

田间直播“带货”，拓宽销售渠道

地点:衡东县 关键词:双线突围

■文/本报记者 谭晓波
图/本报记者 周 围

2月28日,记者走进衡东兆丰农业发展有限公司位于高湖镇新旺村新旺扶黑木耳帮扶产业基地,只见一畦畦黑木耳菌棒排列有序,色黑肉厚的木耳长势喜人。基地里,近百名工人错落有致地分布在田垌间采摘木耳;晾晒区里,数百个晾晒架一字排开,工人们正进行分拣、翻动,现场一派热火朝天的生产景象。

“今年的木耳丰收,目前正值高产期,最多的一天可采摘湿木耳两万斤!”衡东旺扶种植专业合作社负责人谭朱生告诉记者,木耳是当地的扶贫产业,2018年底通过衡东兆丰农业发展有限公司的带动,新旺村组建了合作社,吸引29户贫困户入股从而实现了脱贫。

“目前,新旺扶黑木耳帮扶产业基地已扩展至50亩,年产湿木耳可达70万斤、干木耳7万斤,年产值预计可达200多万元。”谭朱生说。

据了解,衡东兆丰农业发展有限公司积极探索“造血式”扶贫新路,采用“公司+合作社+贫困户”的发展模式帮助村民脱贫致富,除了高湖镇的新旺扶黑木耳帮扶产业基地,在衡东县三樟、石湾、新塘、洑水等10个乡镇还有17个黑木耳基地,带动全县1413户贫困户参与企业发展,贫困户人均分红每年可达3500元。

“今年所有基地都迎来了木耳丰收,预计可达60万斤干木耳!”按理来说木耳丰收,应该是一件喜事,但就在不久前,衡东兆丰农业发展有限公司总经理罗崇明还是非常焦虑的。原来,因受新冠肺炎疫情影响,之前与基地签约的深圳国际物

流园无法按约收购,本地的餐饮企业也还没有大面积恢复营业,导致采摘下来的木耳无法及时销售。

“如果资金不能及时回流,不仅会使基地无法正常运转,从而会影响当地发展信心,最重要的是会影响贫困户的脱贫致富!”看着仓库里堆积的10万余斤干木耳,罗崇明说前阵子几乎没有睡过一个安稳觉。

当得知企业与贫困户的燃眉之急后,衡东县委书记吴伟生,衡东县委副书记、县长徐志毅主动当起了“推销员”和“联络员”。一方面,另辟蹊径,安排衡东县商粮局迅速对接了阿里巴巴、新胜优选以及本土的一些电商平台助力企业线上销售;一方面,政府通过各种办法和途径,在线下为各类因疫情影响而滞销的农产品打开销路。

一个个电商平台将直播间设在了木耳基地里,邀请种植户、营养学专家向广大消费者介绍木耳的种植、挑选、营养等知识,让消费者“眼见为实”,心动下单,成为热卖农产品。

“线上销售起到了很好的效果,现在每天销量可达到5000斤以上!”罗崇明告诉记者,在尝到线上销售的甜头后,在县委政府的牵线搭桥下,公司正与拼多多电商平台对接,“下一步企业将加强与更多电商平台的深度合作,相信产品滞销的情况一定会大大缓解!”罗崇明愁容绽放,露出笑容。

“疫情既是挑战,也是机遇!”罗崇明说,通过应对此次“大考”,对公司未来发展也有了新的启发,公司将改变过去单一的传统实体销售,实现线上线下双渠道销售,从而带动生产规模的扩大,让更多的贫困户脱贫致富。



新旺村木耳基地一派繁忙



整齐的黑木耳菌棒



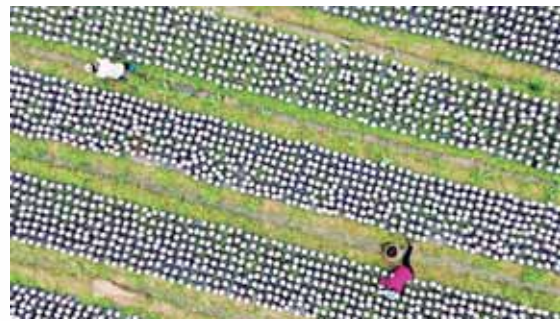
田间直播销售木耳 肖亚辉 摄



色黑肉厚的木耳

■相关链接:

为了做到疫情防控和春耕备耕“双到位”,衡东县组织100多名农技干部下田间,举办100多期“田间课堂”,每个骨干农技员结对10户示范户,带动100户辐射户,形成田间技术推广完整链条。同时,衡东在引入微博、微信等多种互联网线上服务方式的同时,挖掘传统线下实体店潜力,根据农民需求,及时调运种子、化肥、农膜等农资,真正让农民体会到现代科技的方便和快捷。截至目前,衡东新三湘农资公司冬储复合肥、有机肥、生物菌肥、尿素、农药等农资超过1万吨,能满足全县春耕备耕需要。



一畦畦木耳菌棒整齐排列

万象「耕」新

