

电子商务让特色农产品卖得更好

县领导走进网络直播间“叫卖”汝阳特产

11月15日上午,汝阳县委常委、副县长常涌涛走进网络直播间,化身品牌代言人,与主播李权龙一起直播推介——“叫卖”汝阳特产。常涌涛来到网络直播间,为关注直播的粉丝们派发福利,以网络直播的形式向全国粉丝推介红里红薯、香菇、粉条、十八盘乡冰墨葡萄等汝阳特产。短短两小时,在线观众达6710人,获得2万多个点赞。随后,他还与主播前往十八盘乡斜纹村的冰墨葡萄种植专业合作社,香菇大棚等地,让粉丝真正了解汝阳的特色农产品。

此次网络直播活动是该县将电子商务与农产品上行结合的再一次尝试。

打造淘宝示范村

今年9月,汝阳县农民丰收节暨红薯电子商务营销大赛启动仪式在刘店镇红里村举行,共有来自河南科技大学21个学院的100支队伍1343人次通过最终审核进入比赛环节。大赛主要采用“农户+交易平台+销售团队”的合作经营模式,通过淘宝和微信两大平台,采用新媒体群推广、软文推广、网络直播和线下推广4种营销模式,对红里红薯开展电商营销推广。大赛进行一个月,共销售红薯2000多单,销售额近5

万元,进一步提高了红里红薯的产品知名度。

该活动在促进学生营销技能提升的同时,创新了电商营销模式,打造微商营销、网络直播等形式,提高了产品附加值,推动现代服务体系建设,为红薯产业上行提供低成本、高效率的服务,为做大做强红薯产业提供人才支撑。

“今年,村里有40余户群众自发种植了400余亩红薯,1月,我们正式与郑州巴奴火锅签订了100吨的红薯购销协议,11月以来,已经供货24吨,剩余的将分批运走。”河科大派驻红里村的第一书记曹高洋介绍红薯销售情况时无比喜悦。

2018年9月,红里村成立了村集体企业——汝阳县惠业农业开发有限公司,打造了以薯类、谷物、水果、蔬菜、食用菌、花卉苗木种植和销售及鸡蛋销售等为主的企业化运作模式。今年8月,红里村在淘宝网建立“红里人家”企业商铺,打造独有的品牌。

“接下来,我们将进一步规范种植、科学种植,以河科大技术为后盾,种出更加优质的红薯,让红里红薯走出河南,走向全国,把红里村打造为淘宝示范村。”曹高洋对未来的规划充满信心。

农村电商快速发展

近年,汝阳县高度重视特色农产品产业发展工作,出台了多项政策措施,先后认证了“汝阳红薯”“汝阳香菇”“汝阳扁里艾”“汝阳杜仲”“汝阳花生”5个农产品地理标志,汝阳县农产品地理标志登记保护产品总数量居全省第一;认定了42个无公害农产品,8个绿色食品,“三品一标”农产品种植面积达52万亩;特色产业稳步发展,种植蔬菜达到3万亩、红薯10万亩、花生7万亩,以及谷子和杂粮4万亩,发展袋料香菇种植6000万袋。该县自2017年成功申报国家级电子商务进农村综合示范县以来,农村电子商务得到快速发展,已建成县级公共运营服务中心1个,县级快递物流配送中心1个,各类乡村电商服务站160多个;培育了包含红薯等10个电商品牌在内的“山水汝阳”公共品牌,电商培训8000多人次,电商助力农业产业蓬勃发展的强劲态势日益显现。

线上销售助脱贫

汝阳县是传统的农业小县,近年,随着农村经济的发展,汝阳县委、县政府依据产业优势,不断调整产业结构,引导鼓

励农民开展红薯特色种植。仅2018年红薯总产量就突破1.5亿公斤,产值达1.2亿元。2019年,已完成红薯种植10万亩,预计红薯总产量突破2.6亿公斤,产值达2.3亿元,形成了集育苗、种植、仓储、加工于一体的产业体系,是豫西最大的红薯保鲜和加工基地。目前,全县已有3万余农户参与红薯产业,5000余户贫困户通过红薯产业脱贫。如今,汝阳红薯这一特色产业已成为当地农民脱贫致富的支柱产业。

据了解,该县刘店镇沙坪村薯旺公司打造的汝阳黄河巨龙发现地、汝阳红薯地理标志和绿色食品“双标加一品”品牌,在京东成为网红产品,日销1000余单。该县仅洛阳恒曦农业开发有限公司一家,就可实现在网上销售水果、鸡蛋、真空包装鸡、变蛋等多个产品,截至目前销售额达80万元。

随着汝阳县特色农业的不断发展,农户手中将有大量高品质的农产品,而电子商务可在提升客户体验的前提下,帮助农户打开线上销售渠道,解决困扰农户的“卖难”问题,切实提高农民收入,走出农产品上行新道路,助力全县脱贫攻坚。

(吴会菊 范晓丹 康红军)

孟召山返乡创业养甲鱼,建起车间扩销路——

从养甲鱼到卤甲鱼 带动农户增收致富

返乡创业正当时。近年,越来越多的身影投入返乡创业的队伍中,家住汝阳县内埠镇马坡村的孟召山就是其中一员。

“以前在外打工,啥活儿都干过,也挣不了多少钱。后来跟着别人干水产,感觉收益不错,市场需求也大,就想跟着学学。学了6年,掌握了些技术,听说县里有农民工返乡创业的优惠政策,我年龄也大了,不想在外漂泊,就决定回家创业。”孟召山介绍说。

2015年,47岁的孟召山毅然决定返回家乡,创办了召选水产养殖专业合作社,专业养殖甲鱼。

养甲鱼对水质、土质都有着严格要求。经专业部门检测,孟召山最终选中了几十亩适合甲鱼养殖的土地,并打了两口200余米深的深水井,开始了养甲鱼之路。

“第一年试着养了3池,前后投资了好几百万,经过一年多的时间,第一批甲鱼顺利上市。经过这两年的探索,养殖技术已经比较成熟,整个养殖基地可以集产蛋、孵化、幼甲鱼的养殖于一体,自给自足。目前规模已扩展至7个池塘,面积85亩,市场供不应求,收入非常可观。”孟召山介绍,“3000斤新鲜活鱼打成泥,加上玉米粉、小麦面粉按比例调配,可供7个池塘的甲鱼吃上一天。一年时间,除了甲鱼冬眠,前后要喂上四五个月。”

孟召山每天早上5点起床、晚上12点睡觉,早晚各围绕池塘巡视一个小时,看见不正常的甲鱼要仔细检查,不管是感染还是肠胃病,都要及时进行隔离,减少伤亡。时间长了,孟召山俨然成了一个技术专家。

然而,事业的发展并不是一帆风顺。今年3月,孟召山的事业经历了巨大打击,几十吨优质甲鱼运到客户手中却未收到货款,让整个合作社的运营面临风险。

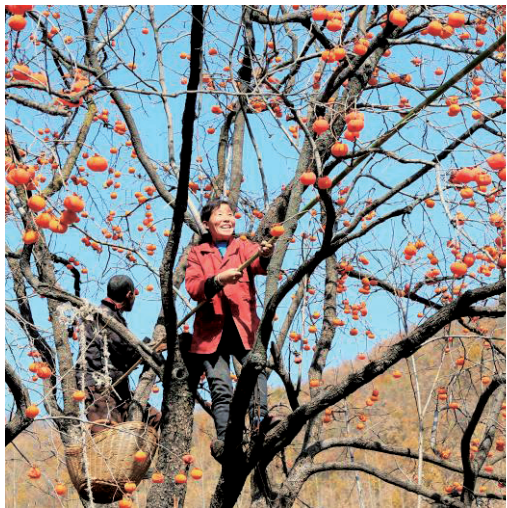
险被压垮的孟召山偶然间看到的一句话让他重拾信心。“专业就是财富”,这句话对他影响太大了,当时已经觉得没有活路了,一抬头就看见这句话,我就想养甲鱼是我的专业,我有专业我还怕啥。”就这样,孟召山回到了养殖基地,坐在地上思考下一步路如何走。那时正好有一个顾客要买甲鱼,又不知怎么处理,让孟召山帮忙做成熟食。这一做,打开了另一条财路。

“甲鱼的吃法太单一,人们常用的方法就是炖汤,我在想为什么不能卤制呢,这甲鱼浑身都是宝,营养价值特别高,卤成熟食更方便大家食用。”后来,越来越多的人慕名而来,孟召山又投资建立了食品车间,集甲鱼屠宰、卤制、杀菌、包装于一体,创立了自己的品牌,让整个企业起死回生。

“我75岁了,来这主要负责宰杀甲鱼,每天有50块工钱,活儿也不重。”家住马坡村的刘大爷说。同样在这里上班的还有七八个人。

“下一步,我准备带动更多农户参与进来,开展规模化养殖,免费提供技术,带动他们增收致富。”孟召山对未来充满信心。

(张翼鸽 刘晴 范晓丹)



柿子红 柿饼甜

初冬时节,汝阳县王坪乡两河村红彤彤的柿子漫山遍野,村民们采摘着成熟的柿子,展露出丰收的笑容。

两河村是仅有295户的深度贫困村,从2017年5月至今,该县农商银行与该村结对帮扶后,结合山区实际,因地制宜、积极引导,扶持该村在种植香菇、天麻、猪苓并发展养鸡业的同时,还鼓励家家户户将柿子晾晒成柿饼进行销售。又甜又香的柿饼深受城乡居民的喜爱,也成为山区农民脱贫致富的新门路。

康红军 摄



图说

我们的价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

中国日子 步步高

卢县白绪号作

中宣部宣教局 中国网络电视台 人民日报 漫画增刊