

从一颗大桃到一片蓝海

平谷区“电商+”助力农业数字化发展

仲夏时节,京郊大地一派丰收忙碌景象。在平谷区,果园里不仅有沉甸甸的大桃,还有热火朝天的直播推销。“大桃之乡”正在上演别样的丰收故事。

近年来,平谷区立足自身功能定位,积极探索直播电商发展新模式,“人货场”资源要素加速集聚融合,直播电商氛围浓厚、态势良好。

乘势而上谱新篇。如今,平谷区已悄然启航一条独具特色的直播电商新航线。大约两个月前,中国乐谷·村播学院总部基地在该区正式落地并启用。会上,发布了北京(平谷)直播电商产业功能区三份政策文件,包括一发展规划、一行动方案、一措施。其中,《北京(平谷)直播电商产业功能区发展规划(2024—2028年)》明确,平谷将着力培育千亿级直播电商产业集群,创建国家级直播电商创新示范。从一颗大桃到一片蓝海,且看平谷如何谱写属于农业大区的数字化新篇章?

“新农人”变“兴农人”

“桃花林中桃花树,桃花树下种桃人”。要说平谷区最大的“土特产”,还得是平谷大桃。而对于很多桃农来说,让他们举起手机开始拍桃子的视频、让他们从种植者变身“种植者+经营者”开启电商之旅,则要从王丹这位“启蒙老师”说起。

“桃农们都是白天干活,一到晚上就开始研究怎么拍视频,我一般凌晨4点半就会被群里的消息震醒,看到有农户说他想早上摘桃的时候拍个视频,问我应该怎么拍。”从2017年起,王丹便开始给农户们做公益培训,老百姓的热情让她看到了培训的迫切性。

“我们一开始制定的培训计划是教电商销售,但实际上等我们真正教的时候发现,你要先教智能手机的基本使用。”正是在这样的艰难起步中,王丹的团队也逐步壮大,一开始招募了20位学员跟着她一起干,后来逐渐筛选成8个人的精干团队,“我们想得很简单,自己通过培训受益了,也想让更多人受益。”其中一位学员说。

从一开始农户们课上的嘘声、不理解,到后来农户们追着王丹的脚步抢着上课,王丹在每天8小时上课和24小时答疑的耐心付出中,让诚信经营和产品分级的理念深入到了每个桃农的心中。

“最让我觉得骄傲的是现在桃农们不用再追着商贩,一筐一筐地求着他们收桃了,通过分级以及各方面电商渠道加持,一般精品桃能卖到168元一箱。”王丹介绍。

如今,“新农人讲师团”的足迹遍布全区各个大桃主产乡镇,而团长王丹的电商培训课已走过7年,她在很多桃农心中,是教剪辑拍摄、随时给予答疑的老师,是大桃电商的领路人,更是帮助农户追赶潮流的接轨器。

“桃是不愁卖了,但现在也怕被时代淘汰。”峪口镇桃农陶桂芸说。现在,许多桃农经营起自己的账号,

除了卖桃,也开始带货其他商品。同时,也有越来越多的年轻人开始返乡创业,为平谷的直播电商发展奠定了强有力的人才基础。王丹介绍,从2017年到2023年,课堂上学员的平均年龄从58岁变成55岁,来上课的年轻人的态度也从之前的羞于承认转变为如今的自豪。

以业聚才,以才兴业。平谷自2017年开始实施“互联网+大桃”工程以来,已成功孵化了许多本土电商企业和创业人才。到现在,直播电商已覆盖100多个村,通过网络销售农副产品年交易额达7亿元,正在加速形成“一村一直播”新格局。

王丹说,她正计划把团队搬到村播基地办公,共享优质资源。接下来,平谷将加强“新农人”培训和人才孵化,激励领军行业聚才、鼓励MCN机构引才、评奖直播明星兴才,持续不断地培养“能策划、精运营、善技术、懂直播”的直播电商全链条人才,让更多“新农人”成为“兴农人”。

“一站式”拎包入住服务

“家人们,现在我手里的是产自海南的桂味荔枝,皮薄肉嫩果甜汁水足……”在村播学院二层的直播间里,主播们正热情洋溢地介绍着手中的产品。

据介绍,自4月底村播学院启动仪式之后,企业陆陆续续都在入驻,之后立马就能进入常态化直播,每个直播间每天大概进行两场直播。

桃子胶原蛋白肽饮、羽衣甘蓝脆片、桃木制品……在村播学院一层的选品展示中心,摆放着平谷本土的农特产品以及其他来自全国各地的特色产品,上面还标识着每样产品的直播价和佣金,供主播们带货挑选。

据了解,针对平谷在发展直播电商产业中存在要素聚集度低的突出问题,村播学院的建成使用能够从很大程度上完善“一站式”基础设施,为村播学院孵化的“新农人”主播、邀约的合作网红主播和MCN机构,提供“拎包入住”的“一站式”服务。

什么叫“拎包入住”的“一站式”服务呢?村播学院运营负责人王海红给记者进行了解释,对于企业来说,要想入驻村播学院,首先得有一定的基础,必须有自己的直播运营团队。其次,针对个人直播能力较强的主播,村播学院也可以给他提供运营团队和供应链上的支撑。“这样他就不用再花时间去选品,去考虑供应链的大问题了。”

产业政策是产业发展的“风向标”,是服务企业健康发展的“指南针”,对于提振市场信心、优化营商

环境至关重要。平谷制定的《平谷区促进直播电商产业高质量发展若干措施(试行)》,重点是从做强直播电商产业集群、创新直播电商应用场景、培育直播电商产业生态、激活直播电商发展动能、集成直播电商支撑体系“五大维度”提供六大类政策支持,形成具有平谷特色的精准扶持措施。

“企业是电商产业发展的重要支撑,既要打造我们平谷本地的品牌,也要引进头部MCN机构和服务商。”平谷区商务局局长刘东明说,要形成发展合力,还需要继续做好招商引资工作,吸引大规模头部企业入场,才能形成较强的带动作用。

创新“直播+”新业态

对于平谷来说,创新直播电商应用场景,提升直播技术含量也是建设北京(平谷)直播电商产业功能区中的重要部分。

近日,国农港智慧云供销村播产业园正式揭牌成立,还发布了“农耕文化节”“小时候·大时代”游园会等系列活动。据悉,该产业园拥有供销系统华北地区最大的户外直播基地、全国首例商业化运营的万兆光纤村播产业园,以及全国首个空中直播基地。

“我们产业园的地形比较复杂,有基本农田、坑塘养殖、一般农用地以及乔木林等等,我们就想借助多种多样的土地性质来进行产业功能的孵化,用直播带动农文旅产业发展。”产业园负责人何喜介绍,依托丰富的资源打造多种直播形式,能最大化利用好场地,发展好直播产业。

平谷区拥有底蕴厚重的历史人文、山清水秀的自然景观、独树一帜的大桃产业,培育观赏、休闲、娱乐等“直播+农文旅”融合项目,让平谷好物、好景、好故事从田间地头传播出去。

除了村播,平谷还积极谋划“仓播”“商播”“厂播”等多种新场景,大力发展“直播+”,以直播电商为纽带,牵引供需两端,系统推进直播电商数字化转型,打破传统营销壁垒,探索直播电商多元化赋能。

“直播这个产业变化发展得太快了,我们也是想通过一些引导性、前瞻性的培训来进行直播产业的创新孵化,加强功能性的实施,这样才能在窗口期加速推进。”刘东明坦言。

从一颗大桃到一片蓝海,平谷这片资源禀赋充足的沃土正释放着强大的潜力,也凭借着自身的优势吸引着多方力量入场直播产业,讲好直播电商产业功能区的“平谷故事”。

(据《北京日报》)

北京举办“丰富多彩”蔬菜新品种观摩会

本报讯 孙颖 北京市“丰富多彩”蔬菜新品种观摩会近日在国家农作物品种展示评价基地举行,66个名特优新稀品种集中亮相。其中一款黄澄澄的番茄很“出圈”,它是由30年前丰台区老番茄品种复种而来,名叫“大黄苹果”,口感独特,有望明年推广种植,重新进入“菜篮子”。

走进位于丰台区王佐镇的国家农作物品种展示评价基地大厅,一盘盘瓜果蔬菜整齐列队,“大黄苹果”番茄最显眼。最大的有成人拳头大小,外形既像苹果又像桃,但透着浓浓的番茄香味。

“这是从我们历史种质资源库里挖掘出来的30年前的老品种,口感好,酸甜比很自然,适应性强,观赏性也特别好。”丰台区农业农村局四级调研员袁文勇介绍,今年丰台区保护性挖掘和恢复众多老品种,“大黄苹果”就是其中之一。

“大黄苹果”边上的“黑玛瑙”小番茄也很吸睛,它是由丰台区企业经过4代培育出来的新品种。掰开一个,从里到外都是黑色的。袁文勇介绍,“黑玛瑙”富含花青素,糖度达到10,上半年种植试验已取得很好效果,今秋就将大面积推广。

今年,市农业农村局组织实施“蔬菜新品种支撑品种结构优化行动”,集成联合攻关、展示评价成果,筛选了一批“优而特”蔬菜品种,建立健全全市蔬菜新品种展示示范网络。此次现场实物展示的66个蔬菜产品,是从今年全市安排的1198个蔬菜瓜果新品种中筛选出来的,不少品种已经显现出成为爆款新品的苗头。

丰台区相关负责人介绍,国家农作物品种展示评价基地是2019年世界种子大会旧址,多年来累计展示各类作物超过1.3万个,筛选出适合华北地区种植的优质品种120个。

密云区河南寨镇5000亩麦田喜迎丰收

本报讯 鲍聪颖 祝跃 近日,密云区河南寨镇平头村响起了收割机的隆隆作业声,小麦丰收季,镇内5000亩小麦全面开镰,抢收成熟小麦,确保夏粮颗粒归仓。

“今年我们一共请了8台收割机同时作业,大概三四天就都全部收割完。”平头村党支部书记李海忠说道,“以前是碎田,各家小麦标准不一,现在由村里统一选种、耕种、管理、收割,质量产量都有了保障,村民收成也有了提高”。据了解,今年小麦选种主要以“农大3286”为主,其高产稳产的特点深受农民喜爱,在经过前期整地、施肥、播种和“一喷三防”等技术措施,小麦长势良好,预计亩产能达到350公斤。

河南寨镇作为密云区农业种植面积最大的镇,镇域内种植小麦的面积达到5000亩,并实施“三优”建设,即建设优质产业田、优质生态田、优美景观田,形成以小麦、玉米为主要粮食作物的特色区域。近两年,为守护好北京市仅有的5000亩集中连片三优农田,河南寨镇积极打造“麦香”系列品牌,通过成功举办“麦香微马”麦田马拉松文化节,进一步打通了从麦田知识科普到平头面粉营销的渠道。

密云区河南寨镇镇长张磊介绍,“未来,我们将在落实耕地保护的基础上,做好‘麦田+’文章,大力发展露营经济、星空经济、研学旅游等新业态,创新‘农文体旅’融合发展新模式,形成区域发展‘增长极’,实现农业增值、农民增收、农村增美的良好局面。”