



码上看报



码上订报

# 从粗粮到特色美食宴

## 小米网上“闯”出新天地

晋东南的秋收进入尾声,新小米开始销售。晌午,农户郭晋平正在院子里用风谷机处理刚脱壳完的小米,然后将小米分装放进印有“武乡小米”的包装袋里,按照订单打包起来发货。

“这些天我已经收到近80笔订单了,很多都是来自外省,有陕西、广东、湖南、四川等各个地方。”郭晋平告诉记者,大多顾客下单都是自家吃的,每笔订单在二三十斤左右。“也有本地人买来送人的,昨天有个顾客买了80斤。”郭晋平说。

郭晋平现在是一名农民主播,粉丝亲切地叫她“郭姐”。她所在的山西省长治市武乡县岭头村被称为“三晋微商第一村”。2016年武乡县成为第一批国家级电子商务进农村综合示范县之后,岭头村的村民们纷纷开始做电商,做得好的村民每年直播销售额可以达到十多万元。

“过去靠粮贩收购,村民们每斤小米的价格只能卖到3元到3.5元之间。他们自己做电商后,每斤小米均价可以卖15元左右。”岭头村党支部书记张玉堂说。

2018年,“武乡小米”获得国家农产品地理标志认定

证。“我们全县谷子种植规模稳定在10万亩左右,年均总产量2万吨左右。”武乡县农业农村局产业办副主任魏远翔说。近年来,武乡借力山西小米省级区域公共品牌的契机,通过“公司+基地+农户+标准化+品牌”的产业化经营模式,推动小米生产向集约型、效益型、规范化、品牌化发展。

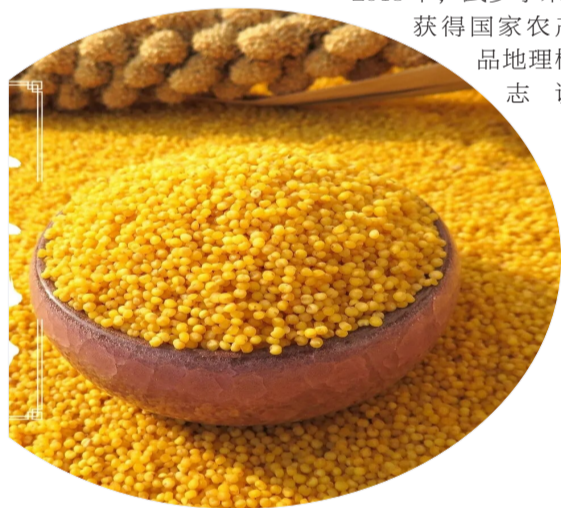
小米咖啡、小米茶、小米酥、小米月饼……琳琅满目的小米创意精加工产品令人耳目一新。当越来越多的“小米+”产品出现在大众视野,山西太行沃土农业产品有限公司董事长杜红雁认为,“要让大家知道,小米不只是有原始形态的,还可以有很多种可能,可以‘年轻化’‘时尚化’。”

杜红雁告诉记者,观察到当代年轻人的饮品爱好,团队就研发了小米咖啡等饮品,今年2月上线后,成功打开了年轻人市场,不到半年时间销售订单破万,还有很多人在回购。

如今,大众饮食理念逐渐趋向于美味和功效兼具。不仅是小米精加工产品,鲜食“小米宴”也成为武乡一大特色,吸引越来越多游客前来品尝。

张丰是一名厨师,已有近30年的“厨龄”。“我从小就特别喜欢吃小米,当了厨师后一直想把小米做出花样来。经过长期研究和尝试,我们把小米和各种原料进行搭配,效果还不错。”张丰说,他已制作出小米脆脆茄、小米藕丸、小米蓝莓豌豆糕等40余种小米菜品。

从线下到线上,从粗加工到精加工,从主食粗粮到特色美食宴,小米“闯”出更广阔的天地,凝结了新农人的智慧,映射了大众与时俱进的饮食理念。(据新华社)



## “网络直播+电商”为农产品插上“隐形翅膀”



近年来,山东省平邑县引导农民利用“网络直播+电商”平台线上销售农产品,为滞销农产品插上隐形翅膀,加快了农民和贫困户致富增收,助推乡村振兴。据悉,平邑是一个农业大县,盛

产金银花、黄桃、山楂、地瓜等各种农产品,种植面积达50万亩。

图为近日,当地一家电子商务公司主播戚红娜利用网络直播平台推介农产品。 闫春秀 摄

## 短视频+直播 养山鸡年入20万元

11月1日,笔者来到四川省泸州市纳溪区大渡口镇鹿羊村14组村民田毅坐落在山林中的山鸡养殖场看到,超过1000只山鸡在各自的生活区域或悠闲散步,或振翅腾飞;田毅则在直播间补充货品,难掩心中的喜悦:“这两年靠着抖音直播开启‘云卖鸡’后,我的这些山鸡就变成了‘金凤凰’,一只只振翅‘飞’向全国,根本不愁卖。”

田毅在直播间喜滋滋地说,刚开始的几年,他的山鸡虽然都是吃用玉米、米糠、麦麸、豆粕并配比了艾蒿、折耳根、车前草等,品质极佳,但由于养殖成本较高导致价格也高,这也减少了部分消费群体。

为了拓宽山鸡销售渠道,让山鸡卖上好价钱,田毅就用手机将自己养殖的山鸡以图片的形式在微信朋友圈进行宣传,虽然此举让他的山鸡影响力有所提升,但销量却未见明显增长。

2019年10月,田毅投资2万多元安装了一套视频系统,通过抖音直播配料和山鸡进食、活动全过程。网友通过二维码分享后,可随时观看养殖场内的一切情况。

“现在每天约有几百人有时有1000多人同时在抖音上观看。”田毅说,直播平台系统建成后,他积极在抖音平台推介,让更多的网友通过直播了解山鸡生长情况,不仅销售问题解决了,部分网友还提前预订并为其作好标记。

如今,田毅靠着“短视频+直播”销售生态山鸡,他和广大消费者也从中构建起信任乃至温情,极大地促进了山鸡的销售,让一只只山鸡“飞”出泸州,“飞”向全国。每年虽然只有2000余只的销量,但靠着每只平均100元的利润,一年下来依旧实现20万元的收入。(张静欣)

## 陕西宜君:电商“星火”燃起乡村产业发展燎原之势

随着乡村振兴号角的吹响,在三秦大地的某个角落,一个以农业为生的宜君县尧生镇,苹果产业正加速提升着当地百姓们的生活水平。

从上个世纪八十年代这里建成第一块苹果园开始,到如今发展成为县域内最大的苹果连片种植区,宜君苹果的品牌从这里走了出去。而随着苹果产量逐年增加,如何让苹果丰产又丰收,这不仅是当地政府要考虑的问题,也是生长在这片土地上每一位老百姓的期盼。于是,一批优秀的乡村新农人涌现了出来,他们之中有优秀的返乡创业青年,也有地道的农村自媒体博主,他们凭借着数字化时代搭建的舞台,将手机变成新的农具,耕作在直播的田间,在宜君县委、县政府的帮扶下,农村电商以星星之火燃起乡村振兴的燎原之势。

一口流利的普通话,朴实生动的话语中时不时还夹杂着专业的直播干

货,在尧生镇优秀电商经验交流会上,来自十里八村的优秀农村直播电商代表们彼此分享着自己直播的故事和经验,台下热烈的掌声将整场活动推向了高潮。

“一个人富不叫富,大家富才是真的富。”走马梁村直播一姐李亚丽铿锵有力的话语中充满着信心和力量。

2022年10月24日,宜君县尧生镇数商兴农服务基地成功挂牌,正式成立“尧生镇电商人才”孵化基地,第一期电商人才培训紧随其后开班开讲。同时,该镇充分发挥党支部、党员作用,探索实践“三老带三新”“头雁带雏雁”的人才孵化模式,更多的乡村潜力股被发掘,他们带着希望的火种,点燃了更多乡村人才振兴的火炬,为乡村产业振兴奠定坚实的基础。

“乡村产业振兴离不开人才的培养,尧生镇作为县里最大的苹果

产区,更有责任做好示范带头作用。近年来,尧生镇在县委、县政府的大力支持下,积极推动电商人才队伍建设,让特色农产品搭上互联网直播的“顺风车”,带动更多的村民增收致富。”尧生镇镇长张斌介绍说。

如今,尧生镇的电商队伍已发展到50多家,电商覆盖率达到30%以上,全镇物流辐射超过89公里,培育带动9个村级直播间直播带货,形成“以点带面”的新型直播带货产业发展模式,带动当地苹果、核桃、玉米等多款特色农产品销售增收。

在乡村振兴的田野上,正是因为有这样一群人,他们热爱自己的故乡,他们心里有着红色的信仰,他们愿意扎根这片生养自己的土地,在党的领导和指引下,耕耘脚下的热土,勾勒建设美好家乡的宏伟蓝图。(陈硕)

