

# 大地周刊

2025年5月9日 星期五 责编:舒展 美编:陈昌 版式:夏洋 校对:蔡扬

## 大地新视点

### 黄陂青云村打造全市首个农业电商直播基地

# “让农民在家里就把农产品给卖了”

5月6日11时,黄陂区王家河街道青云村党群服务中心门口的广场上,每日例行的农产品带货直播正在进行。村民熊凯忙完了田里的农活,守在直播团队旁,目不转睛地盯着主播的一言一行以及后台工作人员的各种操作。熊凯计划今年下半年开启自己的直播,成为青云村电商直播平台培养出的第一个本村主播。

今年初,在武汉市公安局驻青云村工作队的协调下,青云村和电商直播企业农恋集团签约,打造全市首个农业电商直播基地。青云村党支部书记熊兵认为,电商直播基地不只要服务青云村,还要把周边区域的农产品销售都带动起来,“以前附近的村民要卖点农产品得起个大早,把东西搬到集市上去。未来我们要让农民在家里就能把农产品给卖了!”



谷耀山直播现场。

宋涛 摄

#### 80后返乡者的主播梦

43岁的熊凯回乡之前在外地做通信工程,每年收入一二十万,日子过得比较安逸。去年,村里找到他,介绍了建设电商直播基地的想法,并动员他回乡参与这一项目。

在外打拼20多年的熊凯见识过电商直播的影响力和效果,现在有机会亲身参与,并且还能帮助家乡发展,他顿时来了兴趣。“一方面是觉得电商直播很火,有发展前途;另一方面也是因为在外多年,希望回来多陪陪家人。”去年下半年,熊凯结束了外地的的工作,正式回到青云村,投身于村里的电商直播事业。

从电商直播的用户变成从业者,这个过程并不容易。回乡后,熊凯一直在学习短视频的拍摄、制作,以及视频直播的各种技术和技巧。农恋集团的团队进入村里后,他又有了向专业人士学习的机会。“按照协议,农恋集团会定期组织电商直播的培训,每一场我都参加了。”熊凯很珍惜学习的机会,“现在我已经学会了不少基础知识,包括视频拍摄技巧、剪辑技术,还有直播的规则、带货选品等等。”

有了基础知识,还需要掌握实操的经验,于是熊凯盯上了农恋集团在村里进行日常带货直播的专业团队。每天忙完农活,他就会来到直播现场,观察主播怎么调动气氛、怎么介绍产品,后台工

作人员怎么控场、怎么推出商品、怎么及时互动反馈。为了更好地观察和学习,他把自己家门前的小院拿出来作为直播点,“我希望能掌握电商直播的整个流程,以后能组建自己的直播团队,在做直播的时候更好地把控各个环节。”

“做直播的人很多,不是谁都能火起来的。”有着多年职场历练的熊凯,对直播带货有着冷静的认识,“我年纪不小,又是‘半路出家’,对于实践中的困难早有心理准备。”但他认为,不管结果如何,只要尽力去做,就没什么可抱怨和后悔的。

“我3月份已经注册了视频平台的账号,前期会持续发布一些反映乡村生活的小视频,等积累起一定的粉丝量,有了一定影响力后,再开始做直播。”熊凯对自己的直播事业有详细的规划,每一步都安排得清清楚楚,“目前我还在拍摄和制作视频,预计最近会正式开始运作账号。”

#### 来自外界新鲜力量的助推

今年38岁的谷耀山网名“大嘴哥”,是一名农产品电商主播,上个月,他成为青云村的“荣誉村长”,每天10时至16时是

他和团队在青云村直播带货的时段。

“从4月14日开播至今,我们已经卖出去了200多万元的农产品,每场直播的观看人数超过3万人。”对于这个成绩,谷耀山还比较满意。

谷耀山也是“半路出家”做电商直播的。“34岁前,我一直从事服装生产,十几年来可以说完全吃透了这一行。”同时,他也意识到,自己在这领域没有多少发展空间,经过思考、研究,他选择了电商直播作为自己“二次创业”的方向。

“主要是觉得这一行门槛比较低”,而之所以选择生鲜和农产品这一细分领域,谷耀山有自己的考虑:“农产品是人们必不可少的消费品,随着这些年大家健康意识的提高,对农产品的品质也有了更高的要求,市场空间很大。”随后,他又笑着补充道:“我的形象比较淳朴,符合大家对于农产品的第一印象,有先天优势。”

作为农恋集团的合伙人,自从和青云村签约以后,谷耀山和他的团队就住进了村里,一门心思要把青云村的知名度提升起来,把电商直播基地建设好。近一个月,电商直播给村里带来的好处已经开始展现。除了农产品销售的收入,谷耀山每场直播还会请几名村民作为助手出境,给这些村民带来了额外的收入。这些村民也在直播实践中吸收经验,已经有村民表现出了良好的“镜头感”。谷耀山认为,他们未来都有希望成为不错的主播。而根据协议,到了年底结算的时候,农恋集团

还将把在村里直播纯利润的20%分给村集体。

在青云村的这几天,谷耀山感受到了村民们积极参与的热情:“每次公司组织的培训,村民们都会积极参加。”

对于村里打造电商直播基地的目标,谷耀山十分支持:“目前农产品直播领域还处在鱼龙混杂的状态,需要有政府牵头、立足原产地平台来帮助优质农产品走向市场。”

青云村位于黄陂区中部,武汉都市圈环线高速经过村北,区位优势明显。但另一方面,村里的农产品特色不足,销售情况不理想。近年来,先后几批驻村工作队都想想方设法帮助青云村拓展产业模式、建立销售渠道。去年,36岁的现任工作队负责人董重关注到了电商直播,他认为,如果能在青云村建立电商直播基地,培养出自己的人才队伍,就能持续服务于青云村乃至周边区域的乡村振兴事业。

董重把自己的想法和熊兵一沟通,立即得到了大力支持。市公安局驻村工作队也对此思路表示肯定,并联系引入了农恋集团。

带货直播组织起来了,但董重感觉还不够,他觉得青云村的知名度还不够,电商直播基地的潜力也还要继续挖掘,“下个月我们计划办一场活动,把周边村的负责人、相关企业、媒体以及有经验的主播都请来,让大家都知道青云村有这么一个‘基地’。”

(宋涛 程莉 王璐)

持“支农支小”,加快“数智驱动”两项创新,实施“金融服务乡村产业、乡村建设、乡村治理”三大行动,为乡村全面振兴提供全方位金融支撑。活动现场,武汉农商行与两家人驻园区企业签署了5.5亿元的意向授信协议。市农业农村局详细解读了农业产业奖补政策;武汉农商行重点介绍了金融支农产品。

据悉,武汉市将以此次活动为契机,继续推进金融机构与农业企业进一步扩大合作成果,实现互利共赢、互利互促、共同发展。

“家里的土鸡卖了,在农家乐干了几天洗菜切菜的活儿也有点收入。”5月6日,新洲区胡田村,72岁的脱贫户成冬香开心地盘点着“五一”假期赚的外快。“五一”前,村里的“青警垂钓场”建成开放,吸引来的客流带动了村里土鸡、土菜的销售,刚刚过去的“五一”假期,村里更是迎来了客流高峰,村民们乐得合不拢嘴。

#### 闲置20年水塘变废为宝

宽阔平整的停车区,14个钓位沿岸排开,不远处一座新建的农家乐方便游客们就餐……“青警垂钓场”是青山区公安分局驻胡田村工作队打造的村集体增收项目。

垂钓场的“本体”是村里面积约15亩的闲置水塘,属于村集体所有,却无人运营,仅起到天然蓄水灌溉塘的功用。驻村工作队第一书记、队长张群胜介绍,他来到村里后,发现胡田村缺少产业,村集体经济收入难以持续稳定增加。经过调研,工作队决定把这个水塘利用起来,从单一的灌溉功能,改造为兼具蓄水、灌溉、养殖、垂钓、休闲等综合功能的垂钓场。

项目得到了村民们的一直支持。驻村工作队用青山区公安分局帮扶资金,对水塘进行了两期改造。“改造中遇到不少困难,仅在挖掘淤泥提高池塘深度上,就花了大力气。”张群胜介绍,由于该水塘经由活水长年穿流,导致塘底泥沙淤积,“最后船挖机清理了近20天才完成,大大超出了我们的预料。”

在保证水塘最大水深达到2米,并对水闸改造完成后,村里向水塘中分多次投放了适宜垂钓的鱼类,同时新造了14个钓位。“现在水塘中有大白刁、黄颡鱼、鲫鱼、青鱼等鱼类,垂钓场旁的农家乐可同时接待30位客人,与垂钓场一起交由胡田村种植农民专业合作社运营,确保实现集体经济和农户收入双增收。”张群胜说。

#### 蔬菜基地做强餐饮“土”特色

“人到胡田,身心休闲。口说不算,来了再看!”“五一”期间,带着亲友到“青警垂钓场”体验的市民张先生笑言,偶然在网上看到张群胜的短视频,被其“好口才”吸引而来,“这个宣传语听起来很顺口,一下子就记住了!”

视频中,张群胜用带着乡音的普通话简要介绍了“青警垂钓场”,并公布了诚意十足的收费标准:基础收费10元/人,黄颡鱼、大白刁15元/斤,其他鱼类12元/斤,“我们新开业,主打一个平价。”

垂钓当天,张先生一行消费了2100元,其中垂钓1100元,吃饭以及购买土鸡、土菜消费也近1000元。张群胜表示:“垂钓场就是引流平台,作为龙头带动村民销售土特产,给村民带来收益,带动整体发展。”

“从没想过自家养的鸡会这么好卖。”成冬香说,以前村里没什么人来,家里养了20多只鸡,就是家里人自己吃,现在居然能以120元一只的价格卖出去,“很惊喜”。61岁的村民罗康胜也深有同感,他家养的“土腾鸡”被客人看中,以150元一只的价格卖出去两只,“我们养的家禽现在都有了销路,这个鱼塘搞得真好。”

“胡田村农家乐的食材,以农户自养土鸡、土鸭、土鹅、土猪,以及周边水系中的土鲫鱼、财鱼等为主,还有现摘现炒的蔬菜,客人还可以自行去村里的蔬菜基地采摘新鲜蔬菜,以此最大限度拓宽村民家门口就业、增收渠道。”张群胜介绍,为了打造村里的可持续性增收项目,工作队还流转土地建成“强村富民蔬菜基地”,一期改造6.5亩,主打原生态蔬菜种植,后期蔬菜基地将逐渐扩大到20亩以上。

“既然是主打原生态,那就要减少化肥农药的使用。”为此,驻村工作队专门购买用来改造土壤的发酵鸡粪改良土壤,让农田在视觉上“像被覆盖了一层黑土。”今后,蔬菜基地的菜苗将逐步由本村村民培育,菜肥则由本村桃源猪场提供猪粪,废菜叶处理后作猪食,实现生态化循环种植。”张群胜表示,蔬菜基地同样由胡田村种植农民专业合作社来运营,优先使用监测户、脱贫户、低保户、特困户家庭以及本村其他村民用工,家门口就业“最大化实现村集体、村民双增收”。

# 闲置水塘改成垂钓场引客进村

## 新洲胡田村村民家门口把钱赚了

## 大地丰味·连接城市 服务乡村

# 新鲜看得见! 现割现榨菜籽油火热抢订



田里的油菜已经泛黄,即将进入收割期。

“预订了鲜榨菜籽油,钱还没付,农场就送了两斤桑葚,新鲜又好吃!”“五一”假期,在“大地丰味优质农产品团购”微信群里接龙预订了鲜榨菜籽油的卢女士,带着家人来到黄陂区祁家湾刘小丫家庭农场,“孩子只看过油菜花,还没看过结籽的油菜,趁这个机会带他来看看,告诉他再过不久,这些油菜籽就会变成厨房里炒菜的油。”

“大地丰味——武汉优质农产品行”乡村振兴行动4月启动,首站来到黄陂,向消费者推荐农业农村部、湖北省农业农村厅认定的“核心科技示范户”——黄陂区祁家湾刘小丫家庭农场种植、生产的春榨菜籽油。

据悉,刘小丫家庭农场今年油菜种植核心区面积约350亩,如今,油菜即将迎来收割季,饱满的油菜荚预示着今年将迎来一个丰收年。

“现在油菜长势喜人。得益于充足的光照与科学的田间管理,预计能收获十几万斤油菜籽。我们农场选用的是优质低芥酸油菜品种,这种油菜籽不仅出油率高,而且榨出的

菜籽油品质上乘,营养更丰富。”农场负责人“小丫姐”刘翠娥介绍,为了确保菜籽油的品质,农场将在菜籽成熟后的第一时间进行抢鲜收割,把握花菜营养回流48小时黄金窗口期,采用传统物理压榨工艺,通过低温压榨技术,最大程度保留菜籽的天然营养成分。

黄陂区的地理环境和气候条件十分适宜油菜生长,刘小丫家庭农场的小气候有利于油菜的开花和果荚发育。此外,当地土壤肥沃,为油菜生长提供了充足的养分。这些得天独厚的自然条件,使得黄陂春榨菜籽油具有独特的风味和较高的营养价值。刘翠娥介绍,春榨菜籽油因越冬生长,春季采收,其维生素E含量可达夏收菜籽油的1.5倍。

刘翠娥表示,为了回馈参与“大地丰味——武汉优质农产品行”乡村振兴行动的市民,凡通过“大地丰味优质农产品团购”微信群购买黄陂春榨菜籽油,到农场采摘游玩时,可现场免费领取农家土鸡蛋10枚。

(余康庭)

### “刘小丫春榨菜籽油”接受预订

刘小丫家庭农场油菜籽计划5月上旬开始采收,经过自然晾晒后,预计5月中旬“开榨”。春榨菜籽油预售通道已经开启,市民和读者朋友可扫描右侧二维码,进入“大地丰味优质农产品团购”微信群,进行接龙预订。预售价:“刘小丫春榨菜籽油”5L/壶,市场价150元/

壶,限购优惠价125元/壶。  
温馨提醒:“大地丰味”推荐的武汉优质农产品,价格均为农场直供价,主办方不对农场收取任何费用和差价,请市民和读者朋友通过“大地丰味”活动唯一通道购买。



扫码关注“武汉大地”微信公众号 了解更多预订信息



扫码进入“大地丰味”官方预订群

### 夏收冬麦

立夏过后,冬小麦即将成熟。在武汉市黄陂区李集街道仰山庙村,广袤的田野中,黄澄澄的麦浪肆意铺展,饱满的麦穗谦逊地低垂着头,似在诉说着丰收的喜悦,一幅醉人的田园丰收画卷映入眼帘。

万达茂 摄