



决战脱贫攻坚

编者按 在疫情影响下,电商直播带货激活了消费领域的一池春水,也成为我省多地助农扶贫的新路径,并在具体操作中取得不错成果。如何让助农直播可持续、常态化、专业化,需要进一步地思考和探索。请来自我省两地的实践:临沂市兰山区一方面借网红之力帮助农户销售带货,另一方面也着力培养自己的直播团队和带货主播;泰安市泰山区适时举办网络直播带货培训班,发挥第一书记带动作用,示范带动更多乡村干部、党员群众学习参与网络直播销售。

临沂市兰山区开展“直播电商+扶贫助农”新模式,培养新农民“网红” 直播助农,卖得好更要卖得久

□ 本报记者 杜辉升 纪伟 本报通讯员 徐华 高静

“老铁们,今天的助农行动给大家搞了甜瓜哈,这个方城甜瓜厉害了!在沙土地纯绿色种植,咬一口是又甜又脆哈,喜欢的老铁尽快下单啊,今天限量600组,卖完不补。”4月14日中午十二点半,临沂市兰山区方城镇西方城村的扶贫大棚前,主播梁小梁和大美姐在镜头前一边吃瓜一边为粉丝介绍手中的方城甜瓜。瓜农们从2月份定植上瓜苗,辛辛苦苦忙活了快三个月,眼看着甜瓜就要上市换钱了,咋把瓜卖出去还扩大知名度可愁坏了。方城镇农业品牌办主任相廷锋告诉记者,突如其来的疫情给镇里的甜瓜销售增加了难度,听说区里要开展“直播电商+扶贫助农”的新模式,那可得利用好直播电商这个“带货”神器。

“镇里的贫困户以老年人、残疾人为主,出去打工一天挣几十块钱,一个月也就拿一千多块钱。怎么在家门口保障贫困户的收益,我们考虑到要立足甜瓜种植这一优势。”相廷锋说,方城镇联合绿农合作社为贫困户从提供种苗到技术支持,再到后期订单式销售,全方位帮助贫困户彻底解决后顾之忧。上午十一点半,棚内温度达到33℃,方城镇西方城村57户贫困户闲闲停下手头的活,抹一把汗在瓜架上坐下。“我也有了自己的大棚,合作社给咱卖瓜还能分红,以前是想都不敢想。”闲闲告诉记者,“现在有了扶贫大棚,不仅可以分红,还能在大棚里干活赚工钱和照顾老伴,日子越来越有过头了。”

据相廷锋介绍,目前合作社已启动30余万元扶贫款建立温室大棚4个,生产模式为一年三收或三收四收,主导产品为早春西瓜、甜瓜、大葱、豆角、西红柿、西葫芦、辣椒及食用菌等。扶贫大棚为28户47名建档立卡贫困户每年增收3000余元。

“网红来卖瓜,快去咋卖的。”“就靠着在网上喊喊,就能卖出瓜去吗。”上午十一点,西方城村的瓜农们听说网红要来大棚卖甜瓜,互相吆喝着赶往现场看个新鲜。瓜农们三五成群,时而屏住呼吸伸长耳朵瞪大眼睛,时而窃窃私语,对即将开始的直播充满好奇。

“能来为贫困户们出一份力,觉得特别值!只要瓜农们需要我们,我们就再来。”谈及此次公益助农,主播大美姐表示。“是临沂这座城市给了我们致富的机会,我们也想为临沂发展做点自己的贡献。”主播梁小梁补充道。他们运营的快手账号拥有240万粉丝,平常以衣服销售为主。

“家人们,我们的助农活动就要开始了,挨个大棚都考察过了,甜瓜、黄瓜、西红柿都有哈。”十二点,主播梁小梁正在为直播作预告。十二点半,直播正式开始,两位主播火力全开推销甜瓜,一上线迅速吸引接近五千人观看。短短30分钟的时间,就为瓜农销售甜瓜680箱,西红柿及黄瓜110箱,销售金额近3万元。

“咱这个方城甜瓜,吃了从嘴里甜到嗓子眼儿,还有绿色无公害认证证书,孕妇也放心买。”相廷锋也上镜当了一次主播,他告诉记者,这次与电商小镇网红们的合作是一个新销售形式的探索。网红带货为农户们的农产品打开了新的销售思路,为打造农产品品牌提供了新的探索方向。他们现在一方面帮助农户销售带货,另一方面也借机学习主播们的带货方式,为下一步培养自己的直播团队和带货主播打下基础。“我们找来了几个年轻的村民加入,希望培养更多的新农民‘网红’,把‘方城甜瓜’的品牌叫得更响。”

据了解,兰山区今年充分利用直播电商全景呈现、引流带货、实时互动等特点,帮助贫困地区优质农产品线上销售,打造“直播电商+扶贫助农”新模式,将贫困地区优质农产品输送到全国各地,带动贫困地区增产增收。

胶州用好“亩产效益”指挥棒,坚守容积率底线——一次指标调整,为企业节省5000万元

□ 本报记者 白晓 本报通讯员 刘伟

4月20日上午,在青岛胶州市胶西街道三秀新材料厂房建设现场,30余台机械不停穿梭,几十名工人正在紧张施工,高大的车间主体已具雏形。

总投资5亿元的三秀新材料项目是今年青岛市的重点项目,即将在此生产的聚氨酯弹性体TPU薄膜及膜材与基材的复合材料,是聚氨酯新材料和纺织行业以国产代替进口的高科技产品。

面对这样一个高科技项目,在此前进行的项目评审会上,胶西街道党工委副书记杨升金却抛出了“质疑”。“三秀新材料提出征地150亩的要求,建设一层厂房,这跟我们的招商项目土地容积率不得低于1.0的底线有

“差距”。只有提高土地利用率和投入产出率,我们才能打破制约发展的‘土地瓶颈’,获得更高质量的发展。”

会后,杨升金拨通了企业负责人刘发辉的电话,邀请对方进行了一次促膝长谈。近两个小时的谈话,双方把经济账、环境账、资源账算了个遍。企业最终接受了意见,对原定的建设方案进行了调整。

杨升金说:“项目最终采用集中生产片区及三层车间的结构,只占用土地76亩,容积率由最初的0.8提高到了现在的1.57。”

简单的数字调整背后的亩产效益却不简单。“厂房一层变三层,虽然建筑成本有所提高,但大大节省了土地成本。按照每亩建设用地70万元的价格,为企业节省了约5000万元的土地购置费用。”刘发辉说,项目2

月份开工,预计10月份建成。投产后可实现年产值5.2亿元,利税3200万元,亩均税收在42.7万元左右。

在一系列资源要素里,“土地要素制约”显得尤为紧迫。如何在“寸土寸金”的空间内产生最大化的效益?青岛市委常委、胶州市委书记刘建军说:“在重点项目建设过程中树立长远眼光,坚持‘亩产论英雄’,加强土地的集约化利用,用好‘亩均效益’的指挥棒,向地下要空间,向空中要效益。”

位于洋河镇的益海嘉里食品工业园占地约1000亩,“亩产效益”贯穿招商引资金全链条。“办公楼、研发中心、职工食堂等单体建筑下面,共规划了约8000平方米的地下空间。”洋河镇党委书记宋振祥告诉记者,近期又同企业一道,对调油车

间作了半地下车间处理。今年以来,胶州市新签约项目100个,总投资额达1624.5亿元,均不以规模定标准,而以“亩产”论英雄,对不符合产业规划和资源利用不够集约节约的项目,坚决不安排用地指标。

胶州市规划服务中心主任官红说,在招商阶段规划部门就提前介入,向招引单位推介宣传土地集约利用理念,要求新增工业项目用地容积率提高到1.5,厂房建设3层以上,并积极引导工业项目利用好地下空间。

目前,胶州市正研究制定《产业项目节约集约用地管理办法》,从用地审批、土地供给等环节,科学设计,提高门槛。通过各种政策,鼓励引导企业开发利用地下空间,争取新增建设用地效益最大化。

新闻发布会上副县长直播“带货”

23日上午,济南市商河县召开了一场别开生面的电商发展政策新闻发布会(上图)。曾一口气吃了4只当地扒鸡的“网红”副县长王帅现场同时在淘宝直播、抖音等平台开展直播活动,糖酥火烧等十余款产品上线销售,订单超300个。据悉,商河每年将安排电商专项发展引导资金1000万元,计划利用三年时间,全年网络零售额突破10亿元,打造“网红”商河。(□记者 王健 报道)

第一书记“打样”,镜头前为农产品“代言”

泰安市泰山区瞄准特色农产品,举办网络直播带货培训班

□ 本报记者 姜言明 曹儒峰 本报通讯员 黄丽娟 金立梁

“齐泰原切牛排匠心调味,贵在原切,纯牛肉非常适合儿童、孕妇和您的家人食用,限量100份,宝宝们欲购从速哦。”4月22日上午,在泰安市泰山区邱家店镇李家庄村的齐泰食品有限公司,李家庄村第一书记苏建辉变身网红,为企业生产的牛排等经典食材卖力“打call”。

作为泰山区“我为我们村代言·第一书记直播带货”系列活动的第三站,2个多小时的直播时间里,苏建辉从产品种类、烹饪方法等各个角度,声情并茂地介绍了这一期的牛排产品,并穿插讲解了当地文化旅游特色,吸引2.7万网友“围观”互动,当天销售金额近1.1万元。

“第一书记熟悉村情,思路活,人脉广,有渠道,直播带货有着得天独厚的优势。”泰山区委组织部工作人员李树泰告诉记者,为充分发挥第一书记示范作用,带动农村产品销售,当地在全区第一书记中开展网络直播带货活动,客串带货

主播宣传推介特色农产品,从而缓解疫情对农产品产生的滞销影响,拓宽农产品销售渠道,增加农产品销量。

目前,泰山区已有30名第一书记踊跃报名参加,已推出泰山女儿茶、多肉植物等带货节目3期。樱桃、蓝莓、猕猴桃等一大批时令农产品上市后,都将陆续由第一书记带进直播间,通过网络销售到千家万户。

为突破技能“短板”,尽快让更多第一书记从“门外汉”变成“多面手”,泰山区适时举办了网络直播带货培训班,邀请泰安振农电商产业园电商讲师授课,示范带动更多乡村干部、党员群众学习参与网络直播销售,目前已举办三期培训班,47名第一书记已全部接受轮训。

眼下,泰山区积极为农产品打开电商销路,不仅有第一书记淘宝带货,更有各级党员干部走到镜头前为农产品“代言”。区政府党组成员、泰安高新区副主任吴杰走进电视栏目,化身“吃货主播”为当地特产站台,同时,乡镇干部们也走进田间地头做起“推销员”。

“因为各种原因,今年香椿是真不好卖,希望这回网上直播和代购能带来转机。”4月2日中午,邱家店镇西郭庄村的扶贫大棚里,村干部温西红和几位村民正忙着采摘,他们将在下午两点前将50斤香椿打包送到“双购云商”物流配送点,随后这些香椿将由配送点一一送到平台下单居民所在小区。

就在上午,该镇党委委员石法祯在扶贫大棚对着直播镜头,边介绍香椿边炒了道香椿炒鸡蛋,同一时间,产品链接挂到了当地“双购云商”网购平台,截至4月7日商品下架,网购平台香椿销量近200斤,视频点击量4万余次。

据了解,西郭庄村扶贫香椿选择参与的助销平台,是近期与“第一书记直播带货”活动同一时间推出的乡村“云”振兴系列活动,围绕当地特色农产品做文章,活动邀请记者、机关党员干部、村支部书记等,直播录制推销视频,结合互联网销售平台建立购销渠道,实现帮农富农,促进全区乡村振兴。

并且,同步策划“乡村振兴 村村有品”“乡村文化传承”等延伸活动,目前已推出王林坡村经济强村、北王庄村文化兴村等特色主题。

▲23日,聊城市莘县平阴镇贾寨镇冯庄村,老农民冯友齐在用手机进行仙人球网络销售直播。(□赵玉国 报道)



淄博 |

淄博市环保志愿者“全员环保”启动

4月23日上午,淄博市环保志愿者“全员环保”启动仪式视频会议召开。为了进一步压紧压实生态环保责任,形成各级党委政府统一领导、干部职工全员落实、人民群众全员参与的“全员环保”工作机制,今年3月4日,淄博市委、市政府出台了《关于建立“全员环保”工作机制的实施意见》。4月14日,淄博市委、市政府又召开淄博生态环境保护大会,对实施生态赋能行动、推行全员环保工作作出全面动员和部署。4月22日,淄博又召开全员环保新闻发布会,对全员环保工作进行再宣传再发动。(□记者 马景阳 报道)

东营 |

东营发放2600万元消费券

为活跃消费市场,从4月30日起,东营市人民政府将分二期向全体在东营人员发放2600万元的“东营消费券”,其中包含400万元左右针对特定困难对象的专项消费券,支持全市餐饮、零售、文化旅游等线下实体全行业全面复苏。记者从东营市商务局获悉,“东营消费券”分为电子消费通用券和专项消费券,全体在东营人员包括外来人员均可参与“东营通用消费券”的领取和使用活动。(□记者 贾瑞君 李明 报道)

潍坊 |

第20期钱学森论坛深度会议举行

4月22日,第20期钱学森论坛深度会议在潍坊举行。本次钱学森论坛深度会议以“钱学森智库聚焦新旧动能转换,助力潍坊现代化高品质城市建设迈向新高度”为主题,会聚院士、将军、著名学者等,共同搭建高端交流平台,围绕海洋装备、动力装备、先进制造、新一代信息技术等战略性新兴产业进行深度研讨、综合集成,助力潍坊高标准、高效率推进新旧动能转换,实现高质量发展。会议采取网络视频会议的方式,设置山东和潍坊两个会场,来自中国工程院、中国科学院、国防科技大学、国际宇航科学院、中国航天系统科学与工程研究院、山东大学、中铁五局集团等单位的院士、专家、学者围绕会议主题分别作了精彩报告。(□记者 杨国胜 张鹏 报道)

扫描二维码阅读详细内容。

打通难点堵点 推动复工复产

□ 本报记者 贺莹莹

“现在说我是养猪的,大家都两眼放光!快来和我做同事吧,有你,有我,有希望。”4月22日下午,德州市退役军人事务局组织6家优质用人单位,开展了退役军人网上“微直播”专场招聘会,第一位上线企业是新希望六和农牧有限公司,招聘经理刘平用诙谐的话语先声夺人,不少“心动”求职者纷纷在平台上表达自己的求职意向及所关心的问题。这是德州市退役军人事务局召开的第二届网络招聘会。

招聘会刚刚结束,刘平的手机响个不停,“我刚才在平台留下电话,这会儿就有五个人给我打电话咨询,其中有两个人已经达成初步意向,准备明天去公司看看。”刘平说,他与德州市退役军人事务局是“老相识”,组织的每次招聘会几乎都会参与。公司也对退役士兵“情有独钟”,近期计划再招聘200名左右退役士兵员工。

“我们公司制订了退役军人薪酬方案,每人每月会有500元-1000元不等的补贴。”德州六合电力工程有限公司赵娜一边在微平台上介绍着,一边用手机回复求职者提问的问题,“招聘会没结束我已经收到30份简历。”赵娜说。

退役士兵刘涛2016年退伍后常年在外地工作,受疫情影响,无法返岗复工,收入减少。他告诉记者,2月份他得知德州市退役军人事务局举办网上专场招聘会,抱着试试看的态度参加了,没想到在家门口找到一份新工作。

“2月份我们第一次‘试水’网络招聘,反响还不错。”德州市退役军人事务局服务中心负责人樊德举告诉记者,到目前为止网络招聘会共计500多名退役军人与用人单位达成就业意向。“伴随资源逐步聚焦,退役军人已成为职场的‘香饽饽’。”

就业难,就瞄准就业提供更多机会;创业难,就出台政策精准支持。德州市退役军人事务局还设立专项基金开展退役军人创业扶持和困难帮扶,扶持有创业意愿、创业能力但创业资金有困难的退役军人。截至目前,共有70余名退役军人提出申请,经过审核已有17名退役军人领到创业贷款。德州市退役军人事务局局长孟祥胜介绍,他们优选出110家社会化拥军企业,开通就业直通车,为退役军人提供便捷高效、点对点的就业服务……德州市正在群策群力帮助退役军人解决难题,助力复工复产。

云招聘通堵点,创业贷破难点

德州市群策群力帮助退役军人解决就业难题,助力复工复产