

# 田间开直播 云端卖农货

## ——我市新农人助力乡村振兴扫描

文/图 本报记者 朱亚平 陈红菊 通讯员 邓文君

“家人们凑近看！这蜜橘刚从树上摘的，皮薄肉嫩，咬一口全是汁水！”11月5日，通山县慈口乡的橘园里，晨霜凝结在枝叶上，“慈口草帽姐”李丽一手捧着金黄蜜橘，一手托着手机支架直播。镜头里蜜橘光泽透亮，直播间“看着就甜”的弹幕刷屏，10分钟内加微信好友的提示音不断。同一时刻，50公里外的通城县四乡乡，新农人李娟踩着田垄，一锄头刨出带泥的蜜薯，对着镜头笑喊：“现挖现发，蒸烤都流油！”通山县电商直播基地内，王清正举着冻干火龙果讲解：“本地火龙果做的，保留90%维C，低糖低脂！”

从幕阜山田间到现代化直播基地，新农人主导的“云端”助农热潮，正让咸宁农货跨越山海。

### 破“深山困局”：直播架起产销“连心桥”

“以前再好的东西也只能烂在山里。”通城县黄袍山下，花生种植户陈大爷边采收花生边讲述道，“2018年，我种了500斤富硒黑花生，挑着山路赶集市，守了3天才卖完，均价不足8元。如今，这些黑花生通过刘彩云直播间售卖，一斤能卖15元，订单排队。”

咸宁富硒土壤孕育着诸多“宝贝”：通山枇杷是国家地理标志产品，通城黑花生含多种微量元素，崇阳马蹄脆嫩可口。但大山阻隔让它们“藏在深闺人未识”。

而城市消费者对绿色农货需求旺盛。“超市蜜薯总泡水，想找新鲜本地货难。”上海网友给刘彩云的留言，戳中供需痛点。

2020年，在外开店的刘彩云回通城塘湖镇探亲，见富硒农货滞销，当即便决定留在村里。她将70平米老房改成直播间，从“网络小白”起步，白天收农货，晚上练话术。“最初直播间就俩人，还被说‘山里东西不卫生’。”直到一位苏州网友下单200斤富硒大米，她连夜打包，凌晨骑电动车送县城发顺丰，“看着快递员走，才觉得路没走错。”

梅前皇的转型更像“不服老”的挑战。种了40年水果，种植的枇杷、果冻橙品质好，却局限在本地销售。“见年轻人网上卖货，我也想试试。”50多岁的他戴着老花镜，跟着邮政团队学脚本、练互动、笔记写满两本。今年10月，梅前皇开始独立直播卖蜜橘，一天就卖了120单，“收第一笔订单时手都抖，原来手机真能把果子销往全国！”

“直播是‘连心桥’，一头连农田，一头连餐桌。”市农业农村局相关负责人说，供需呼应让直播成为破解农货“出山难”的“金钥匙”。

### 聚“青春动能”：直播带货结出“振兴果”

10月29日，“荆楚农广 寻美湖北”湖北省第三届农村电商直播大赛决赛上，我



市高素质农民培训电商班学员组成的“桂香咸宁助农团”斩获一等奖。

平均年龄26岁的黎敏、杜璨珊、张莉，身穿“咸宁农产”围裙，展示湖北农特产品，充满活力的风格与娴熟技巧，让这支“00后”团队以98.8分夺冠。

她们是咸宁新农人的缩影。从农广校直播培训起步，学镜头表达、引流技巧，两年内从单场销售额不足千元，做到农特产单场10多万元、文旅产品单场破百万元。如今咸宁新农人达2万余名；有返乡“归雁”，有本土能手，也有梅前皇这样的转型老人。

2006年，王清放弃杭州高薪回通山，瞄准枇杷“保鲜难题”。引入咸宁首个冻

干食品生产线，联合省农科院专家，将枇杷做成冻干果、水果冰淇淋，保质期延至18个月，附加值翻倍。2023年建成5000平方米电商直播基地，吸纳31家本土企业，130余种特产通过直播走向全国，创单日销售额26万元纪录。今年，她以高于市场价1元的价格保底收购村民33万斤枇杷，带动200余户增收超百万元，全镇枇杷产业链产值破3亿元。

通城县塘湖镇直第文旅发展有限公司法定代表人、鲁直第种养殖专业合作社创始人刘彩云用“四统一”模式形成规模效应。她成立合作社，免费供种、全程指导，承诺“卖不完我包了”。在直播间推广下，富硒黑花生让农户亩均收入从不足

2000元涨至4000多元，种植面积从200亩扩到1100亩。2024年，合作社直播销售额达500多万元，综合收入破千万元，惠及5个乡镇500多户农户。

从“一人直播”到“抱团发展”，咸宁新农人之路渐宽：通城县建乡土人才库，每村选培电商带头人；崇阳县西庄村盖电商大楼，村支书熊志跨村助农；赤壁“小农女娟子”田淑娟用短视频科普生态种植，合作社从8人发展到200人。数据显示，咸宁农村电商年交易额破50亿元，直播带货贡献率超40%。

### 筑“规范之路”：政府护航让“云端”更长远

“最初直播瞎摸索，旧纸箱包装，农货运到客户手里一半压坏，还收差评。”如今，刘彩云直播间里整齐摆着印着“通城富硒”的礼盒，盒内垫吸水纸、裹泡沫网。“现在从种植到售后都很规范，消费者放心，复购率高多了。”她坦言，改变离不开政府扶持。

针对直播带货中品牌杂乱、物流成本高、售后纠纷等问题，市农业农村局打出“组合拳”。

“人才是关键。”咸宁将新农人培训纳入乡村振兴计划，每年开展电商直播培训不少于20场，涵盖技巧、包装、物流、法规等。2020至2025年全市累计培育乡村CEO、一村多名大学生、头雁人才、产业领军人才、新农人带头人、农创客等各类“新农人”2.6万余名。

政策扶持精准对接需求：咸宁邮政以“仓配一体化”为赤壁砖茶、通山麻饼等提供全托管服务，电商旺季加密投递，引入智能分拣。

通山县整合资源建187个村级服务点，实现寄递全覆盖，网点叠加多元服务。通山县电商直播基地，政府减免3年租金，对接省农科院解决冻干技术难题，牵线入驻抖音、拼多多“助农专区”。“没政府帮助，很难发展这么快。”王清说。

通城县“村级电商带头人”制度，让规范延伸至田间。186名带头人既是“销售员”也是“技术员”，帮农户按标准采摘、包装，教大家拍短视频、做直播。“以前不会介绍产品，现在跟着学，我也能直播卖蜜薯了！”四庄乡村民陈琳笑着说。

如今，王清计划拓展跨境电商，刘彩云升级“直播+文旅”体验馆，梅前皇想组建“老农人直播小队”；市委、市政府正在筹建全市统一农村电商平台，旨在整合资源、优化服务，为新农人提供更全面的支持。

夜幕渐浓，通山县电商直播基地灯光明亮，直播团队仍在对外推介农货。在这场“云端”对谈中，咸宁新农人用青春汗水，让农货香飘全国，让乡村振兴之路越走越宽。

## 绿事播报

### 以竹代塑 相约咸宁

### 竹产品创意大赛即将启幕

本报讯 记者朱亚平报道：11月19日，记者从市林业局获悉，以“以竹代塑，相约咸宁”为主题的2025竹产品展示暨创意大赛将在22日举行，一场聚焦绿色低碳的竹产业盛会即将拉开帷幕。

大赛自启动以来，吸引全国竹制品设计机构、生产企业、高校师生等广泛参与，经严格评审，50件创意作品入围决赛，覆盖日常家居、科技应用、工艺美术等领域，集中展现竹材的多元潜力与创新价值。

作为“中国楠竹之乡”，咸宁竹林资源丰富，立竹量约3.5亿株，已形成从竹根到竹屑的全竹利用产业链。近年来，我市紧扣“以竹代塑”理念，在竹纤维餐盒、竹基环保建材等产品研发推广上走在行业前列，综合实力备受瞩目。

据悉，11月22日上午将决出大赛奖项；当晚举办颁奖典礼暨竹产业发展推介会，发布产业规划、举行科技合作签约及项目落地仪式，并穿插竹文化主题演出，融合产业洞察与视听体验。

此外，活动通过新华社现场云等平台直播，邀各界线上共赏竹产业创新实践。此次盛会既是创意比拼，更是咸宁竹产业实力的集中展示，将推动竹产业绿色高质量发展迈出新步伐。

### 赤壁新店镇

### 小蘑菇撑起大产业

本报讯 记者黄柱、通讯员蔡婷报道：近日，赤壁市新店镇望山村的50亩土地上，昔日的寂静已被现代化食用菌基地的生机取代。在党员李平华领办的华丰食用菌专业合作社带动下，该村以“合作社牵头+电商平台赋能+农户联动”模式，构建起完整产业生态，年产值突破8000万元，让乡村振兴蓝图落地生根。

党建引领是产业发展的核心动力。李平华发挥党员先锋模范作用，牵头研发秸秆、竹渣替代木屑的菌棒配方，降低原料成本30%。合作社通过“1名党员带5户农户”机制，免费传授供种，吸纳150余人就近就业，村党支部则以技术培训和市场对接强化组织优势。

电商赋能打通销售瓶颈。合作社对接赤壁“百家生鲜超市进社区”工程，实现“田间直采+社区直供”，同时搭建电商平台拓展全国市场，2025年剑指亿元销售目标。

精深加工与三产融合提升价值。智能化生产线日产菌包1万袋，10余款深加工产品应运而生；蘑菇主题餐厅与30亩采摘体验区融合农旅，年接待游客超万人次。目前合作社年助农增收近300万元，超秆等“生态包袱”已变为“绿色财富”。李平华表示，将扩大秸秆回收规模，让产业红利持续释放。

### 通山

### “志愿红”扮靓城乡环境

本报讯 通讯员通宣报道：为助力营造整洁、优美的城市环境，11月14日，通山县教育局、大路乡组织干部职工开展“清洁家园 万人洁城”志愿服务活动。

在幸福小区，县教育局干部职工身着红色志愿服，手持清洁工具，在责任片区迅速集结。大家分工明确，配合默契，充分发扬不怕脏、不怕累的精神，对街道两侧的卫生死角、墙面上的“牛皮癣”小广告等进行了彻底清理。活动现场热火朝天，一抹抹“志愿红”成为街头巷尾最亮丽的风景线。

大路乡组织村“两委”干部和环卫工人共同开展环境卫生整治。大家手持扫帚、铁锹等工具，对村内主干道、房前屋后、卫生死角进行了全面清扫，村容村貌焕然一新。

此次“万人洁城”活动，不仅有效改善了城区和乡村的环境卫生面貌，更增强了干部职工的服务意识和奉献精神，营造了“全民参与、共建共享”的浓厚氛围，为提升城市文明形象、创建和谐宜居环境注入了强劲力量。

## 让新农人变兴农人

○甘青

晨霜未散的橘园里，“慈口草帽姐”的直播声穿透山林；现代化基地中，冻干火龙果的讲解引来了满屏订单。咸宁新农人用一部手机、一个支架，让富硒农货跨越山海，在“云端”奏响乡村振兴的新乐章。他们以“新”为钥，破解深山困局；以“兴”为任，激活乡土动能，生动诠释了“从新出发，向兴而行”的时代内涵。

从新出发，是打破常规的勇气，让“藏在深闺”的农货遇见广阔市场。曾经，大山是咸宁农货的天然屏障，通城黑花生守着集市3天难售，优质枇杷仅限本地流

通。如今，新农人用直播架起产销“连心桥”，让供需痛点精准对接。刘彩云放弃药店生意返乡，把老房改成直播间，从“网络小白”成长为助农带头人；50多岁的梅前皇戴老花镜学直播，用两本笔记本换来日销百单的成绩。这种“敢闯敢试”的新姿态，不仅让农货售价翻倍，更让“咸宁味道”走进了全国餐桌，充分证明传统农业与现代电商的碰撞，能迸发惊人活力。

向兴而行，是聚沙成塔的合力，让个体微光汇聚成振兴洪流。乡村振兴从不是孤军奋战，新农人以“抱团发展”拓宽成

长之路。“00后”团队组成的助农团斩获省级大赛一等奖，从千元销售额跃升至百万级；王清引入冻干生产线，建电商基地吸纳31家企业，带动全镇枇杷产业链产值破3亿；刘彩云用“四统一”模式，让富硒黑花生种植面积从200亩扩至1100亩，惠及500多户农户。从返乡“归雁”到转型老人，让“一人直播”变成“全域兴农”，让个人收益转化为集体增收。

从新到兴的跨越，离不开政府的精准护航，为“云端”助农筑牢长远根基。直播

初期的包装乱象、物流难题，在政策“组合拳”中逐一破解；政府将新农人培训纳入人才计划，年开展直播培训不少于20场；邮政提供“仓配一体化”服务，智能分拣提升效率；电商基地在租金上进行优惠，牵线对接科研资源与销售平台。这种“政府搭台、新农人唱戏”的模式，让规范成为发展底气，让热情转化为持久动能。

从新出发，是初心不改的坚守；向兴而行，是步履不停的追求。这场“云端”上的变革，不仅让农货香飘万里，更让乡村振兴的道路越走越宽。

## 7.72亿元农发新型政策性金融工具在通城落地见效

本报讯 通讯员胡紫玉报道：近日，农发新型政策性金融工具在通城落地见效，农发行通城县支行已累计投放7.72亿元，投放金额居全市首位。为贯彻落实国家关于运用新型政策性金融工具支持重大项目建设、服务实体经济的决策部署，该行以高度的政治自觉和行动自觉，争分夺秒推进项目落地，资金精准投向电子信息产业园三期（新材料产业园）基础设施建设、城乡供水管道改造及联通、老城区管网系统更新改造、全域供水管网更新改造四大项目，为县域地下管网提质升级与产业数字化转型注入强劲政策性与金融动能。

### 当好“规划对接器”，提前介入确保项目精准

为确保政策活水精准直达项目一线，该行“谋在前、干在先”，第一时间成立新型政策性金融工具攻坚组，在项目推进初期主动担当“协同枢纽”，积极衔接县发改局与市场主体，从客户优质量、条件成熟度等维度把握项目营销重点，聚焦重点支持领域，全面做好项目摸底和筛选工作。

在资金投向选择上，重点聚焦数字经济、城市更新等重点领域，这与通城县正在编制的“十五五”规划高度契合。通过提前介入项目策划，为后续快速申报奠定坚实基础，从源头上确保了项目的精准性与可行性。

### 扮好“融资适配器”，破除障碍提升服务可得性

面对政策落地过程中的实际堵点与障碍，该行着力发挥“融资适配器”功能，专班人员靠前服务，深入重点企业开展“一对一”辅导，指导完善项目建设内容、申报

领域、行政审批手续和其他要素保障，推动政策红利与融资需求精准匹配。

该行逐一破解项目推进中的“堵点”“卡点”问题，连夜辅导客户完成国家重大项目库信息录入和材料申报工作，确保了各类市场主体能够顺利、高效地获得政策资金支持。

### 打造“流程加速器”，压缩周期推动资金直达

为达成“快决策、快投放、早见效”的目标，该行开启“战斗”模式，打造“流程加速器”。通过采取合规指导、前置评级授信、对接省市行预审等一系列组合措施，优化业务流程、压缩办理时限、提升工作效率，显著压缩了内部决策链条与审批周期。如通城县老城区管网系统更新改造工程在清单下发后，全行上下加班加点，在24小时内实现了1亿元农发新型政策性金融工具资金投放，为项目顺利开工提供坚实保障。

农发新型政策性金融工具在通城县的成功实践，有效打通了重大项目融资的“最初一公里”，预计将拉动项目总投资近80亿元，为服务地方经济社会高质量发展提供了坚实的政策性金融支撑。下一步，该行将着力提升精细化管理水平，强化履职担当，确保资金高效运行、红利充分释放。

## 泉都金融

### 赤壁市烟草专卖局

## 召开“斩链护航2025”专项行动动员部署会

本报讯 通讯员高子敬报道：11月14日，赤壁市烟草专卖局组织召开“斩链护航2025”专项行动动员部署会。

会议学习传达了省局“斩链护航2025”专项行动实施方案，分析了当前专卖市场监管形势，并对专项行动进行全面安排部署，确保全力以赴

岁末年初工作目标任务。

会议强调，全体专卖人员要进一步统一思想、提高认识，在“四个方面”持续发力，切实推动专项行动取得实效。在市场监管上持续发力，开展针对性清理整治，强化责任担当，守好零售市场“责任田”；在协同联动上持续发力，加强与公安、市

监等部门交流协作，用好联合机制“组合拳”；在渠道管控上持续发力，严厉打击交通物流寄递环节涉烟违法活动，从根本上瓦解非法卷烟流通“供应链”，防范真烟异常流动冲击本地市场；在目标完成上持续发力，细化任务目标，明确责任分工，确保专项行动“结硕果”。

### 通城县烟草专卖局

## 开展“一对一”智慧助老活动

本报讯 通讯员皮品、姜美玲报道：近日，通城县烟草专卖局组织开展“一对一”智慧助老活动，积极推进“湖北烟草商业系统离退休人员管理服务信息化平台”落地应用，助力老同志跨越“数字鸿沟”。

活动中，经过系统培训的青年职工化身“数字使者”，通过印发纸质操作指南、录制教学视频等方式开展精

准帮扶。针对使用智能手机困难的

退休职工，创新采用“线上+线下”相结合的服务模式：线下进行“手把手”实操教学，线上通过社交软件搭建即时沟通渠道，随时解答使用疑问。亲切如子女般的全程辅导，让老同志逐步掌握“霞满金叶”平台使用要领。

多层次、立体化的帮扶机制，为后续全员注册奠定了坚实基础。下

一步，该局将全力推进，在7日内帮助全体51名退休职工完成注册，让“霞满金叶”平台成为提升老同志生活品质的贴心桥梁，助力离退休工作迈上智慧服务新台阶。

