

李强赴嘉定调研乡村振兴工作，要求全力打造生机勃勃、充满活力的超大城市美丽乡村

市委书记李强7月24日下午在嘉定区调研乡村振兴工作时指出，乡村振兴战略是新时代“三农”工作的总抓手，事关全面建成小康社会，事关上海长远发展。要深入贯彻落实习近平总书记考察上海重要讲话精神，认真践行“人民城市人民建，人民城市为人民”重要理念，紧密结合郊区乡村实际，始终坚持规划引领，健全完善治理体系，有效释放资源价值，做大做强优势产业，更加彰显品牌特色，全力打造生机勃勃、充满活力的超大城市美丽乡村，更好顺应广大农民对美好生活的向往。

不断提升郊区乡村的宜居度、竞争力和吸引力，打造高品质、有韵

味的美丽乡村。

嘉定区华亭镇联一村是上海第二批乡村振兴示范村。李强来到联一村，详细了解嘉定实施乡村振兴战略、改善农民居住条件和乡村面貌的最新进展，并实地察看新修建的农民集中居住区。这里与市属功能国企合作，新建农居粉墙黛瓦、前庭后院，周边小桥流水、农田环绕，基础设施和公共服务同步规划布局，还将引入规范化、智能化的社区物业管理机制。

李强与镇村干部深入交流，关切询问村民对村居改善、项目推进的意见想法。听到一期项目签约率达100%，村民们不时前来了解建设

进展，期待着早日搬入新居。李强说，十一届市委九次全会明确了人民城市建设“五个人人”的努力方向。广大郊区人民是建设者、参与者，也是受益者、共享者。要按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的乡村振兴总要求，以加快推进农民相对集中居住工作为契机，进一步优化完善村庄规划。既要注重留存乡村肌理、乡村文化、乡村特色，也要加快完善党组织领导的自治、法治、德治相结合的乡村治理体系，健全全民覆盖、普惠共享、城乡一体的基本公共服务体系，不断提升郊区乡村的宜居度、竞争力和吸引力，打造高品质、有韵

味的美丽乡村，让更多人愿意留下来、愿意到乡村生活创业。

在乡村形成人才、土地、资金、产业、信息汇聚的良性循环，为乡村振兴注入新动能。

联一村以产业振兴为着力点，积极引入市场资源，在土地整理、住房更新、政企合作、农民增收等方面，进行有益探索尝试。村庄集中平移归并，实现土地节约集约利用；农民住房集中更新，实现村容村貌全面提升；项目资源集中运作，实现各方主体合作共赢。李强听取相关工作推进情况汇报，就壮大集体经济、促进农民增收等关心的问题作了具体了解。他说，郊区乡村是城

市核心功能重要承载地和城市核心竞争力的战略空间。要积极探索创新，走出一条与上海超大城市功能定位相匹配的乡村振兴新路子，真正实现产业兴、农业强、农村美、农民富。要积极推动各类要素更多向乡村流动，在乡村形成人才、土地、资金、产业、信息汇聚的良性循环，为乡村振兴注入新动能。要充分激活市场力量，有效发挥国有企业对乡村振兴的带动作用，更好促进产业振兴、环境改善、生活富裕，让广大农民有实实在在的获得感。

市领导诸葛宇杰、彭沉雷参加调研。

据《上海发布》

直播“破冰”，青年农场主说：过瘾！

最近，农产品直播带货，因为一场比赛成了上海青年农场主关心的话题。相比走进商超，对接电商，社区配送等，短视频和直播带货在地产农产品营销中表现出了它的优势。效果和收益究竟怎么样，或许因人而异。不过，对于直播这门技能的掌握需求，农场主的学习态度似乎说明了一切。



□记者 贾佳

7月17日，一场由上海市农业广播电视学校、上海农展馆和安信农业保险股份有限公司上海分公司联合举办的“安信农保杯”上海青年农场主直播带货大赛，让55位参加了为期1个月直播培训的青年农场主迎来“大考”。以赛促训，是市农业广播电视学校举办直播带货大赛的用意。在这儿，不少学员集体完成了直播生涯的“破冰”之旅，赢得27万观看人次。这其中所收获的，远不止眼前一场比赛这么简单。

学会了新技能 全程自己策划一场直播

“直播间的宝宝们，非常感谢在这个黄金时段的陪伴，今天，我们直播间的主题是‘轻食生活，越吃越瘦’……”灯光镜头面前，花果宝团队主播“静姐”和搭档“博士”状态表现得游刃有余，全然看不出是第一次参加直播活动。在比赛现场，电商平台接入，倒计时“5、4、3、2、1”开始时，前一秒还在讨论脚本，核对优惠项目单，下一秒就集体进入了直播状态。一个流程走下来，他们不觉陌生。

晚19点，在上海农展馆布展的11个直播间同时开播，来自闵行、嘉定、宝山、奉贤、松江等9个涉农区11支队伍活跃在手机前。他们卖的不只是自家产品，也是精心策划挑选，代表了各区特色优品。

现场一眼看遍上海100多款优质农产品，各直播间频频放出优惠“弹幕”，对于在线观看的消费者来说，是件难得又“捡便宜”的好事；但

这次直播，跟平日电商平台的直播带货又不一样。因为这一回，参加直播的人真正看中的，并不是带了多少货，而是带货的体验感和过程。

“在青浦练塘，我们种出来的茭白，虽说产量只有普通的四分之一，但产值已经是普通茭白的两倍。我们希望能改变当地原来的种植方式，改良了的有机茭白，不用农药和化肥，可以直接生吃。”青浦源味队陶争荣跟串场主持人一唱一和，讲述自己如何从一名机械工程师转行种起了茭白的故事。

在与青浦相临的浦东纵横队直播间，草莓姐姐刘海燕正忙着展示他们的新主题：“生活需要仪式感”。“仪式感跟品质生活是没有办法分开的，我们今天，就是要要把最‘土’的农产品，变成跟时尚和美好生活息息相关的东西。”草莓姐姐边说，边教观众如何用地产紫心火龙果做一杯奶昔。

要撑起一场长达两小时直播，需要花样不断翻新。为了镜头前表现顺畅，背后着实要花不少功夫。从定主题、写脚本，到做主持词、推荐语，从布置现场、设计海报、做背景板到上货、拟定产品价格组合……记者了解到，要备赛一场直播，所需要的步骤并不简单，而这些复杂的流程也并非靠一时突击就可以完成。比方“控场”，严格地，需要精准到几分几秒。

市农广校农教部主任周松良介绍，在连续4周培训里，学员需要完成每周一天线下集训，涉农区建了9个线上微信学习群，有2-3位导师手把手指导，这样的操练过程，让学员从直播“小白”一步步练成了直播达人。

自家产品好 做主播的底气就足

崇明甜芦粟、翠冠梨，青浦蛙稻米、南汇水蜜桃、松江大米、马陆葡萄……对100多款上海特色名优农产品解读和亮相，更像一道“主考题”，怎么搭配，怎么组合，如何取舍，练的是团队对产品、主题、消费定位的策划和把控。在确定主题定位上，团队成员着实费了不少脑筋。为了能让消费者迅速记住自家的代表性产品，并高兴下单，在比赛中赢得核心竞争力，从直播标志语、主播名、海报主题词设计等等，都要围绕主题展开。

奉贤贤农队主播每人头戴一萌萌小白兔发箍，兔哥哥顾永豪怀抱着一只“大耳白”兔弟弟出镜，吸引了不少眼球。上海腾达兔业专业合作社以种养结合、循环利用的方式养兔，享有很高的声誉。不过，兔肉产品在本地市场消费占比并不算高，直播渠道获客更少。贤农队决定把“兔”作为团队当晚直播的核心符号，顾永豪首秀显得兴奋，带着小白兔几次“返场”出镜，并现场烧制展示一锅红烧兔肉。

专家评委在现场观摩，按要对直播准备、产品讲解、客户互动、团队合作等作细分测评。上海市创业指导专家志愿团副理事长陈雨沪是评委之一，他向记者谈到对本次比赛的想法：“新农人直播带货，最可贵的地方，在于他们并不是‘李佳琦’，他们带的是自己家的货，说出来的是情怀，而上海优质农产品，所需要的正是这样的信任度培养。”

讲解自家产品的种植、养殖过

程，自然头头是道。对这些已然上海农业领域新秀的农人讲起来，更显专业范儿。嘉定寻味队“葡萄哥”樊江峰在推介马陆葡萄时，专门准备了一套照片展板，基地大棚长什么样，葡萄怎么留枝坐果，绿肥如何还田……逐个给观众亮相。嘉定区农业农村委党委委员李炯专程为队员站台，也给马陆葡萄“盖章”做背书：“大家一定要记住，只有有机质含量高的土壤，才能种出优质的好葡萄，这也是我们农业部门提出的‘化肥要减量’，我们种植马陆葡萄的农户就是非常不错的。”

比赛结束后，崇明三宝队陆慧慧获得了“直播达人”荣誉。她在赛后告诉记者：“虽然是第一次，但觉得很过瘾，很好玩。因为卖得是自家产品，自己知道是好东西，说的时候底气就足，这种感觉是不一样的。”

“直播达人”正起步

自今年3月初，市农业广播电视学校为青年农场主开办的短视频直播特训营就很受欢迎。连续开办1个月，每晚1小时学时，持续保持着数百人的在线率。最多时，有近千人同时在线收看。市农业广播电视学校校长费强介绍，在短视频和直播培训课程开班之前，校方曾做

调研，在300余份调查问卷统计显示，仅有不足3%的人有过短视频制作经验，真正将直播应用在农产品销售中的寥寥无几，但约97%的人对短视频、直播带货这件事感兴趣。

从有学习需求到技能掌握，不过仅两三个月，收效已然不同。浦东大佬信队的渠雯和不少队员，当天就赶场式地参加了两场直播。渠雯信心满满：“跟着时代潮流学会了做这件事很有价值。产品其实就像自己的孩子一样，我们自己来说，好就是好，这是任何一个其他主播不能取代的。”

同在“赶场”直播的上海田地甜蔬果专业合作社施雷，不久前，就体会到了十分钟直播，卖掉1000多单8424西瓜的感受，但他已不意外。因为，早在3月短视频开课时，他记录自家桃园的抖音作业中的人设“阿萍”就火了。阿萍胖胖的，在桃园中朴实而接地气，“我一直想模仿桥边姑娘的情景，本来我想的是我自己作为一个人设，想来想去，觉得我没有阿萍合适。”课程学习之后，施雷培养出了新的爱好，没事就琢磨怎么拍短视频，一有了灵感就在水上记下来，遇到有趣的场景，随手拍下来，再慢慢回家剪辑、配音。也许是摸索出了规律，施雷心里有了预判：“我觉得，接下来肯定能出爆款短视频。”

