

聚焦 復工復產

香港文匯報訊（記者 劉俊海 甘肅報道）受疫情影響，實體銷售受限，直播帶貨在全國各地風行，成了提振經濟的新手段。最近甘肅各州市書記市長亦紛紛參與直播帶貨，為當地特色農產品代言，百合、中藥材、小雜糧、人參果等成為了網民追捧的熱銷產品，有的直播兩小時就售罄，有的甚至「秒空」。甘肅省長唐仁健表示，市縣區長直播帶貨已成為疫情下甘肅的一種新業態、新模式。

近日，甘肅倡導「市州、縣市區主要負責人為地方特色產品做宣傳推廣代理人」，隴南市委副書記、市長崔景瑜和副市長李逢春積極響應。7日，他們分別直播帶貨，推介隴南特色農產品和特色餐飲，成為甘肅省首個市長級別的「帶貨」官員。數據顯示，這次直播吸引了300餘萬人觀看，累計銷售隴南特色農產品、特色餐飲5.5萬件，銷售額超過100萬元（人民幣，下同）。

當天，全國人大代表、隴南電商達人梁倩娟亦參與直播互動，介紹隴南優質農特產品的「出生地」，重點推介了裕河紅茶，武都大紅袍花椒、油橄欖、康縣木耳，宕昌黃芪片、土蜂蜜等多種農特產品，掀起網友的搶購熱潮。

縣長帶貨積極響應

甘肅省委網信辦巡視員仇穎琦表示，疫情爆發以來，為促進地方產品銷售，該辦在甘肅省委的指導支持下，在淘寶網站搭建了消費扶貧銷售平台，由她們付費鼓勵全省各地積極推銷產品。截至目前，全省已有20餘個縣的縣長、副縣長直播帶貨助力農特產品銷售。該辦於去年9月至10月就曾組織網絡扶貧博覽會，今年的博覽會舉辦時間從3月起至10月。仇穎琦說，此類型的活動今後會更多，持續時間更長，「我們將對所有上平台的貨品嚴格把關，確保質量，努力讓優質地方特產滿足廣大網友需要。」

隴南地處秦巴山區深處，是全國扶貧攻堅主戰場之一。早在2013年，隴南就開始「試水」電商，逐步探索出了一種電商帶貨新機制，形成了電商發展中的「隴南模式」，開啟了「種植戶+平台端+配送端+消費端」的電商同城配送消費扶貧新路徑。

疫情期間，隴南通過直播帶貨、雲上下單、線下送達的模式，讓農特產品通過同城配送，走上隴南城區居民的餐桌。其中，56歲的農民張加成通過學習電商知識，直播售空自家的蘋果不說，還代銷其他村的貨，現在一年能掙20多萬元。張加成笑言，每天早上開直播，帶著「粉絲」去看蘋果園已經成為他新生活的一部分。

線上傳授種植技術

除了直播帶貨，甘肅一些地方還通過直播來向農民傳授農業技術。甘肅省天水市麥積區農業農村局高級農藝師裴宏州已經做了30多年的農技培訓。在天水市麥積區馬跑泉鎮扶貧產業園內，他通過直播現場解說桃樹的各種種植技術。他說：「線下培訓費時費力，效果也不好，而直播的方式不受時間和空間的限制，還可以隨時交流解答大家關心的問題。」

受疫情影響，他2月14日起開設了線上農技推廣課程以減少接觸。剛開始直播時只有附近的農戶看看，現在他的「粉絲」超過2萬，遍佈陝西、青海、遼寧等省份，每次觀看的人數都超過2,000。

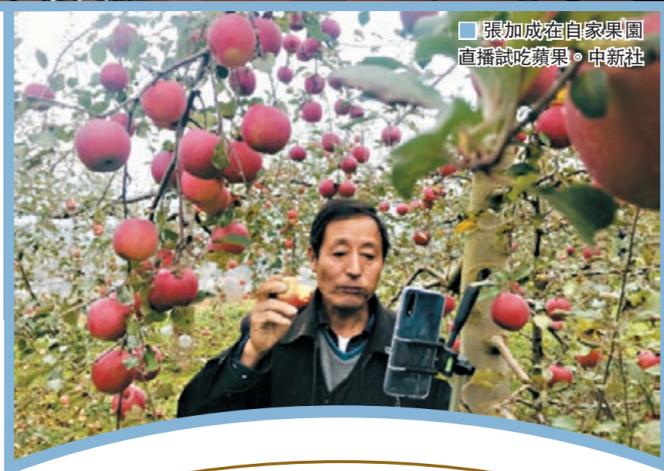
裴宏州表示，他的農技培訓是一條龍服務，不僅課前有視頻和多媒體課件，直播結束後，工作人員還會梳理內容，將農戶重點關注的問題單獨截成小視頻，方便下載觀看。

各級官員上線代言 啟電商同城配送消費扶貧新路徑

雲吆喝 帶甘貨 農特產旺農戶



甘肅隴南市長崔景瑜（左）介紹隴南特色農產品。香港文匯報記者劉俊海攝



張加成在自家果園直播試吃蘋果。中新社

市場拓海外 「隴小南」年銷三千萬元

香港文匯報訊（記者 劉俊海 甘肅報道）「寶寶們，今天給大家推薦的是我們成縣的特色農產品手工掛麵，這款掛麵由我們本地種植的高山潘林麥製作而成，口感更好、更勁道。而且製作中也只添加了食用鹽，沒有任何多的添加劑，綠色健康。」隴南市成縣的隴小南網貨供應中心，主播徐蘭和另一位同事正滔滔不絕地推廣當地特色農產品。徐蘭表示，直播半年多來，蜂蜜、核桃、掛麵、果酒銷量最好。



徐蘭（左）和同事推介成縣特色農產品。香港文匯報記者劉俊海攝

據了解，他們通過直播每日可實現5,000元至30,000元的銷售額。目前，他們的市場已覆蓋全國34個省市，遠銷銷港澳台地區以及美、日、韓等國家，年銷售額逾3,000萬元。

隴小南網貨供應中心副總經理姚永亮透露，直播通過代理將直播鏈接分享給廣大客戶。目前，代理商遍佈全國，人數過萬，他們將客戶串聯起來，形成龐大的客戶群體，不僅可以推廣地方產品品牌，也可以將農戶產品銷售出去，實現扶貧。

帶動22萬人就業

據悉，該中心於2018年6月下旬正式上線運營，目前已開通了「隴小南成縣特產商城」和「隴小南特產供貨中心」兩個在線平台，形成集農產品儲存、分揀、配貨、送貨及信息處理等為主的區域性網貨供應鏈，吸引了全市範圍內100多家企業500多種優質網貨入駐。

數據顯示，目前，該市累計發展各類網店1.4萬多家，實現銷售收入180多億元，帶動22萬多人就業，去年電商對貧困群眾人均收入貢獻額達到840元。

村民網上致富 從排斥變熱衷

香港文匯報訊（記者 楊韶紅、劉俊海 甘肅報道）甘肅省定西市通渭縣華家嶺鎮副鎮長胡榮表示，得益於雲端技術的應用，「短視頻+直播」已成為甘肅鄉村扶貧的新模式。當地自然條件雖然艱苦，但非常適合大面積發展小雜糧種植。胡榮說，目前種植的小雜糧已經有苦蕎、甜蕎、胡麻、蠶豆、藜麥等10餘種，種植面積有5,400多畝，平均畝產500斤左右，年產值達480餘萬元。

副鎮長網銷痛並快樂着

言及在華家嶺「直播帶貨」的經歷，胡榮感觸良多，她說得最多的一句話是「痛並快樂着」。由於信息的落後和閉塞，村民們對互聯網銷售和直播帶貨一無所知，工作難以開展，到處碰壁成為常態。

對於那段日子，胡榮五味雜陳，「好不容易支起攤子打算大幹一番時，又被不理解的人舉報，說我一個副鎮長，上班玩快手賣貨，行為不端。」

面對質疑，胡榮感到傷心，但她仍想方設法幫助當地民眾脫貧致富。「扶人扶志，授人以漁，要從思想觀念上改變村民。」胡榮說，「我開通了快手小黃車，裡面關於押金等一切費用都是我自己先墊付。然後把產品掛上來銷售，讓村民們看到利潤，看到網絡的快捷便利，能讓產品從田間走到餐桌，讓消費者第一時間看到產品的原生態和健康。」胡榮說。

果然，網絡銷售的便捷讓村民們嚐到了甜頭。胡榮幫助村民註冊賬號，教他們在後台處理訂單、發貨。經過一段時間的培訓，村民們基本上都學會了，而且他們對新媒體、網絡銷售有了新的認識，思維模式悄然轉變。除了直播帶貨，胡榮還透過直播進行政策宣傳。胡榮說：「從解答扶貧政策到推介宣傳農特產品、文化旅遊，再到宣傳疫情防控，快手直播已經成為我用的最多最便捷有效的工具了。」

副縣長「美食主播」 邊吃邊賣人參果



民勤縣副縣長韓樹林（持瓜者）介紹民勤蜜瓜。香港文匯報記者劉俊海攝

香港文匯報訊（記者 劉俊海、通訊員 馬愛彬 甘肅報道）甘肅省民勤縣7日以一場「消費扶貧 直播助農」為主題的縣長代言銷售、助力脫貧攻堅的直播活動，成功推廣民勤的特色農產品，幫助涉農產品擴大線上銷售額、打響品牌知名度。

在直播過程中，民勤縣委常委、副縣長韓樹林一改往日嚴肅畫風，積極與網友互動，全方位推介民勤羊肉、蜜瓜、人參果、沙葱等農特產品。同時，他還做起了「美食主播」試吃人參果，讓網友隔着屏幕都能感受到民勤美食的誘惑。

據悉，當天的直播中，在線觀看人數突破50萬，點擊率、瀏覽量達80萬次，兩小時訂單量達8.5萬單，成交額200餘萬元。其中，最受歡迎的是民勤的蜜瓜，當天成交6,000多單，達30餘萬元。

線上線下融合 催化實體經濟

民勤縣地處巴丹吉林沙漠和騰格里沙

漠邊緣，三面環沙，是全國綠色優質農產品生產基地，又是聞名全國的「瓜鄉」。特殊的地理環境使得這裡種植的蜜瓜肉汁甜爽，味道芳香、大小均勻、易儲耐運。1984年成功試種黃河蜜以來，以黃河蜜為主的蜜瓜生產就成為民勤經濟的支柱產業。今年的蜜瓜種植面積達15萬畝，總產量預計35萬噸以上。

近年來，民勤縣因地制宜探索適合本地區實際的電子商務發展路徑，創新線上線下融合發展的技術、模式和機制。目前，全縣在天貓、淘寶、微商城等第三方電商平台累計開設店鋪1,123個，電子商務交易額累計達28.93億元，其中農產品網銷額達19.7億元。

民勤縣電子商務管理服務中心主任辛俊輝介紹，下一步，民勤縣還將繼續實施直播產業化與直播電商催化實體經濟「雙輪驅動」戰略，培育直播這個全新服務業、帶動傳統產業轉型升級和百姓增收致富。