品’土特产品为支撑,让直播间变成‘流量空间’,为乡村振兴不断注入‘新动能’。”该镇镇长刘华来说。

话语掷地有声:“镇党委、政府要做你们的‘靠山’,让每一颗果子都成为旱坝的‘金字招牌’!”

如今的旱坝大田园产业园区,一期工程已初现规模,而更宏大的蓝图正在铺展:2025年至2030年,分三期投资500万元,打造集生态农业、休闲观光、共享菜园于一体的农文旅综合体。站在观景平台眺望,秦岭乡村绿道如翡翠项链串起产业园区,叶祥友指着规划图道:“我们要让游客春摘果、夏避暑、秋赏叶、冬品宴,四季不断流。”

从土地撂荒到沃野生金,从零散种植到规模经营,旱坝之变诠释着全过程人民民主的基层实践。这条由人大代表牵头、党委政府护航、市场主体参与的振兴路径,正以每年户均增收3000余元的实效,书写着新时代农业农村现代化的“旱坝答卷”。

坡地建起“枝间银行”

通讯员 翁梓琦

当五月的晨光唤醒沉睡山野,新发的椿叶筛落细碎金光,百亩红油香椿林便化作旬阳市双河镇卷棚村最热烈的诗行。身披晨露的村民斜倚竹竿穿梭林间,背篓里渐次堆起的椿芽,循着蓬勃的“椿”光,顺着层叠的山势,将漫天朝霞揉碎,酿成红绿相间、斑驳流动的“致富锦缎”,把田园双河的夏日红韵寄往阡陌纵横的远方。

“2022年春,我们正式启动红油香椿种植计划,现已建成400亩种植基地,累计栽种24万株优质苗木,年产量稳定在2万公斤左右。所产香椿除满足本地市场需求外,大部分通过冷链直供上广深等地,实现‘晨采晚达’的高效配送。”华柔农业科技开发有限公司董事杨其勇介绍。从荒坡地到红富坡,从一季鲜到全年旺,红油香椿林将卷棚坡地浸染成漫山遍野的“红装”,延绵百亩,蔚为壮观,成为撬动乡村振兴的“金杠杆”。

近年来,双河镇坚定“川道区稻油水产、中高山烟果畜养”的“三产融合”发展思路,锚定推进乡村全面振兴、建设农业强镇目标,围绕种粮务烟、畜牧养殖、特色产业、

精深加工等不同维度,在引导专业大户、培育家庭农场、培强龙头园区、壮大集体经济上同向发力,在政策扶持、土地流转、企地协调、资源整合上靠前作为,逐步形成以稻渔综合种养为特色,大米深加工为核心,红油香椿、金银花、五味子等特色产业为带动的发展格局,培育支持各类经营主体专业化、集约化经营,组建以华柔农业、绿富地等主体为核心,各类专业合作社和村集体经济为补充,产业大户深度联结的产业发展梯队,聚力打造檀木米甜酒加工坊,稳步推进华柔农业技改扩能,累计建成1个省级园区、2个市级园区、6个县级园区、53个农民专业合作社,以点带线、以线成面,推动产业集群化发展、链条式延伸、品牌化升级。

春采香椿嫩芽,夏赏红油漫野……如今,“身价”持续攀升的红油香椿,既成为助农增收的“金枝绿叶”,更跃升成供不应求的“季节限定”,在双河镇的青山绿水间绽放出强镇富民“新花”。乘着产业振兴的“椿”风,勾勒出一幅组织建强、群众增收、集体收益、产业兴旺联动发展的“香椿”振兴新图景。

石梯镇乡村建设服务公司揭牌运营

本报讯(通讯员 陈鹏非)5月12日,汉滨区石梯镇乡村建设服务有限公司揭牌仪式在该镇华山社区隆重举行,标志着石梯镇在探索乡村振兴新路径上迈出坚实一步。

近年来,为扎实推进乡村振兴,针对农业劳动力季节性短缺、集体经济相对薄弱、闲置资源利用率低等现实问题,该镇党委、政府深入贯彻落实市区决策部署,立足镇域实际,围绕乡村振兴战略精心谋划布局,以农旅融合为重要抓手,全力推进十里花海长廊、百亩油菜示范点、蒙寨山徒步道等重点项目建设,着力构建“四季有景、全年可游”的全域旅游格局,积极探寻乡村发展新突破口,为乡村建设服务公司的成立奠定了坚实基础。

据悉,该公司成立后,将坚持“政府引导、多方参与、市场化运作、全方位服务”思路,充分发挥自身优势,推动产业与电商深度融合,通过搭建线上线下联动的销售模式,拓宽乡村产品销售渠道,同时,以市场化运营思维盘活闲置农房、集体建设用地等资源,积极培育特色民宿、康养度假等新业态,将“沉睡资源”转化为“发展资本”。此外,公司还将建立健全与农户的利益共享机制,确保农民深度参与产业发展,共享产业发展红利。

随着公司正式运营,石梯镇将聚焦民生福祉,立足市场,盘活资源,打造生态宜居精品工程,以实干姿态探索独具特色的“石梯经验”,为乡村振兴高质量发展注入强劲动力。

致富兴业有“丝”路

通讯员 王建霞 刘东

连日来,汉阴县各镇蚕农们抢抓农时,开启新一年的春蚕养殖工作,为全县蚕桑产业高质量发展按下“加速键”。

5月9日,走进平梁镇兴隆佳苑蚕桑专业合作社的蚕桑产业园,蚕室中蚕农曹传翠正在给蚕宝宝喂食,幼蚕大口大口争食,贪婪地啃食着肥嫩的桑叶。

“今年是我第一次养蚕,承包了一个蚕室,第一批春蚕养了5张。在养蚕合作社有专业技术人员进行指导,让我们这些新手也没了后顾之忧,感觉很放心。”曹传翠笑着说。

兴隆佳苑社区是易地扶贫搬迁社区,占地面积60.62亩,安置搬迁群众443户1756人。为使社区居民稳得住、能致富,社区通过流转土地成立合作社,打造现代化蚕桑产业园,建成1500亩高标准蚕桑园、20处标准化蚕室和1处智慧化小蚕共育室。完善的基础设施,在使蚕桑产业高质量发展有保障的同时,也为带动群众增收奠定了坚实的基础。

“目前我们小蚕共育第一批蚕种62张已经发到蚕养户手里。20个蚕室承包出去了12个,计划每个蚕室全年养蚕25.5张,每个蚕室的产值在13万元左右,可

带动就业4至5人,发放劳务工资4.5万元左右。”该县发改局派驻兴隆佳苑社区驻村第一书记栗丰勇说。

养殖周期短、回报收益高,长久以来,养蚕一直都是农村群众增收的重要方式。在涧池镇五坪村小蚕共育基地,蚕农们也迎来了今年第一批春蚕。一大早,前来领取幼蚕的蚕农挤满了共育室的空地,一个个蚕盒被工作人员从共育室中陆续抬出,有序分发至蚕农手中。据五坪村党支部书记文炬生介绍,他们村的蚕桑生产讲究“精育管室”,由村集体合作社在小蚕共育室统一孵化蚕种,技术员集中管护,待幼蚕生长至二眠后,按户分发,由村民各自饲养至结茧。

蚕桑产业不仅是绿色生态产业,也是高效富民产业。近年来,汉阴县立足资源优势,通过政策奖补、技术指导服务、延链补链等方式,强主体、育品牌、促融合、提效益,推动蚕桑产业现代化发展,加速促进蚕桑产业转型升级,持续释放强劲活力,带动群众增收致富,壮大村集体经济收入。据了解,今年汉阴县首批春蚕发种7574张,预计第二批春蚕发种1723张,计划全年养蚕18000张左右,蚕茧产值有望突破4000万元。



位于平利县正阳镇龙洞河村四组的高山茶园进入采摘期,十几名茶农正忙着采摘鲜叶,据悉该茶园平均海拔在1500米左右,面积达200亩。

黄小彬 摄