

发挥驻村工作队作用 推进农特产品电商销售

大关县玉碗镇石灰村驻村工作队 杨伟敏 汤学文

产业振兴是乡村振兴的重中之重,是实现乡村全面振兴的基础和关键。在目前的产业发展中,存在一个亟待解决的难题。农村地区虽然拥有大量优质、生态的农特产品,但农民却难以获得好的收益,主要原因在于:一是农特产品销售不畅,二是农特产品价格偏低。

随着互联网技术的发展,各种电商平台和网络销售的应用逐渐普及,目前看似红火的农特产品网络销售却存在两个问题,一是售卖过程的信用问题,即所售卖的农特产品是否靠谱,陈述是否真实。由于一些不法分子的投机行为,网上销售的假冒行为猖獗,给农产品造成了极大的声誉损害,让有的消费者不敢购买了。农特产品销售的信息问题解决了,随之而来的信用问题却没有解决。二是构筑信用的成本问题,很多地方的农特产品都没有形成大批量规模销售,无法分摊销售成本,也无法支付高昂的广告推广成本和信用维持成

本。例如,品牌、商标、检测和地理标志认证等,都需要一定的成本去维持,而当农特产品的产量减少、规模缩小的时候,价格却难以分摊这些成本,导致营销和售卖困难,也卖不出特殊品质的溢价。

目前,互联网的销售模式解决了农特产品销售的信息发布问题,但是,没有解决信息真实的信用问题和维护真实信息的成本问题。信用是一个社会的道德基石,是经济发展的纽带,是商业交易行为的精髓,没有信用,商业交易行为就无法开展。此外,信用的建立和维持是需要成本的,包括时间、技术、精力和金钱成本。

笔者认为,要解决这一问题,可以从目前各级党政机关和企事业单位派驻的驻村工作队着手。向扶贫重点的农村地区选派驻村工作队是党中央实施乡村振兴战略的一项重要制度,驻村工作队肩负着“五大职责”,其中,助力产业发展和实现兴村富民便是一项重要职责。充分发挥驻村工作队

在产业发展中的作用,主要是从吸引外部资源和本单位投入方面着手,也有部分驻村工作队积极探索电商领域,对本地的农特产品进行宣传 and 推销,但这大多是从技术支持和信息发布层面发挥驻村工作队的作用。笔者认为,要解决农特产品销售和营销中的困难,可以从信用层面系统地发挥驻村工作队的优势。驻村工作队的背后是一套行政系统,有体制内的传统优势,相对于市场化,它拥有基于行政系统的人力而直接形成的靠谱性,虽说市场化也能形成信用,但市场化的信用度和靠谱性,需要经过市场发育而形成,需要更多的时间积累和成本投入。

现在,已有部分驻村工作在电商平台开展农特产品的推销和售卖活动,但这仅是自发的零星行为。要把这种自发的行为转变为组织化的自觉行为,笔者认为,可以从三个方面着手。

一是要以行政的名义进行信用认证。

派驻驻村工作队本来就是一个行政行为,而不是市场行为。行政行为除了它的直接性和高效性之外,还有基于行政系统的信用性和可信度。驻村工作队的背后是各级党政机关和企事业单位,它们是驻村工作队最大的信用来源,比起市场化的各种主体,更加靠谱,也更有信用。具体做法是,可以由县、乡(镇)政府连同派驻单位,一同向平台提供证明,表明是驻村工作队开展的农特产品的直播和营销行为,以行政行为的可靠性增加市场行为的信用程度,以行政行为的高效性降低农特产品获取信用的成本。

二是要有组织化和规模化。驻村工作队以村级为单位,一个村的驻村工作队连同队长和队员共3人,除去日常工作,仅靠一支驻村工作队维持和运营一个平台账号难免存在人力和精力上的困难。可以以乡镇为单位,把多个驻村工作队组织起来,甚至可以在县级层面把驻村工作队联合起

来,进行网上直播活动,集合各驻村工作队的时间,解决个人或一支驻村工作队时间精力不足的问题。

三是要进行持续和长期的直播活动。有了信用认证和壮大人员规模后,便可开展长时间的持续直播活动,但如果是缺乏系统规划和持续性的直播,是达不到良好的营销效果的。如今,网上的直播和售卖活动的主体,可以用“海量”来形容,良好的直播效果除了靠产品内容和品质外,也要靠直播时长的“火力覆盖”,只有持续的“火力覆盖”,才能有效吸引观众、积累人气、提升销量。因而,定时直播和保证直播时长非常关键。

充分发挥驻村工作队作用,是破解农特产品网络营销难和售卖难的有效手段之一。可以通过系统化组织好当地驻村工作队进行网上直播和售卖活动,推动当地农特产品拓宽销售渠道,提升品牌知名度,增加农民收入。

关于加快高寒山区蔬菜产业发展的路径探析

——以永善县伍寨乡白云村1万亩蔬菜种植为例

永善县财政局 丁大祥

“种好一棵菜,带富一个村。”这不只是张贴在永善县伍寨彝族苗族乡白云村党群服务中心外墙上一条响亮的标语,也是白云村党总支“以党建为引领,做强蔬菜产业,创新思路拓宽出路,抓实细节保障成功”的共识,还是各级党员干部积极带领全村群众创收致富历程的真实写照。

近年来,伍寨乡党委政府积极抢抓机遇,充分发挥优势,顺势而为发展蔬菜产业,在白云村奋力书写“产、城、人”三篇文章。2025年,白云村拟发展蔬菜1万亩,进一步拓展和丰富特色产业的内涵和灵魂。经白云村驻村工作队深入调研,认为该项目切实可行,在这片黄土地上培育绿色产业大有可为。

关于村情问题。白云村位于乌蒙山深处,距伍寨乡政府所在地33公里,距永善县城181公里,东与伍寨社区相邻,南与昭阳镇苏甲乡接壤,西与永善县黑甲村相连,北与中寨村相邻。全村国土面积6万亩,其中林地面积12767.25亩,耕地面积23542.5亩,草场面积23800亩。境内最高海拔3100米,最低海拔2560米。全村年平均气温6℃,最高气温26℃,年降水量1100—1220毫米。辖21个村民小组,户籍人口728户2826人,其中汉族2124人、彝族433人、苗族269人,常住人口285户1442人,脱贫户及“三类对象”188户842人。“三类对象”已消除风险39户191人,未消除风险14户56人,风险消除率达73.58%。白云村党总支下设3个农村党支部,有党员67名,其中在党党员43名,流动党员24名。

关于思路问题。2024年,为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,白云村在伍寨乡党委政府的指导下,根据独特的海拔、土壤、气候、区位等优势,引进龙头企业,成功发展以娃娃菜为主的系列蔬菜5000亩,实现总产值5000万元,实现务工收入500万元,为联农带农、产旅结合找到了一条切实可靠的路子。

关于土地问题。白云村在2024年发展蔬菜产业中,品质、技术、市场等优势得到进一步提升和稳定。目前,还存在管理不够精细、土地资源利用不充分两大短板,前者可以通过加强管理,堵塞漏洞;后者可以保持并拓展2024年种植的5000亩规模,抓住二十四节气中栽培的最佳时机,增加土地复种指数,通过一年种植两季解决1万亩蔬菜种植的土地问题。

关于堡垒问题。白云村蔬菜产业蓬勃发展,最核心的要素不是资金和技术,而是加强党的建设保证执政为民。在产业发展时加强堡垒建设,让红色基因融入其中,营造“亲清”纯洁的营商环境。首先,白云村坚持以党支部为核心引领,按照“党支部+公司+合作社+农户”的模式发展以娃娃菜为主的蔬菜产业。其次,加强堡垒建设。2024年,把牵头种植蔬菜的永善永守农业科技有限责任公司总经理周传松的党组织关系,转入白云村党委,新寨党支部,为乡村振兴注入了新鲜血液。再次,向公司管理层推荐5名思想先进、德高望重、种植经验丰富的农村党员,其中3人为村民小组组长,加入公司管理,带领群众就近务工。他们还兼任基层矛

盾纠纷深度排查、深入化解的调解员和吹哨员,巩固党在农村的执政基础,密切党群关系。

关于团队问题。一方面,基于充分的科学论证和实地调研,白云村发展以娃娃菜为主,莲花白、生菜、西兰花、萝卜为辅的蔬菜产业。伍寨乡党委政府抽调专业技术强、精通经营管理的专业技术人员,常驻白云村,熟悉村情民情,对高海拔、冷凉气候、足雨量、鲜空气、丰土壤、含有机质的资源优势进行科学论证,对优势、劣势、机会和风险等进行全面分析后,认为白云村适宜发展绿色产业,可以打造以娃娃菜为代表的系列蔬菜品牌。另一方面,白云村蔬菜产业受到省、市、县三级高度重视和关心。从2024年起,云南省农业科学院在白云村挂牌成立专家工作站,派出农业专家进行现场技术指导,为当地蔬菜产业发展提供了强大的技术支持。

关于战略问题。从生产角度来看,以质量求生存,以信誉求发展是产业发展壮大的生命线。白云村的蔬菜产业能够成为乌蒙山深处的一张绿色名片,在于管理团队立足当地独特的海拔、气温、土壤等优势,充分挖掘资源禀赋,尊重自然规律,凸显自身优势,回归“地道”的本源与初心。生产的娃娃菜经过有关部门71项指标的专业抽样检测,被认证为高品质、无公害的蔬菜,充分证明了白云村是有机的蔬菜和反季节蔬菜的绝佳产地,能够满足人们对生态蔬菜的绝对和绿色消费体验。从市场的角度来看,白云村着力打造娃娃菜品牌,采取市场渗透战略,让“金江·云上菜园印象”成为人们舌尖上的乡愁,走遍大江南北,进军重庆、上海、广州等大城市,形成订单式的运营模式。

关于品质问题。娃娃菜,十字花科,芸薹属,植株小,株高20余厘米,叶片呈浅黄色,呈半结球状态,形状近似长卵形,叶质比较薄且嫩,叶柄比较窄小,整个菜体小巧精致,其口感清甜、鲜嫩、细腻。食用方法多样,既可以整颗清炒,保持原汁原味,也能与其他食材搭配(如和鲜肉一起炒食,或者煮火锅、煲汤等),十分美味。娃娃菜富含维生素C、维生素B等,还含有胡萝卜素、钾、钙、磷等多种矿物质元素,有益人体健康。

关于周期问题。娃娃菜生长周期短,仅需2个多月即可上市,在白云村一年可种植两季,有效提高了土地利用效率。娃娃菜发芽快,从播种到子叶展平,一般只需5天左右,比白菜、青菜、菠菜、萝卜等发芽出土时间短,且根系能快速适应土壤。幼苗期生长迅速,通常为18天左右,其间叶片数量快速增加,植株迅速长高,且抗逆性强。叶片生长旺盛,一般持续16天左右。在此期间,叶片迅速增大、增多,形成紧凑的莲座叶丛,生长势头强劲,植株的光合作用显著增强,营养积累速度加快,为结球期做好充分准备。结球期通常为25天左右,其间娃娃菜能快速将外叶中的养分转运到球叶中,使球叶迅速充实、紧凑,短时间内达到商品菜标准。同时,娃娃菜的品质特征,如口感鲜嫩、风味独特等,可在较短的结球期内快速形成,及时上市。

关于利润问题。受全球气候变暖影响,周边省、市对夏秋季节蔬菜的需求量增加,人们对绿色无公害蔬菜的需求也大幅提升,白云村独特的地理位置和气候条件受到了省内外各界的广泛关注,得到了各级政府的支持,吸引了永善永守农业科技有限责任公司和永善强农养殖专业合作社等前来发展高山有机蔬菜。白云村的娃娃菜主要集中种植在跑马坪、大陷塘坝口两处,平均每亩栽培8000株,纯收入可达7000元,能给公司带来较好的经济效益。同时,每亩可实现群众就近务工收入1000元,增加了集体经济收入,实现了公司、集体、群众三方共赢。

关于前景问题。白云村生产的冷凉系列蔬菜,特别是娃娃菜,深受市场欢迎,供不应求,曾一度出现抢购的现象。

关于扶持问题。白云村在伍寨乡党委政府的有力扶持下,加强基础设施建设,推动蔬菜产业发展。本地农户先后购置了大型农用耕地机20台,每天可耕作100余亩土地,大大降低了人工成本,解决了种植和收获时的用工难,提高了生产效率,为娃娃菜产业实现机械化耕作创造了条件。2024年,白云村新建一座占地面积1800平方米的冷库,为今后的蔬菜保鲜及存储提供了有力保障,有利于延长销售时间,降低损耗,增加收入。今年,白云村在蔬菜种植基地铺设了6公里长的灌溉管道,并安装了15公里的围栏,为1万亩蔬菜产业的发展奠定了坚实基础。

2024年,挂钩帮扶白云村的永善县财政局,主动作为,发挥部门优势,由局党组成员轮流带队,全局干部职工分批下沉一线120余人次,深入了解白云村蔬菜产业发展情况及存在的困难,撰写心得体会和民情日记600余条,为帮扶蔬菜产业提供科学决策。特别是财政局派出的白云村驻村工作队,几年来与村“两委”干部往返奔波在蔬菜种植现场,发现短板弱项后,及时形成书面报告向局党组汇报,为白云村蔬菜产业发展添砖加瓦。经过驻村工作队的沟通 and 努力,2024年共争取到工作经费8万元,为蔬菜产业的发展提供了有力支持。2025年,永善县财政局将进一步加大扶持力度,助力白云村发展1万亩蔬菜产业,也为培植财源、创收村级集体经济拓展渠道。

关于风险问题。一是基础设施薄弱。部分道路未硬化,以致娃娃菜收获时如遇下雨天,大货车运输困难,只能用小型货车转运,无形中增加了运输成本,还导致少部分蔬菜在转运过程中被损坏;白云村缺乏娃娃菜育苗棚,种植户需在外地育苗或购买种苗,一方面增加了运输成本,另一方面也面临种苗供应不稳定和成活率降低的双重风险。二是种植管理技术落后。白云村娃娃菜种植处于起步阶段,相关种植技术还在探索之中,加之种植有机蔬菜对土壤的要

求较高,对种植地块的选择、有机肥的购买和病虫害的防控方面提出了更高的要求,且在病虫害的防控时间和防治方法上也与常规蔬菜不一样,极可能因操作技术的不规范,导致娃娃菜的产量和品质降低。一些种植户缺乏科学的种植管理技术,在施肥、浇水、病虫害防治等方面存在不规范操作,如施肥不合理导致娃娃菜营养失衡、灌溉不科学影响娃娃菜的生长、病虫害防治不到位使病虫害蔓延等。三是自然灾害侵袭。娃娃菜的生长期正是干旱、洪涝、冰雹、低温冻害等易发的季节,娃娃菜属于叶菜类蔬菜,暴雨可能会使娃娃菜田间积水,影响根系呼吸,导致植株死亡。冰雹轻则砸伤娃娃菜叶片,影响商品价值,重则砸死植株,导致娃娃菜绝收。四是存在市场风险。随着娃娃菜种植者的增多以及市场价格的波动,不可避免会出现模仿品或替代品,导致收益不稳定。激烈的市场竞争、消费者生活品位的提高,都对娃娃菜的品质提出了更高要求。如果种植户对市场需求、价格走势等信息了解不及时、不全面,就会导致生产决策具有盲目性和局限性。销售渠道单一,目前,娃娃菜的销售渠道主要依赖传统的批发市场和各大超市,电商等新兴渠道的发展还不够成熟。

关于应对风险的措施。一是完善基础设施。目前,白云村蔬菜基地还没有育苗棚,急需新建30亩育苗棚,帮助解决育苗成本过高问题;急需改善交通设施,拓宽并硬化中寨村至白云村的乡村主干道,方便大型车辆进入运输农用物资及产品,以降低运输成本。二是加大技术培训。组织科技培训,着力推进蔬菜种植标准化管理。邀请滇滇协作蔬菜种植专家和县、乡农技人员深入基地指导,从育苗、栽种、病虫害防控、冷藏运输等各个环节,面对面、手把手教企业和种植户科学管理。紧跟市场所需,推广绿色、有机生产标准,推动永善县蔬菜产业向高端市场拓展。培训既能帮助种植者掌握精准的灌溉技术和合理的施肥方法,也能让种植者选择合适的播种时间,合理密植,充分利用土地资源和光照条件,保证每株娃娃菜都能获得足够的生长空间和养分,有效增加单位面积的产量。三是购买种植保险。为娃娃菜及其他蔬菜购买种植保险,抵御自然灾害风险。蔬菜种植会面临多种自然灾害,如暴雨、洪水、旱灾、霜冻、冰雹等。受灾后的保险赔偿可以为菜农减少经济损失,让他们有资金购买种子、肥料等农用物资以恢复生产。蔬菜保险可以激励更多农户和农业企业投身蔬菜种植,扩大种植规模,增加产量,有助于保障市场蔬菜供应的稳定性,避免因供应不足导致价格大幅波动。四是拓宽经营渠道。一方面,通过网络、媒体宣传,扩大产品影响力。积极参加展会,与零售商会

作,利用社交媒体和电商平台,挖掘品牌背后的故事,传播品牌文化。精准定位、培育品牌形象。设计独特易记的品牌标识和包装,明确娃娃菜品牌的目标消费群体及市场定位。保证质量,维护客户群体。建立严格的质量控制体系和有效的反馈机制,增强消费群体对娃娃菜品牌的认可度,提升品牌影响力。产业融合,结合白云村的旅游资源,开发娃娃菜种植观光园,让游客体验娃娃菜种植、采摘的乐趣,同时提供餐饮、住宿服务,推出以有机蔬菜为主题的农家菜,增加产业附加值。举办娃娃菜文化节等活动,通过展示娃娃菜的种植历史、文化内涵等,吸引游客,提升产业知名度。另一方面,加强娃娃菜的品质建设,不断提高质量,形成独特的核心竞争力,以量大质优推动白云村绿色蔬菜产业发展。

白云村发展以娃娃菜为代表的蔬菜产业具有一定的基础和潜力,且已初见成效,但面临基础设施薄弱、种植技术不成熟、自然灾害侵袭等难题。可通过改善基础设施、培训种植技术、拓宽销售渠道等方式,有效化解风险,推动蔬菜产业可持续发展。黄土高原绿产业,娃娃菜变“金娃娃”。2025年,白云村将种植娃娃菜等系列冷凉蔬菜1万亩,预计产值可突破一个亿,带动群众实现务工收入1000万元,为群众稳定增收、乡村全面振兴注入强劲动力。

征稿启事

本版面向广大读者征稿。体裁:1.通讯,字数在1000—3000字,配图。2.图片新闻,图说简洁,新闻要素齐全。投稿均需写清楚作者姓名,联系地址、电话和银行卡号及开户行信息。

联系人:张广玉
联系电话:13638863206
邮箱:32425145@qq.com

