

让农民分享互联网发展红利

——洪湖市乌林镇电商产业发展观察

□ 记者 郭江峰 马骁

乌林,洪湖市境内,与赤壁隔江。历史上著名的“赤壁之战”就发生于此。

在今天的舞台上,乌林镇抢抓“互联网+”发展机遇,依托本地土特产资源,扶持电商企业发展,培育乡村本土直播人才,持续引导农业水产等从生产型向经营型转变,走出了一条从田头种植选品、工厂定单加工、生鲜冷链运输、电商直播销售、自创品牌经营的乡村新产业之路。

2022年,全镇电商销售额超亿元,带动周边百名村民就业,村集体增收50余万元……

乌林镇开启的这条电商转型发展历程,为我们提供了这样一条思路:一个乡镇,做“全能选手”很难,但找准赛道,夺取“单项冠军”却大有可为。



网红直播带货。



村书记王杰助农直播。



电商直播基地内部产品展示区。



电商直播基地。

思想——

紧抓“互联网+”发展机遇

5月,走进乌林镇乌林村,古朴的房屋错落有致,给人一种干净、整洁的乡村美感。

新落成的电商大楼内,热闹非凡。主播正在手机屏幕前卖力的推介着当地的土鸡蛋,将鸡蛋打入碗内快速搅动,让屏幕另一头的“宝宝们”将产品看得真切,纷纷下单购买。

可在几年前,这样的场景,乌林人想都不敢想。

作为洪湖市一个普通的乡镇,乌林,是怎样搭上电商产业发展的快车道,那些我们熟悉的父老乡亲,又是如何放下农具,拿起手机,搞起了“时髦”的“直播带货”呢?

思想是行动的向导。

靠山吃山,靠水吃水。洪湖水的滋养,让这片土地物产丰富,资源优渥。

但一直以来,洪湖农产品“种得好”“卖不好”,“名气高”“收益不高”的问题十分突出。

乌林有着丰富的鸭、藕、蛋、鱼等土特产资源,但固步自封,因循守旧,没有适应新经济,没有看到新科技、新业态中所蕴涵的巨大商机,就会在今后的道路上失去发展的动能,停滞不前。

“要想富,就触网。”

通过到发达地方的不断考察、调研、思索,乌林人提出了这样一个宣言。

思想的力量,标定前行的方向。循道而行,功成事遂。

2021年,乌林镇引进了湖北超众农业发展有限公司等电商企业,集主播培养、网红孵化、网络销售、助农、旅游宣传于一体,重点发展自主品牌“洪湖回忆”“水乡铺子”双品牌运作。

乌林本地新农人也努力通过直播方式推销产品,但是受农业电商资金周转周期长、田头品质难掌控、工厂加工口味不一致等问题

困扰,难以做强做大,大多数处于个人单打独斗、小打小闹的局面。

独木难支,合抱成林。

乌林镇党委适时出台电商产业发展政策,从租赁场地、新建直播间、培养人才队伍、举办重大活动、带动本地就业等方面提供支持和奖励。

同时,镇乡村振兴和农旅融合发展工作专班跟踪服务,对接洽谈规模化经营农户、果菜交易经纪人、农业专业合作社、物流企业,先后引进各市场主体,打通直播电商上下游产业链条,在雇用本地人手、协调场地仓库、建设采摘园等方面予以支持。

精彩的“直播大戏”,已然拉开序幕。乌林镇“电商”的火种燃起了村民们对自主发展电商的向往,而系列政策的引导和扶持则为这把熊熊之火注入燃料。

行动——

“星星之火可以燎原”

在适当时机,以适当力度加以推动。由此,乌林镇的电商得以迅速发展,带动了当地农民致富。

在发展电商的道路上,乌林镇体现了因地制宜、适应本地的特点。

发展农产品电商需要产业的支撑,乌林本身就有一定的优势,这为其发展提供了产业基础。

似火的热情被燃起,加快推进信息化、农业现代化,乌林抓住了黄金机遇期。

电商做的好不好,平台很关键。

2022年,乌林镇的电商产业进入高速发展阶段。

这一年,乌林镇乌林村利用省委组织部发展壮大集体经济扶持资金和共同缔造试点契机,投入180万元打造了电商直播大楼和旅游产品展示厅,投入50多万元改造了水乡铺子户外直播基地,村两委和群众理事会决定以场所入股分红,建立“村委会+电商+企

业+合作社+农户”的合作模式。

村里提供场地,电商提供销售平台,企业和合作社提供产品,农户提供土地流转或进厂打工,通过电商销售返点,每年能为村集体增收50余万元。

有了华丽的舞台,怎能没有好演员?

在乌林镇乌林村户外电商直播基地——水乡铺子,片片莲叶随风轻摇,朵朵荷花竞相开放,网红主播们就在这里进行短视频的创作拍摄和带货直播。

湖北超众农业发展有限公司负责人王恒平说,目前公司已签约农民网红13人,他们月收入约5000到20000元。

从深圳回到家乡后,凭借电商运营经验,王恒平把选品、拍摄、运营手法复制到洪湖农产品的推广。

引进网红人才,同样也离不开政府政策的助力。

乌林镇联合洪湖市商务局、洪湖市人才培训中心和电商企业举办5期主播培训班,培训本地留守妇女150余人次,培育出本地主播40人,签约网红10余名。该公司培训的洪湖本地村支部书记“胖书记(王杰)”抖音账号粉丝达16万以上,直播单场销售额突破10万元。“80后漆书记”(乌林村党支部书记漆国伟)粉丝在一个多月由1000多涨到2.8万,直播单场销售额破10万元。

同时,采取“请进来、走出去”的模式,坚持基础普及与专业技能培训并重,线上线下、理论与实践相结合的方式,阶梯式培养电商人才,持续为农村电商发展输入新鲜血液。

“发展电商,不仅给村里100多经济困难的村民增加了就业机会,还让村集体也参与进来,每赚100元就拿出1.5元用于提升村里的基础设施和硬件建设,共同缔造美丽乡村。”乌林村党支部书记漆国伟说。

思考——

为乡村振兴“提档加速”

“希望乌林村在推进农村电商可持续发展上下功夫,不断拓宽农产品销路,更好助力乡村振兴。”5月中旬,省委书记、省人大常委会主任王蒙徽来到乌林镇乌林村,走进电商直播基地,了解该村通过发展电商产业壮大村集体经济相关情况,他提出了对乌林发展电商产业的期望。

这是新征程上夺取新胜利的动员令。

农民富了、乡村美了,老百姓一栋栋新房拔地而起,电商产业在乌林镇的发展,带来的不只是百姓生活的富足,经济的可观增长,同时也给我们留下思考。

电商产业,乌林镇为什么行?

内容为王,产品为魂。乌林在发展电商产业的过程中,格外注重对电商产品品质的把控,组织本地农产品企业、农业合作社、家庭农场与电商平台对接,找准双方共赢点,优化产销体系,进一步扩充平台货源。

华贵、汇裕、红河农业等一些企业与合作社的产品纷纷与乌林的电商平台达成了产销合作。

此外,“电商”转型升级成为“电商+”的新业态正在凸显。

乌林镇的大小网红除了直播带货,也在发挥着他们应有的作用。利用电商平台帮助滞销农产品找出路,为特色农产品打品牌,每年为农产品企业(合作社)、物流公司新增订单1600余万元。加大对周边餐饮、酒店、采摘园等宣传,打造一个又一个网红打卡地。

电商产业衍生了网红经济,乌林镇充分分享着红利。

2023年4月—5月,乌林镇举办了2期电商培训班,培训了洪湖市乌林镇、沙口镇、瞿家湾镇以及监利市襄场镇四地100名抖音爱好者,并组织湖北超众农业有限公司与四地农业企业或农场签订产销协议,与部分学员签订直播合作协议……

这仅仅是开始。

“过段时间还会有更多的人过来培训,我们会不断的组织这样的培训。”乌林镇党委书记代双兵表示,乌林镇的电商产业发展以来,从单纯的“买乌林卖乌林”,现在已经逐步转变为“买洪湖卖洪湖”,通过为其他地方组织人员培训,与外来农业企业签订产销协议等方式,将眼界拓宽,将自身品牌做大,从而实现“买荆州卖荆州”甚至更长远。

改变的远不止这些。

伴随着电商的发展同时,乌林让村民“看到外面的世界”,在生态服务、创业孵化、公益文化等方面延伸出了更多触角,改变了乡村面貌,实现了乡村文明。

如今,培训在乌林,人才在多地;主播在乌林,直播在多地;销售在乌林,产品在多地。农村电商大潮继续奔涌激荡,乌林正孕育新的希望。