

张堰镇新农人网络直播拓宽农产品销售渠道

地头种、田间卖、网上播 让“张堰味道”深入人心



□记者 曹佳慧 通讯员 蔡婷婷

“我来张堰八年了,合作社成立第一年我就开了田头超市,地头种、田间卖,追求的就是真实!”左金莲爽朗而真诚地笑道,她坐在田头超市的办公室里,背后的窗外是五六个正在用手机直播挖红薯的桑园村阿姨。最近,她刚刚获得了金山区2021年度“十佳高素质”农民称号。2012年,左金莲和丈夫钱贵平共同成立了上海金贵枣油桃种植专业合作社,同年,他们在张堰镇桑园村开设了一家田头超市,卖自家也卖相邻合作社的农产品。多年来,钱贵平负责研发种植技术,左金莲

负责销售,共同研发种植了枣油桃、阿婆瓜等特色农产品,靠产品品质赢口碑、靠熟人关系拓渠道,自产自销,一派红火。去年,左金莲参加了一场直播培训,对短视频和电商直播产生了兴趣,回来以后她便琢磨着加入“直播大军”,“这或许能帮我们把产品卖得更广。”说干就干,左金莲注册账号、学习经验、探索方式、摸索内容,最后决定采取线上线下结合的方式,线上固定时间直播卖农产品、平日里直播种植场景,线下朋友圈、田头超市直接销售。“我直播主要是为了让大家都能看见我们是怎么种的。”左

金莲转头指了指窗外架在田间的三脚架和正在直播的手机,“即使客人在市区、在其他城市,也能知道我们怎么种、种成什么样,这比文字、照片描述更真实。”事实上,左金莲的私域流量销售转化率远高于她参与的直播带货,可左金莲也坚持拍短视频、参与各种直播带货。“通过直播,我们的产品知名度打出去了,大家看见我,看见阿婆瓜的时候,都能知道这是张堰的特色农产品。”左金莲的特色农产品目前已成为张堰镇的一张“名片”,这是有文化、懂技术、善经营、会管理、能担当的左金莲和丈夫钱贵平一手打造的,当然,张堰镇党委、政府也给予

了充分的支持和帮助。近年来,张堰镇每年举办农产品节庆活动,让“张堰味道”深入人心,扩大农产品品牌效益,拓宽农产品销售渠道。如,以左金莲的合作社研发种植的阿婆瓜为“主角”的阿婆瓜节已经连续举办三年,第三年不仅有现场展销,左金莲还在现场作为主播进行网络直播售卖,直播间观众可以在张堰农产品电商直供平台——“森活百家”线上商城直接购买。作为一个农民,作为农业生产的重要主体,左金莲没有停下研发种植的脚步,亦没有停下销售方式的变革,她主动拥抱市场,勇于进行实践,为助推乡村振兴和实现农业农村现代化尽了自己的一份力。



□点击

新泾镇成立长宁区首个社区救助顾问服务站

□通讯员 朱扬清

日前,长宁区新泾彩虹桥社区救助顾问服务站正式成立,这是长宁区首个社区救助顾问服务站。该服务站助力长宁区社会救助服务工作标准化、规范化,为新泾镇域内特殊困难人群送上精神慰藉,给予行动关爱。今后,该服务站点将作为大救助的资源联动整合平台、服务与需求双向互动的载体,以“政府+社会”为实施主体,以“常驻+巡访”为实施方式,精准有效地把困难群众的需求“引进来”,以点带面地将政府社会的服务“送出去”,从而达到困难群众更可见、更可及的救助成效。服务站有专业社工每周定点值守,为社区居民提供救助政策咨询、心理疏导、个案帮扶等各类民生救助服务。近年来,在长宁区民政局的指导下,新泾镇通过线上困难群众救助需求综合评估系统,线下社区救助顾问团队制度,建立救助双通道,依托救助体系提供综合救助,拓宽服务深度;在救助过程中搭建救助平台,营造救助氛围,连接多方资源,动员社区各团体组织共同参与,提升救助温度。

凝聚智慧催生新动力 “小生意”也要念好致富经



万全 上海市滩涂生态发展有限公司攻坚组副组长 崇明区中兴镇爱国村驻村指导员

“350元,600元,5500元,1250元,600元……”数着爱国村集体经济合作社开具的一笔笔收入存根,崇明区中兴镇爱国村党支部书记、村委会主任丁钦脸上乐开了花,“万指导,没想到,村里的集体经济合作社还能派上大用场。”2019年7月下旬,崇明区驻村指导员工作组刚成立“满月”。在区农业农村委副主任、区驻村指导员工作组组长黄永前同志的统筹谋划、整体推进下,区驻村指导员工作组以区农业农村委统合农产品资源作为支持经济相对薄弱村发展的平台,以销售崇明优质特色农产品翠冠梨为抓手,结合“不忘初心、牢记使命”主题教育,因势利导、因地制宜、凝心聚力,开源创利,组织动员驻村指导员

积极推销翠冠梨,为全区农民增收出力、流把汗。党的十九大报告提出,“产业兴旺”是实现乡村振兴的第一要义。如何建立村集体经济收入可持续发展的长效机制,走出一条建设美丽家园、绿色田园、幸福乐园的康庄大道,始终盘桓在爱国村驻村指导员万全心里。改革开放以来,华西村、南街村、大邱庄、刘庄、小岗村等致富典型村给出了农村集体经济增收的新示范。究其成功的原因,既有历史机遇给予的发展契机,也发轫于市场经济发展初期粗放型的管控条件。但最核心的因素,是人的思想解放和追求幸福美好生活的根本诉求。耨糠搓绳起头难。重走上述“明星村”的发展之路,对于新时代历史条件和政策环境下的

经济相对薄弱村视同“天路”。但是,“明星村”发展致富的经验仍然具有十分现实的指导作用,特别是2013年11月之后,习近平总书记任在湖南湘西考察时提出“精准扶贫”,精准扶贫战略逐步落地。针对“扶持谁”、“谁来扶”、“怎么扶”、“如何退”四大问题,提出了贯彻落实“六个精准”、“五个一批”的具体要求及实践路径,全国各地涌现了各种先进扶贫模式。学习之、揣摩之、实践之。崇明区农业农村委、区驻村指导员工作组的“铺路架桥”,使万全充分意识到这次翠冠梨集中大规模销售,是实现村集体经济收入短促突击增长的宝贵时机,发展短、平、快的农产品贸易经济简单易行。猪往前拱,鸡往后扒,“挣钱”是硬道理!在区农业农村委相关部门的支持下,万全以爱国村集体经济合作社为法人主体,采取市场化贸易方式销售翠冠梨盈利,分类客户群体,创新增收手段,精准“滴灌”,把“扶贫”扶到点上、根上。一方面,紧紧依靠上海地产(集团)有限公司及其所属成员企业,发挥集团机关工会和成员企业工会组织优势,大批量采购;另一方面,通过驻村指导员社会关系,扩大市场化零星销售。地产集团及成员企业的领导干部和员工纷纷热心相助,上海市滩涂生态发展有限公司党政主要领导也多次到爱国村走访慰问、调研指导帮扶工作。放光何独照,引类共相辉。短短两周,通过区农业农村委牵头和市场化销售推广,万全共计销售了1000多箱,一万多斤翠冠梨,为村集体经济合作社销售农

产品5.5万元,增加集体收益达2万余元,实现了村集体经济收入零的突破。工作组20名村指导员销售了4135箱翠冠梨,有力支持了区农业发展。“村集体经济合作社能不能从事市场经济贸易?当上海台安实业集团有限公司拟将购梨款850元汇入爱国村集体经济合作社银行账户时,村干部因村集体经济合作社注册成立以来从未发生过农产品销售自营性经济收入,也未开过一张收据,吃不准、拿不定。万全向村干部解释了村集体经济合作社的作用,并得到镇会计所肯定答复。2019年7月30日,爱国村集体经济合作社自2014年5月28日注册成立以来开出了具有十分重要意义的第一张农产品销售自营性收据,标志着爱国村集体经济合作社从此进入了市场经济的舞台。“脱贫致富不仅要注意‘富口袋’,更要注意‘富脑袋’。”习近平总书记任在东西部扶贫协作座谈会上的讲话给爱国村人指明了发展集体经济的正确方向。翠冠梨销售也为村干部上了一堂生动的市场经济课。万全及时与村“两委”班子谈心交流。“火车跑得快,全靠车头带。”作为党的基层组织领导班子,作为全村1142户、2840人选举出来的带头人,我们要像电影《激战无名川》中钢九连连长郭铁说的,“把自己拧在革命最需要的地方。”竭忠尽智、履职尽责、

责无旁贷,不能人走进了新时代,思想还停留在旧观念。虽然村里使用财政转移支付资金“寅吃卯粮”,但是只要我们转变观念,解放思想,把“职业”当“事业”干,不等、不靠、不要,充分发挥党建引领作用,凝聚全村智慧,盘活资源要素,依托政策支持,强化市场意识,催生经济增长内生动力,“小生意”也要念好致富经,一定能探索和实践出符合乡村实际的致富之路,一定能实现村经济社会全面融合发展。“过去我们一直忙碌在村里事务堆里,没有静下心来好好想想村里的长远发展”,丁书记说,“今后不仅要埋头拉车,还要抬头看路,要认真学习习近平总书记任关于乡村振兴工作的论述,用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,指导工作,一手抓党建、一手抓发展,推动村经济社会发展提质增效,不断提升村民的获得感、幸福感和安全感。”推开一片新天地,绽放万朵向阳花。通过市场化销售翠冠梨,促进村集体经济合作社增收,使爱国村人打开了市场经济的视野,增强了走市场化发展壮大集体经济道路的信心,推动了爱国村人深挖村集体建设用地和农业用地经济潜力,盘活利用村各类市场要素,发挥致富能人作用,力争把村集体经济的“粮垛”堆高,把村民的荷包鼓足。