

“农民主播团”刷新“致富经”



剪视频、修美图，当网红、做直播，懂冷链物流和农产品远程配送，操作数字机械设备实现种植养殖自动化运作……脱贫攻坚让过去连书都不大读的农民学会了追赶时代新潮。互联网、5G、电子商务、数字经济……这些神奇的字眼也经扶贫干部讲解，为原本只能在土地上“刨食”的农民点亮了一盏盏新灯。



“潮”村也有“灰历史”

农民致富经刷新，千村万户不仅腰包鼓了，点子也多了。“欢迎老铁们走进直播间，今天带来一款本地的农产品。”刘面焕村文化室的长桌上，原味瓜子、火山岩土豆、坝上口蘑摆得如同小山。3名身穿红马甲的大姐化完淡妆，娴熟地打开灯光和外置声卡，开始直播带货。谁曾想，一年前她们还只会“面朝黄土背朝天”地在地里劳作。

漫步刘面焕村，抖音道、火山路、快手道等相继映入眼帘。道路两侧的矮墙上绘着鼓励农民直播带货的漫画和涂鸦，俏皮又不失新意。高18米的绿色水塔是村里的地标性建筑，上面大书——“电商直播村”。

没人会把这样“潮”的村和贫困落后的字眼联系起来。

刘面焕村位于河北省张家口市尚义县，距县城30多公里。作为曾经的深度贫困村，刘面焕村以蔬菜种植和畜牧业养殖为主导产业，农业基础虽好，但交通不便、产业开发晚、基础设施弱，缺乏深加工和品牌化运营的农副产品只能以低价流入市场。村民们辛辛苦苦一年，人均收入也就2000多元。

从前的刘面焕村，废弃房屋、残壁断垣随处可见，垃圾经常得不到及时清理，散发着刺鼻的恶臭。由于村里全是泥巴路，出门一趟经常“晴天一身土，雨天一身泥”。

今年65岁的董佃彪说，过去平日常就吃莜面、土豆、糊糊和窝头，只有过年才进城买点年货，改善一下生活。养鸡是为了下蛋卖点钱，根本舍不得吃。夏天旧布衣，冬天破棉袄，补了再补。

尚义县是传统蔬菜种植大县，作为刘面焕村里的蔬菜种植大户，董忠每年种植蔬菜近百亩，但过去苦于交通不便，销路不稳定，收购商老是压价，到头来每亩利润所剩无几。这也几乎成了村里所有蔬菜种植户的“心头病”。

“有时候城里农贸市场和超市的菜价老贵了，自己却只能眼睁睁看着自家优良蔬菜卖不出好价格，有时赔本还卖不出去，最后烂在地里，可算是把一家老小愁坏了。”董忠说。

这个河北坝上的小村庄，仿佛与时代潮流格格不入。

老农变身“网红主播”有“绝技”才受追捧

2018年，国家级电子商务进农村综合示范项目在尚义县落地。

次年3月，河北省公安厅驻刘面焕村工作队抓住机会，与县农村电商公共服务中心联合打造“电商扶贫直播村”，选拔9名建档立卡贫困户加入“农民主播团”。专业老师进行“一对一岗前培训”，教授直播和短视频拍摄技巧。

培训结束后，9个农民主播家中的“电商直播间”全部改造完成，直播架、充电宝等设备都给免费“安排”上。

90后村主任张旭是村里第一个“吃螃蟹”的。早年在大青沟镇开农机具加工店时，他就体会过网络销货的神奇：“我将改装铺膜机的视频放到网上，没想到被来自内蒙古赤峰的客户看中了，出价高得出乎预料。”

张旭牵头拉起一支30多人的秧歌队。其中，不少秧歌队成员被张旭“拐”进了“农民主播团”。“新上岗”的农民主播们把日常生活作为直播和视频素材，又结合本地特色养殖产业，开设个人微店。

“天天找她们谈，有时一谈就是一下午。”张旭回忆道。

“开始以为是闹着玩呢，没想到是玩真的。”秧歌队队长王素芳说，主播上镜需要化妆，还要经常和网友们互动，大家都不好意思。

经不起张旭的软磨硬泡，抱着

试试看的态度，只上过小学的李秀梅参加了主播培训。李秀梅至今仍对培训记忆犹新：“连我也能做主播，还谁都可以看，新奇！”

培训一结束，59岁的她就新买了一副老花镜，认真研究起做“网红”的学问。

李秀梅“调研”一番后发现，但凡受追捧的主播，都有一项拿手且有特色的“绝技”。“我的本事是做莜面窝窝。”按着这个思路，李秀梅在直播平台上注册了账号“李秀梅莜面窝窝”。

把托在手背上的面团捏出一股，案板上一推，再一旋，一个莜面窝窝就诞生了。如此行云流水的操作，让网友们直呼“666”。李秀梅做窝窝的视频在抖音上火了起来，俨然成为新“网红”。

从2019年3月开播到现在，李秀梅发布了760多条视频，粉丝逐渐涨到7000多人。现如今，“农民主播团”里数李秀梅年龄最大。

更新视频最勤、最爱和网友互动的也是她。不论是做饭吃饭，还是下地干活，李秀梅走到哪儿拍到哪儿。

“慢点吃，别噎住了。”看见李秀梅在吃饭，网友在直播间调侃道。

“我们这边就是这样吃饭，习惯了。”李秀梅大方回道。

从最初时直播结结巴巴、不敢回网友留言，到如今精准掌握网络潮语，玩转各种动感音乐，李秀梅和村里的其他主播都变得越来越熟练。

可在之前，李秀梅还是村头牌桌上的常客。“之前因为沉迷打牌，家里的各种事都懒得做。农忙时节一过，吃完饭就支上牌桌。”李秀梅说，现在不管别人怎么叫她，她也不去了。

眼看着“牌桌高手”变成“网红主播”，找李秀梅代售农产品的村民

越来越多。如今，李秀梅一推荐特色农产品，线上粉丝们就不停询问品质与价格。

随着电商扶贫的深入开展，刘面焕村人均收入由2014年的2700元提高到如今的6000多元。村民们的生活水平提升了，精神面貌也在悄然生变。“半年农忙，半年麻将”的情况一去不返。

村民文素芳说：“玩电商直播既能把农副产品推销出去，又能把家乡面貌展现给五湖四海的朋友，我们可乐意做啦！”

“农民主播团”网上思路宽

2020年7月，为打造特色“网红村”，刘面焕村举办了“第一届电商扶贫直播节”和“农民主播直播大赛”，其中公益直播活动观看量达370.8万，带货效果突出。

“北京商户订购了180箱蔬菜礼盒，每箱50元包邮。”张旭说，村里刚接了个“大单”。

约8斤重的礼盒里整齐摆放着西芹、圆生菜、白萝卜、西兰花等。就这样，“藏在深山无人知”的新鲜农产品通过便捷物流摆上城市人的餐桌。

以前村里产品愁销路，现在连附近村镇的销路都带动起来了。刘面焕村驻村第一书记张钧说，“昨天隔壁村支书还打电话说，有40只土鸡想让主播们给帮忙带带货。”

村民们的精神生活也日益丰富起来。秧歌队组建之初，大家都不敢跳，生怕别人嘲笑。王素芳便和其他主播不断地用亲身经历来开导大家勇于展现自我，“大家伙儿慢慢放开了手脚，动作越做越到位，精气神都有了提升。”

在直播电商产业带动下，今年董忠家的蔬菜卖出了前所未有的好

价钱，他说：“通过农民主播直播宣传，很多农贸市场主动联系，而且还签订了长期采购订单，从原来依靠中间商转变为订单销售，销路稳了，价格也高了。”

随着直播电商不断拓宽农产品销路，刘面焕村也开始探索新农作物品种，对传统蔬菜种植业进行转型升级。

“为节约水资源，如何节水不减收也成为村两委带领村民致富增收的新课题。”刘面焕村村支部书记王杰说，今年村里探索打造了200亩旱地豌豆种植基地，每亩纯收入可达1000元，明年将加大推广种植力度。

为避免快递不畅制约农产品销售，尚义县协商多家快递公司共同签订协议，建设村级电商物流服务站，打通物流配送“最后一公里”。

王素芳说，原来骑摩托车到镇上取快递要40分钟，现在最远不过去趟邻村，发快递费用也降到3公斤7元。

为了让农产品种植与销售摆脱“季节陷阱”，刘面焕村新建了占地4200平方米、储存能力600吨的农产品恒温库，修缮了由100个春秋大棚组成的农业种植园区。创新、可持续发展之路。

“未来农业发展要走绿色、创新、可持续的发展之路。”张钧说，利用“电商直播村+小微共享工厂”的新模式，农村产业价值链在刘面焕村重构了。优质农产品既卖出好价钱，又得到市场更广泛的认可。

坐拥“农民主播团”，如今焕然一新的“潮”村刘面焕村人均收入提高到6000多元。她像是新农村发展的一个缩影，迈着大步，将“灰历史”甩在身后。

（据新华社、半月谈相关报道整理，文字整理：王平）

【延伸】

□蒋文苑

据报道，2018年，国家级电子商务进农村综合示范项目在尚义县落地。次年3月，河北省公安厅驻刘面焕村工作队抓住机会，与县农村电商公共服务中心联合打造“电商扶贫直播村”，选拔9名建档立卡贫困户加入“农民主播团”。专业老师进行“一对一岗前培训”，教授直播和短视频拍摄技巧。自从有了“农民主播团”，“藏在深山无人知”的新鲜农产品通过便捷物流摆上城市人的餐桌。

请给“农民主播团”以掌声

长期以来，农村农产品销售的半径很短，大多都是周边的乡镇。这就很容易造成农产品的一哄而上。由于农村种植的农产品大同小异，农产品成熟，大家竞相把农产品拿到附近的乡镇销售，市场就那么一点点大，大量的农产品集中上市，自然供大于求，农产品销售的价格可想而知。农产品销售价格便宜，农村群众的收入自然不可能有提高。

“农民主播团”的横空出世，让当地农产品销售的半径从原来的方圆几公里、几十公里扩展到几乎是无穷大，只要你产品质

量更硬，宣传到位，能够得到消费者的认可，销售无忧那是顺理成章的事。这对于解决农副产品的销售难问题，肯定是有立竿见影效果的。

农村群众转变观念，创新方式，走进直播间，让手机成为新农具，通过一部部小小的手机，销售当地农副产品，虽然他们文化水平不高，虽然他们的直播经验不足，虽然他们直播的语言还时不时夹杂方言土语……但他们敢想敢干的精神弥足珍贵，给他们以鼓励，给他们以掌声，这对他们走好未来直播带货的道路，异常重

要。以前村里产品愁销路，现在连附近村镇的销路都带动起来了。刘面焕村驻村第一书记张钧说，“隔壁村支书还打电话说，有40只土鸡想让主播们给帮忙带带货。”这样看来，“农民主播团”的出现，给当地农副产品销售打开一扇窗。政府相关部门，各地党员干部尽心竭力地帮助“农民主播团”，为他们提供人性化的服务，让他们越走越好，越走越稳，这很有必要。

（摘编自《西安网》）