电商大有可为

商洛市柞水县小岭镇金米村，坐落在山窝里，九山半水半分田，曾经是极度贫困村。村民为了过上好生活，将村名改为“金米”，村子的路叫“米汤街”，就是想填饱肚子，不再挨饿。

如今，山还是那座山，村却变了模样，木耳大棚一片连着一片，房子焕然一新。总书记走进木耳种植培训中心和智能联栋木耳大棚，实地察看帮助乡亲们脱贫的“金疙瘩”。农户肖青松过去在外打零工，去年打起背包回乡了。他向总书记汇报自家收入时，连眉梢都带着笑意：“1个菌棒赚7块钱，承包两个大棚，一年两茬，一茬能挣两万块，两茬能挣4万多。”更让他安心的是“公司+农户”的模式，行情好了按市场价，行情不好时能拿到保护价。

这几年，金米村的木耳种植从地栽到智能大棚里的塔栽、吊栽，村民们也从拿锄头刨地转为用智能手机打理木耳种植，山路也从过去羊肠小道变成了硬化车道，就连电商也联到了家门口，陕南几乎每个市县都有电商协会。总书记来到直播平台前，成了“最强带货员”。他强调，电商不仅可以帮助群众脱贫，而且还能助推乡村振兴，大有可为。

小木耳、大产业，给总书记留下了深刻印象。总书记指出，发展扶贫产业，重在群众受益，难在持续稳定。要延伸产业链，建立更加稳定的利益联结机制，确保群众持续稳定增收。

——摘自《“陕西要有勇立潮头、争当时代弄潮儿的志向和气魄”——习近平总书记陕西考察纪实》（人民日报2020年4月25日1版）

聚焦讲故事

本栏目主持人：刘少华

直播带货　为扶贫下单

本报记者　潘旭涛

4月20日，习近平总书记来到陕西省商洛市柞水县小岭镇金米村，走进村培训中心，走到直播平台前。

当时，李旭瑛正在准备直播，总书记的到来，让她一下子成了网红。

李旭瑛直播卖的土特产，很多来自贫困户。“为贫困户卖货，我更有动力，因为里面多了一份责任。”李旭瑛向记者说。

为扶贫下单，网友同样有动力。直播中，李旭瑛推介的产品经常“秒光”、卖断货。

直播带货、为扶贫下单正成为一种潮流。滞销货变为畅销货，少有人知的山货成了线上“爆品”，贫困户紧锁的眉头舒展了，脱贫的路更宽了。

小木耳大产业

4月21日，李旭瑛度过了直播以来最忙的一天，她在淘宝直播了6个小时，不停地向网友推介柞水木耳，知名网红李佳琦和薇娅也同时在各自直播间帮忙带货。

当天，柞水木耳成了淘宝上最热销的商品。2000万网友涌进淘宝直播间，24吨木耳“秒光”，这相当于柞水县去年线上4个月的销量。网友们还发明了一个新词——蜂拥“耳”上。

柞水县曾是国家级贫困县，今年2月才正式脱贫摘帽。小木耳是柞水县的扶贫大产业。柞水县盛产木耳，全县有16个木耳大棚基地和42个木耳专业村。柞水县木耳由秦岭天下电子商务公司统一购销。但柞水县地处秦岭深处，木耳知名度不高，销路不是很好。2019年，秦岭天下开始尝试直播卖货，希望能打开销路。

从2017年起，李旭瑛就在秦岭天下做销售员了。2019年，她跟着公司的步伐，开始了做直播。“我比较开朗健谈，但刚开始的时候，对着镜头还是会害羞，经常不知道说什么。”李旭瑛说。

刚开始，看李旭瑛直播的人很少，但她坚持直播，就当是在锻炼自己的镜头感。李旭瑛的淘宝直播间越做越红火。“最近半个月，我天天直播，每天有上万人观看，直播销售额也不断上涨。”李旭瑛说。

淘宝直播平台也不断培训、指导李旭瑛这样的“新农人”。不久前，李旭瑛购置了一套“美颜灯”，放在直播的电脑或者手机后面，能让室内灯光更亮，让产品看得更清楚。李旭瑛说，现在打光、收音设备都有了，自己越来越专业了。

李旭瑛带货的木耳中，很多是从贫困户那里收购来的，这让她觉得，自己的直播多了一份责任，“我多卖出一份木耳，农户的生活就多一份保障”。

为湖北拼一单

4月28日，在长江边的一个果园里，一场直播正在进行。主播叫陈兹方，网友们称他“无臂小伙”。

陈兹方是湖北省恩施土家族苗族自治州巴东县人，先天无臂。但陈兹方将笨拙的双脚练成灵活的“双手”，他用脚做家务、干农活，还开了网店。陈兹方的网店叫“陈兹方铺子”，卖的都是当地土特产，年销售额在300万元以上，带动了30户贫困户发展产业。

巴东县很多农户种橙子，今年受疫情影响，伦晚橙滞销了，不少贫困户向陈兹方求助。“他们给我打电话，问我能不能帮忙找找销路。”陈兹方说，但是，去年同期，网店一天最多能卖出一千单，现在有时候一天才卖几十单。

陈兹方与国家电网电商扶贫青龙桥服务站的工作人员合计，“搞一场直播试试。”于是，4月28日上午11时30分，直播开始了。跟陈兹方一起直播的还有国家电网恩施供电公司员工王玲。

“这个季节真的有鲜橙吗？”一位网友问道。“伦晚是晚熟脐橙品种，生长周期长，头一年春季开花，第二年春季果子成熟。”陈兹方详细向网友介绍伦晚橙的生长特点。王玲则拿起直播架，将摄像头对准橙树，带网友领略橙园景色。

现场试吃是少不了的。陈兹方坐在地上，一只脚握住一颗橙子，另一只脚握住水果刀，熟练地将挂在树上的橙子削去皮。“女孩想吃伦晚，又担心果汁太多弄花了妆，怎么办？别担心，我有妙招！”王玲拿出勺子，向网友们展示优雅的吃法。

正午时分，烈日当空，镜头中，主播的汗珠清晰可见。为多争取些订单，王玲放开嗓子唱起了山歌：“美丽的清江哟八百里长，一头拴着太阳，一头拴着月亮……”陈兹方则用脚操作起了无人机，向网友展示美丽的巴山景色。

“我都看饿了”，“我为湖北拼一单”……伴随网友一句句留言而来的是一个个订单。下午14时38分，3个多小时的直播结束时，两位主播共售出6吨伦晚橙。

特色农产最畅销

“延寿四河交汇、五山纵横，可谓是灵山秀水。好水土自然出好物产，今天我就给大家推荐一下我们延寿的优质产品……”4月20日，黑龙江省哈尔滨市延寿县副县长蔡显凯走进直播间，与网络主播一起为延寿特色农产品代言。

优质香米、富硒大米、香其酱、沙棘、延河大樱桃……蔡显凯熟练地介绍着当地特产，讲到产品口感时，他还会现场试吃。跟蔡显凯一同直播的还有企业代表以及乡镇、村负责人，他们向网友详细介绍产品生产加工流程、营养成分以及价格。这次直播持续了两个小时，共卖出了1万袋香其酱、100袋富硒米和80箱大樱桃。

2018年年底，蔡显凯从中粮集团来到延寿县挂职副县长。蔡显凯刚到延寿县时，延寿县合众农业专业合作社联社理事长宋志忠正在发愁，大米积压在仓库里卖不出去。他的合作社里还有600多户是贫困户，大米没销路，这些农户的生活就没着落。

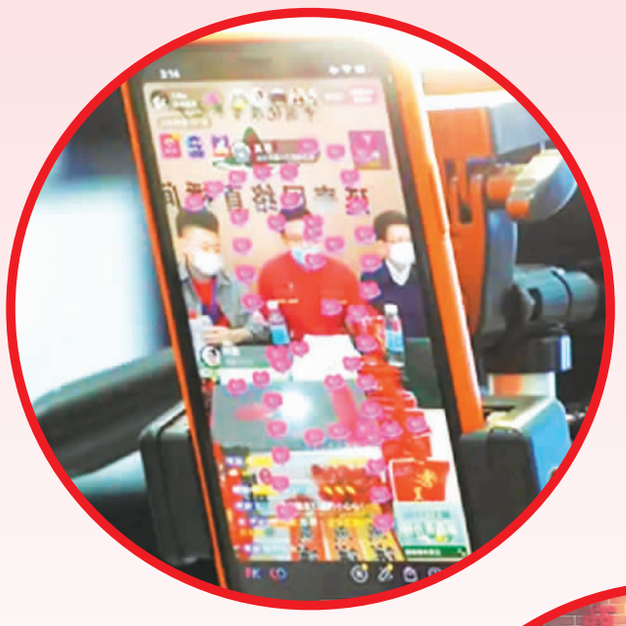
在蔡显凯的协调下，中粮集团决定收购合众农业合作社的水稻。2019年，中粮集团在延寿县开展了2万亩订单种植项目，而且提供60元/吨的收购补贴。

“中粮把延寿大米收购回去，会不会不好卖？”记者问。

“相反，这些米市场反应很好。”蔡显凯说。

蔡显凯解释说，延寿县其实是黑龙江优质水稻主产区之一，延寿大米品质很高，只是以前品牌影响力较小，溢价能力较弱。

卖出去只是第一步，为了能卖出好价钱，延寿县开始给当地大米打造品牌。去年，中粮集团、延寿县政府、阿里巴巴共同推出了“福临门淘香甜大米”。



▶陈兹方（右一）在果园里直播。　资料图片

▼延寿县的一场直播。　资料图片

▶李旭瑛在直播卖柞水木耳。
本报记者　龚仕建摄

“扶贫馆”里好卖货

“眼瞅着苹果就要烂在库里了，这可咋办？”随着天气越来越热，河北省邢台市内丘县的贫困户刘海顺天天急得睡不着觉。

6年前种的苹果树，好不容易迎来盛果期，没想到受疫情影响，销路出了问题。

刘海顺也没想到，突然有一天，有人告诉他，滞销的苹果他们全收了，价格按市场价走。“听到这个消息，我可是松了一口气。1000多公斤苹果如果砸在手里，去年一年就白干了。”刘海顺话语中带着感激。

收苹果的客商告诉刘海顺，他们是邢台市供销社派来的，专门帮果农解决卖果难。今年春天，为了保障贫困户收入不滑坡，邢台市供销社组织开展了“消费扶贫、携手同行”产销对接活动。

邢台市供销社调研员刘贞哲说，这些滞销的苹果被拉到“扶贫馆”的摊位上销售，没几天就卖完了。“扶贫馆”是邢台市供销社果品批发市场中的一块区域，占地4349平方米，有50多个摊位。

“‘扶贫馆’里卖的产品质量好、价格低，而且买这些货就是在扶贫，所以深受市民欢迎。”刘贞哲介绍说，截至目前，邢台市供销社累计销售滞销农产品15万斤，间接帮助了5000余户贫困户。

山货成“爆品”

“你们是会功夫么？”直播间里，一位刚进来的网友问道。在他的印象中，开核桃是需要工具的，但两位主播都是徒手开壳。

“我们大姚核桃的特点之一就是壳薄，用手轻轻一捏就开了。”云南省楚雄彝族自治州大姚县县长刘文跃介绍说。

4月25日，刘文跃做客拼多多直播间，为大姚核桃代言。一个小时的直播吸引了54万人观看，11多吨核桃销售一空。

这次售卖的核桃，绝大多数来自大姚县三台乡黄家湾村的贫困户。2019年7月，拼多多的“多多农园”项目落地黄家湾村，大姚彝王核桃专业合作社随后成立，杞沅聪当了合作社负责人。

今年31岁的杞沅聪此前一直追随父辈，做传统经销生意：从农户手里收取核桃，然后再去找渠道销售。因为没有稳定的销售渠道，杞沅聪吃了不少亏。最严重的一次，杞沅聪误判了市场需求，囤货太多，一下子亏了七八十万元。

大姚彝王核桃专业合作社成立后，网店很快上线了。在合作社里，杞沅聪经常一边招呼来送核桃的乡亲，一边留意着电脑屏幕上的信息，及时回复买家的咨询。“哒、哒、哒……”伴随清脆的键盘和鼠标敲击声，一笔笔订单完成了。

半年多时间，杞沅聪带领不少贫困户脱了贫。“社员王成兴，去年种植了50多亩核桃，光是卖核桃到合作社就收入了两万多元。”杞沅聪说。

“全球疫情会诊室”：

“战疫情，站一起！”

朱春宇　周杨瑞娟

全球抗疫中，中国如何与世界分享经验？3月11日起，中央广播电视总台中国国际电视台（CGTN）推出特别节目“全球疫情会诊室”，以视频连线方式向全球分享抗疫经验。中国搭台，全球共享。节目播出以来引发了国内外热烈反响。截至5月4日，“全球疫情会诊室”49场节目获6222万全球观看量，740条相关报道获1.88亿全球阅读量，成为新晋“流量担当”。

“全球疫情会诊室”搭建起经验共享的国际化平台，无论是隔离检测、医疗救治，还是复工复产、社区防控，只要跟疫情相关的，就能展开“会诊”。

视频连线中的每一张面孔，都流露出对中国抗疫经验的渴求。

“核酸‘复阳’怎么办？”“患者出院标准是什么？”4月9日晚的会诊室里，美国、肯尼亚同行的问题很具体，浙江大学医学院附属第二医院院长王建安及团队为他们一一解答并互换观点。观众们看到，直播画面中的外国专家频频点头认可。

“定点医院如何进行病人管理？”意大利专家急切地问。北京协和医院专家读出了同行的苦衷，立即热情解答：“一是保证确诊患者接受良好治疗，二是治愈患者要隔离两周，三是对疑似患者做好隔离检测。”这是4月9日下午“中意联合抗疫网络论坛”直播间里的一幕。

节目中，同心勠力的镜头数不胜数。“如果孟加拉国需要建设方舱医院，我们可以提供图纸。”4月8日下午的会诊室里，“硬核”医生张文宏给了孟加拉同行“暖心”承诺。“只要严格采取监控追踪措施，境外输入病例就不会导致暴发。”4月10日，钟南山院士受邀“坐阵”会诊室与韩国防疫专家连线，介绍中国方案，传递抗疫信心。“一是隔离，二是检测。”5月1日的节目中，武汉金银潭医院院长张定宇为印度尼西亚同行支招。两小时的对话后，两国医生相互道谢，并相约再次交流。

“全球疫情会诊室”也凝聚了世界各国人民抗击疫情的共同情感。“六国八城，全球联动”，4月16日晚，北京直播间邀请美国、英国、意大利、日本、伊朗、以色列六国网友，在“社交隔离”期互递温情，加油打气。“战疫情，站一起！”各国网友喊出坚定口号，依依不舍中，90分钟的连线告一段落。在另一期节目中，主持人将中国网友的关心传达给了美国嘉宾约翰：“美国民众的防护意识是否到位？”“我认为美国人应该学习中国人普遍戴口罩的习惯，保护自己也保护他人。”一问一答中，尽显两国人民的相互关切之情。

在这里，中外医生跨越国界，一心一意救患者，实事求是抗疫情；在这里，“国宝级专家”毫无保留为世界奉献中国经验；在这里，全球观众能看到“人类命运共同体”最生动的实践场景……

“全球疫情会诊室”特别开设“中医专场”。金花清感颗粒、连花清瘟颗粒、血必净注射液、清肺排毒汤、化湿败毒方、宣肺败毒方……以“三药三方”为代表的中药，是国内抗疫的“功臣”，也成为“中医专场”的“明星”。

“有患者已经发烧一周，我们没有办法让他退烧，我想知道有没有适合祛湿的中草药？”3月18日晚，面对美国医生的迫切咨询，张伯礼院士向她推荐了化湿败毒方和宣肺败毒方：“这两个方子在这次疫情中经受住了考验。”

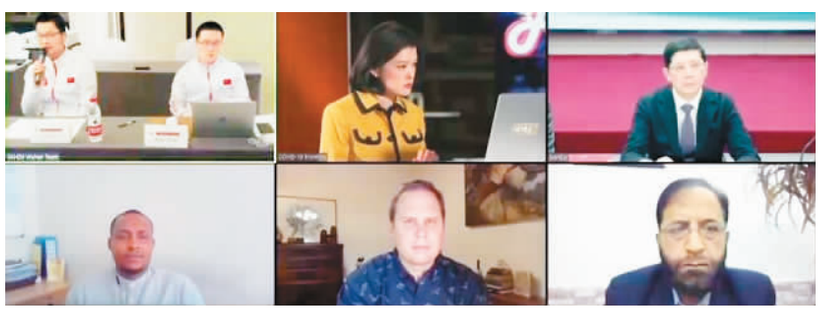
4月7日晚，波兰专家对西洋参、人参的功效倍感兴趣，仔细询问它们在治疗和预防新冠肺炎中起到的作用。直播间里，来自塞尔维亚的专家对中医药信心满满：“我相信中医药会在塞尔维亚有更广泛的应用。”她频频用中文说出“灵芝”“甘草”“陈皮”等词汇，并多次向中国专家表示感谢。

4月15日晚的直播间里，海外留学生提问：“中国大使馆派发的连花清瘟胶囊该何时服用？”黄璐琦院士亲切地答：“如果出现发热、咳嗽、乏力等症状，就可以服用。”作为中国大使馆派发的“健康包”中唯一的药品，连花清瘟胶囊在海外“走红”，目前已在多国批准上市。

通过云端，“全球疫情会诊室”将中药疗效向全世界普及。仝小林院士及团队介绍了一组有说服力的数据：“进入试验的721例确诊患者中，使用寒湿疫方的430例患者转重率为0，而对照组未使用该药的291例患者中，有19例转为重症。针对重症和危重症患者的研究中，排除了影响因素，中药汤剂组的死亡率下降了82.2%。”

做研究，看疗效，列数据。在“全球疫情会诊室”中，国外专家感受到，中医药在新冠肺炎患者治疗中确有显著的效果和优势。

越是民族的，就越是世界的。在节目中，仝小林院士对外国专家动情地说：“中国医生愿以人类命运共同体的理念，让祖国医学为全人类的健康发挥应有的作用。”



4月9日，中外专家在“全球疫情会诊室”交流经验。　资料图片