电商主动牵线，吃货爱心助农，受疫情影响的农产品打通了销路——

电商为滞销农产品插上翅膀

王俊岭　龚文静　王思晗

农民紧锁的眉头解开了——“草莓全卖出去了！”“苹果不愁销路了。”

“吃货们”也大饱口福——“宅在家里也不耽误尝到应季新鲜水果，真不错。”

这得益于电商牵线助力。新冠肺炎疫情发生以来，一些地方农产品受物流因素影响出现滞销，引发社会广泛关注。对此，农业农村部等部门印发通知，要求做好疫情防控期间贫困地区农产品销售，充分利用销售贫困地区农产品的现有网络平台，进一步协调电商企业，为贫困地区设立扶贫专卖店、电商扶贫馆和扶贫频道。连日来，阿里、京东等电商平台在关键时期纷纷发挥自身优势，介入农产品销售，以自身的平台、渠道、资金、信息优势，为滞销农产品插上翅膀，有效帮助滞销农产品进入城市的消费市场，实现供需双赢。

爱心水果一举两得

“助农的水果价格好像更便宜，口感也都不错！我家买的猕猴桃都吃完了，这不，刚刚又下了一单。”最近，北京姑娘江艾在网上给家里买了不少水果。“我点开淘宝，看到界面上有爱心助农的标志，正好想买水果就点进去了，没想到有这么多水果在滞销。”江艾表示，爱心助农不仅能让她在疫情期间避免出门，在家收到喜欢吃的水果，还能帮助农民解决滞销问题，一举两得。

在辽宁东港的一处大棚里，一垄垄草莓长势喜人。几位戴着帽子、口罩的员工分散在田间劳作，手里刚摘下的草莓即将送到打包车间，装车之后准备运往全国各地。

东港草莓协会会长马廷东告诉笔者，自从参与阿里的助农计划后，现在该卖的草莓卖完了，甚至不够发货。农户们都长舒了一口气，准备加强草莓的管理，进一步提升品质。

“草莓这种水果放不住，吃的就是一个鲜字！大年初二是节后第一天收草莓的日子，但由于疫情影响，有些草莓就留在了地里，时间一长销售品质就下降了，再拖上一个星期就只能白白扔掉。”马廷东说，当地政府、协会都想办法组织了草莓的收购，但面临物流、信息困境，草莓的成交量比往年低得多。不过，在阿里助农计划实施后，草莓6天就卖出了30万单，价格也比原本1斤高出了2元。

类似的场景在全国各地并不鲜见。“面对疫情，电商平台的介入对保障我们农户收入起到了非常关键的作用！”山东寿光蔬菜商家王建文表示，以前每到过年都是蔬菜价格最高的时候，也是农民增收的好时机。但今年由于疫情影响，原本在寒冬走俏的生鲜蔬菜也因为物流、人工等遇冷，往年采购价在八九元一斤的小黄瓜，年初二只卖2元不到。

情况改善要从天猫助农说起。王建文介绍，通过天猫平台的介入引流，自家产品的交易额一下子就上去了，小黄瓜的价格慢慢回升到了4元，农民也都能回本了。现在，他线上经营的“鲜馥”旗舰店每天能销售2万单左右。“随着疫情防控形势的好转，如今封村封路的现象逐步缓解，地里人手也上来了，产能、产量也足够了，日常的采摘、打包、发货现在都恢复了正常。”

◀疫情发生以来，内蒙古食全食美股份有限公司开通“食全食美生鲜商城一站式配送”电商平台，为当地农牧业供应企业及合作社畅通线上销售打开渠道。图为一名工人正在搬运准备发货的农产品。

丁根厚摄（人民视觉）

▶近期，江西省抚州市东乡区积极引导线上平台与滞销农户对接。图为2月23日，当地荆公农业种植合作社的社员池莉芳在网络直播销售农产品。

何江华摄（人民视觉）

电商平台各显神通

连日来，全国各地电商纷纷发挥自身优势，精准帮扶，有力帮助农民缓解了疫情冲击。

受疫情影响，活禽交易暂停，这给孵抱育雏户和养殖户等养殖业造成了不小影响。如果不能及时解决禽苗交易问题，既会导致畜禽生产链条中的禽苗无法正常供应，又可能给相关农户带来损失。

对此，京东数字科技集团旗下的京东城市与四川省广汉市有关部门合作，利用自身独有的时空数据引擎、模块化时空AI算法等数字科技能力，帮助西南片区最大禽苗交易专业市场的交易方实时匹配禽苗供需信息，用线上的方式实现禽苗卖得出、买得到、养殖不断档，帮助当地养殖业突围。

“与京东数科合作建立的西南禽苗交易信息平台，信息实时更新，使用更加便捷，而且还能充分保障交易双方的合法权益，可为禽苗交易双方提供各类最新的禽苗信息。这个交易平台一定程度上有效减少了线下人群聚集及禽类感染的概率。”广汉市农业农村局局长刘刚说。

阿里巴巴集团旗下淘宝平台宣布，将依托10亿元规模的爱心助农基金，实施助农10项措施。具体包括：开通“爱心助农专线”收集滞销农产品信息、在淘宝上推出农产品特卖系列专区、增加对核心产地农产品的集中采购、加大对农产品绿色物流专线投入力度、降低农产品在平台的销售成本、帮助涉农商家免费开通淘宝直播，推动原产地农产品标准化等。目前，消费者只要登陆淘宝，就可以通过天猫正宗原产地、聚划算百亿补贴等多个入口进入爱心助农计划的销售专区。同时，在淘宝上搜索“吃货助农”，也可以直接参与淘宝吃货的滞销农产品销售活动。

阿里平台治理部相关负责人表示，除了优先让品质高、货源好的商家进行商品展示，平台还把技术算法、人工巡视和商品抽检等方法结合起来，对发货率低、品质差的商品进行主动拦截。“我们会根据消费者反馈和平台监测的情况，动态评估商家的发货能力和商品品质情况。希望通过‘爱心助农’临时搭建出的这条紧急数字农业供应链，既能帮助商家和农民朋友解决眼前的困难，今后也能帮助产品沉淀口碑。”该负责人说。

产地直供重塑业态

“担心物流无法保证，因此400亩沃柑我是通过永州信息办在当地自媒体联盟上发布的特价采摘批发掉的。”湖南省永州市零陵区鑫辉种养合作社的唐民林说，除了电商平台之外，本地信息平台在解决滞销农产品问题上也十分重要。

事实上，银行等传统金融企业也利用自身资金、渠道、地方分支等优势跨界加入爱心助农的队伍。

为全力支持抗击疫情和恢复生产，更好地服务民生需求和助力商户经营，中国建设银行全面推出了“线上菜篮子”便民服务。据介绍，“线上菜篮子”是企业级聚合页面，可统一支持各类线上商城、商户电商平台链接，建行“善融商务”和“慧点单”的商户也可链接入驻。该平台可以自动定位访问者位置，展示服务区域覆盖其所在城市的商家，线上支付送货上门省时省力，让居民足不出户“逛”超市和菜市场，服务居家生活方方面面。

四川大凉山的果农们就受益于此。疫情发生后，15万斤丰收的苹果都在冻库里无人问津，树上的苹果也无人采摘，果农天天盼着有人来购买。代销商听说建行推出了菜篮子平台，立即报名参与，建行分支机构联动配合，积极帮助商户申请，一天之内完成申请上线，帮助当地滞销农产品打通了销路。

中国社科院农村发展研究所研究员胡冰川对笔者表示，面对疫情影响，无论是阿里、京东这类平台电商，还是每日优鲜等自营电商以及美团、饿了么等提供新零售业务的平台，都有着不俗的表现，提高了供需匹配效率。“过去传统的农产品市场属于区域市场，农产品相当一部分在当地销售，只有规模性的种植大户，才有机会触达全国的消费者。电商在疫情防控的关键节点介入农产品销售，发挥了其天然优势，能帮助滞销农产品进入城市的消费市场，在传统消费场景无法实现的情况下，起到了很好的补充作用。”胡冰川说。

胡冰川指出，以往的产品送到消费者手中，至少要经过“产地批发市场、销地批发市场、销地零售商”三道关卡，如今电商正在促成新的业态重构。“未来，农业要与电商共同发力，互相衔接才能做得更好。比如智慧农业的升级，云计算、物联网和大数据要逐步向农业生产的上游渗透。电商的作用，则是同步提升农户养殖技术并拓展消费者的知识面，从而进一步改进购物体验，让消费者吃得更安心、更健康。”

政策帮扶，直播“带货”，电商采购——

「我们的」大青枣终于卖出去啦

本报记者　庞革平

“卖出去啦！”广西贵港市平南县明乐果蔬专业合作社理事长冯令勇眉开眼笑，“300多万斤大青枣，终于卖得差不多了。”

这些天来，平南县委书记周仕志上下忙碌，一门心思帮助农户卖鸡卖鸭卖水果。如今，该县农户已销售水果超过3.3万吨、鸡鸭鹅73万多羽。

平南是农业大县，传统种植业发达。受新冠肺炎疫情影响，该县滞销鸡鸭鹅100万羽，大青枣、沃柑等水果约4万吨。从正月初三开始，冯令勇就睡不着觉。丹竹镇团结村属于沙石富硒土质，种植出来的大青枣脆甜，市场一直叫好。没想到今年碰上疫情，到处封村封路封市，合作社600多亩300多万斤大青枣面临滞销。“种了20年大青枣，从来没碰到过这种架势。慌呐！”冯令勇说。

和冯令勇一样睡不着的还有镇隆镇绿色源种养专业合作社理事长黄超团。该合作社100亩沃柑，首次挂果，仅投入就是100多万元。“再这么封下去，30多万斤沃柑就要烂在树上，3年的辛劳就要打水漂。”黄超团欲哭无泪。

然而，冬天终将过去。2月9日，平南县出台“稳农业保供应”10条政策，由农业农村局牵头调查核实全县家禽、水果货源，农文旅公司负责家禽收购、宰杀、销售、收储，把农户农产品信息发在网上……

2月23日，阳光灿烂。明乐果蔬专业合作社300亩大青枣基地，鸡蛋般的大青枣泛着亮光，把枝头压弯了腰。理事长冯令勇正在指挥工人打包、装车，电话不断。

冯令勇介绍，前几天，县委常委、副县长蒙晓明把云集等3家电商带到果园，她还联手另一名副县长覃家永，当“带货主播”。其中一天的直播，云集电商平台就销售大青枣4万斤。两位副县长也成为当地名副其实的“网红”。

在绿色源种养专业合作社100亩沃柑基地上，黄彤彤的沃柑缀满枝头，20多位农民正在忙碌摘果、装车，工人的吆喝和着鸡鸭的欢叫，奏响了春的交响曲。“由于政府开通‘绿色通道’，让老板敢上门收购水果。看，这片果园陈老板全包了。”黄超团有些激动，眼里泛着泪光。

据悉，平南县除了做好产销对接，10条措施还从疫情防控、财政支持、交通运输等提供“绿色”通道。目前，该县农文旅投公司计划投入3000万元通过贴息等办法帮助企业解决收储鸡鸭的资金问题，已到位300万元。

笑得最灿烂的当属农兴种养专业合作社理事长麦曙新。记者去采访时，他刚刚卖完1200羽鹅，每斤13元，收入15.6万元。“赚了一点钱，这不，刚刚又进了5000羽鹅苗回来。”麦曙新正在和工人们围栏搭架，为刚买回来的鹅苗造新家，他的妻子在挑选从附近收回来的菜叶，准备作为鹅苗的青饲料。夫妻俩望着正在戏水的鹅开心地笑了。

4类光伏扶贫项目，带动28.3万贫困人口——

青海五成贫困户吃上“阳光饭”

本报西宁3月9日电（**姜峰、马金源**）记者从青海省扶贫开发局获悉：近年来，青海省充分利用丰富的太阳能资源优势，大力发展光伏扶贫产业，为帮助贫困群众持续稳定增收、促进贫困地区长远发展发挥了重要作用。目前，青海已建成4类光伏扶贫项目，装机规模73.16万千瓦，占全省光伏容量的8%，年发电产值预期8.8亿元，扶贫收益5.7亿元，带动7.7万户28.3万贫困人口，占全省贫困人口的52.5%。

据了解，青海目前争取到国家光伏扶贫试点项目容量指标15万千瓦，采取“企业全额投资、贫困县落实用地、贫困户直接收益”模式，选择条件相对较好的8个贫困县建设分布式光伏电站，年收益1500万元。同时，青海还建设了31个村级光伏扶贫电站，年预期收益5.3亿元，村均32万元，并采取“政企投资、共建共享”模式，在海南州建设集中式光伏扶贫电站，每年收益分红2500万元，重点用于东部干旱山区深度困难乡镇脱贫攻坚和成果巩固。青海还是全国光伏扶贫项目实施以来率先采用“领跑者”技术标准的省份。依托国网青海分公司数据中心，在全国率先建成光伏扶贫大数据集控平台，实现村级光伏电站智能化、集约化管理，提高运营效率，降低运维成本40%以上。

截至2月底，青海4类光伏扶贫电站累计发电14.5亿度，总收益11.6亿元。其中，47.16万千瓦村级光伏电站发电收益4.2亿元，村均28.4万元，最高的达到97.5万元，整体效益超过预期。收益资金的60%留给村集体，主要用于产业发展、基础设施维修维护、农牧民教育培训、临时救助等；40%作为扶持资金，通过设立公益性岗位、以工代赈、以奖代补等形式，帮助贫困人口、边缘人口增收，杜绝“一光了之”、政策养懒汉。光伏扶贫已成为当地壮大村集体经济的重要引擎和激发贫困群众内生动力的新抓手。

电力巡检护航春耕

连日来，国网金华供电公司通过供电服务进田间、进大棚，开辟春耕供电“绿色通道”，保障春耕生产用电安全可靠。3月5日，国家电网浙江金华供电公司金东供电红船党员服务队来到金华金东区曹宅镇东京村绿盛源果蔬专业合作社，对该蔬菜生产基地大棚用电安全进行义务巡检。

王　平摄（人民视觉）