

# 党建领航 打造电商直播式共富工坊“海岛样板”

□记者 沈晏 通讯员 孙琴琳

如何解决农村富余劳动力就近就业问题,更好推动农民增收、企业增效、集体增富?舟山有了新探索。今年以来,我市深入开展“百企联百村、百村建百坊”行动,力争用三年时间打造400家共富工坊。其中,电商直播式共富工坊建设成效渐显。

紧抓电商直播风口,舟山市商务局以党建为引领,在技术培训、人才孵育、品牌建设、供销渠道拓展等方面进行全方位指导,带动全市各产业链布局建设电商直播式共富工坊,让直播成为“新农活”,农特产变成“网红货”,农民化身“新农人”。

电商直播的星星之火,渐成燎原之势,燃旺共富“薪火”。截至目前,我市培育申报省级示范类电商直播式共富工坊4家,列入市级建设培育名单工坊24家,2022年共开展工坊直播带货活动近1700余场,带动渔农产品网络销售额超5亿元。

## “东海红”共富工坊:念好“海中黑宝石”致富经

嵊泗素有“中国贻贝之乡”美誉,年产厚壳贻贝15万吨,占国内产量的70%以上。这么大的产量,销路问题怎么解决?“东海红”共富工坊,是嵊泗贻贝主产地——枸杞乡开辟出来的解题新路径。通过“直播带货”“线上展览”“线上推广”等电商新模式,进一步打响嵊泗贻贝的名气,拓宽贻贝养殖户的销售渠道。

用“党建红”照亮“东海红”。该共富工坊建立项目临时党支部,突出发挥养殖党员行业引领作用,统筹安排干斜村党支部与景晟水产公司等企业开展村企结对,强化各类资源整合、人才聚合和力量融合,以强大凝聚力和生命力推动工坊见效。今年以来,该工坊聘请上海海洋大学等知名院校机构专家,定期开展养殖技术培训,惠及189户养殖户;针对贻贝养殖户,定期开展直播电商培训,并落地共富工坊直播基地;组织养殖户参加厦门供需平台直播活动等线上会展;打造“共富车间”,为周边村民提供上百个“剥贻贝”岗位,一个人一天打底能赚200元。

不仅如此,“东海红”共富工坊还增强“造血”

功能来加速实现共同富裕。考虑到消费者的不同口味需求,该工坊积极推行“产学研”模式,引导企业开发即食辣卤贻贝、贻贝养生汤料包、多口味贻贝丸等多元化产品,打造“东海夫人”等特色品牌。

为了掌握市场主动权,该工坊创新推出“格子海”直播认养模式,网民只需轻敲鼠标,就能通过电商平台认养一串贻贝,感受养殖之乐。

除了解决“怎么卖”问题,“东海红”共富工坊在产业前端保驾护航,服务贻贝全产业链发展。今年台风“轩岚诺”来临前,该工坊发出党员集结号,与台风拼速度,组织养殖群众抢救贻贝,协调当地水产加工企业加紧收购,为养殖户挽回损失300余万元。从事养殖二十年的老金说:“多亏了该工坊,这才让我们避免了损失。”

下一步,“东海红”共富工坊计划孵化至少3位本土优质贻贝主播,并对外加快速引进优质主播。同时,计划进一步提升嵊泗贻贝品牌线上销售能力,开展更多市场化重塑,让贻贝成为群众增收致富的“海中黑宝石”,助力实现养殖户户均年收入35万元以上。



## 新电商共富直播园区:助力打造“中国第一渔市”

新电商共富直播园区,位于舟山国际水产城内,是浙江省电子商务产业示范基地。作为舟山极具规模的专业水产电商产业集聚区,该园区以“1+N”党建联盟组织体系为发展引擎,推进技术链、资金链、人才链、政策链有机融合,打造多功能、以实体市场与网络交易互相结合的综合型服务基地。目前,已有30余户舟山头部电商企业,以及顺丰、京东、渔市电子商务公司3家服务平台企业入驻。

电商直播要发展,良好的营商环境是关键。为了更好地服务电商群体,园区配备专职管理人员,成立了水产城商会电商分会,配套建设公共直播间、青年创客驿站、电商党建联盟阵地等公共服务设施,还配备了市监所、派出所等提供管理服务。

授人以鱼不如授人以渔,园区邀请专业机构和讲师开展直播运营、电商法律风险等培训,一方面是提升商家运营能力和抗风险能力,另一方面是强化营销合规意识。

与此同时,一个数字化的“线上国际水产

城”,在新电商共富直播园区逐步形成。

只需一部手机,就能随时下单预约具有资质的冷链运输车,保证新鲜鱼虾第一时间运往全国各地。2021年,该园区牵头开发的“东海渔云仓”应用,为园区电商企业提供B2B线上商城、冷链物流、物料供应等一站式服务,让交易变得更便捷、更有保障,打造专业化的渔农线上批发市场,全天候线上展销会。

从制度健全到设施建设,从人才培养到技术创新,该园区持续提升“软硬”服务,换来优异成绩:年直播场次近9000次,2021年实现直播带货年交易额同比提升300%,培育出获评2022“共富舟山”小岛推荐官的“阿宋来了”、获评舟山市2021年十大网红电商的“闹妈海鲜”等电商达人,还带动农民就业200余人,年增收总额200万元。

下一步,新电商共富直播园区将进一步发挥集聚效应,加速电商产业转型升级,培育壮大规模,形成企业联动互助、上级帮扶、政策嫁接等多种方式改善水产品电商企业的生产经营环境,助力舟山国际水产城打造“中国第一渔市”的未来定位。



本版图片由市商务局提供



## “亲亲六横”共富工坊:打造“土豆+艺术+数字”产业



加快共富工坊建设,六横点燃共富新“引擎”。“亲亲六横”共富工坊创立以来,发挥党建引领机制作用,围绕供应链、流通链、销售链协同发展,打造“土豆+艺术+数字”产业,构建党员干部带着做、企业携着干、群众跟着富的共富新格局。

坚持电商直播赋能,“亲亲六横”共富工坊一方面优化发展环境,依托六横镇党委加大对人员、政策、资金、资源的支持力度,并建立区域公用品牌以便统筹推进;另一方面强化人才支撑,通过各类培训孵化了一批能自主增收、带动作用明显的农村电商人才,并搭建“土豆合伙人”机制,吸引更多农户加入电商直播队伍。

“酒好也要勤吆喝”。在做大做强电商直播的同时,该工坊积极运用互联网思维,在“亲亲六横”抖音、“一见倾心六横倾城”微信视频号等平台艺术化展示六横乡村振兴的千姿百态。《海岛土豆合伙人》视频在朋友圈一度刷屏,超6万人次观看。

共富工坊要办得实在,运转得好,就必须发动更多主体参与进来。在“亲亲六横”共富工坊看来,企业、乡贤等应成为积极的参与者,各方协

同,凝聚强大合力。

为此,该工坊推出多种计划和定制服务:推行“共同富裕合伙人”计划,以农技师、农创客、教育者、艺术家和能人乡贤五路人才助力共富;打造村村联盟计划,将五星村、悬山村、佛渡村等协同联合发展;对接供应商,开拓农特文创产品经营路径,打通线上线下的销售渠道;通过直播平台引流接单、对应企业定向派单、村民签订合同按需生产的形式,将企业产销链条延伸到百姓“家门口”,并鼓励返乡青年积极投身家乡发展……

天时、地利、人和,“亲亲六横”共富工坊的线上销售持续火爆,直播场次不断增加,年零售额增至60万元,带动村民年增收总额超30万元。其中2022年六横“五星海岛土豆”年货节助农直播,带货单量突破800单,带货金额超12万元。

下一步,“亲亲六横”共富工坊将从培育六横区域公共品牌、助力家庭农场直播等需求入手,探索建立党员带头致富、党组织帮助共富的创业阵地。并通过展示共富故事、孵化共富种子、提供共富服务、交流共富经验等形式,提升“造血”效能。

## “新农人”电商直播共富工坊:成就“家门口”的致富梦



位于定海区双桥街道东南部的石礁村,农业资源向来发达,辖区还有极具规模的舟山三农批发市场和舟山汽车城。如何把资源优势进一步转化为共富优势,成就“家门口”的致富梦?石礁村这个“浙江省电商专业村”再次抢抓机遇,聚力打造“新农人”电商直播共富工坊,把电商直播作为敲门砖,吹响跨越发展、逐梦共富的新大门。

建好共富工坊,党建引领是关键。石礁村党委专门成立共富工坊党小组,建立村企合作、校地共建、行业互联、区域协作等党建共建模式,并聚合各方力量成立了以村书记为领头雁的共富追梦人团队和以党建指导员为核心的共富护航人团队。

党建引领抓服务,首当其冲的便是强化阵地保障。该工坊大力建设三大共富空间阵地,即以“新农人”电商直播中心为主阵地的共富工坊空间,以“小镇客厅”为主阵地的共富展示空间以及以三农电商直播基地为主阵地的共富营销空间,开发和整合电商直播、人才培训、电商运营、产品加工、物流仓储配送等功能服务。



为壮大电商直播队伍,以人才孵育激发共富内生动力,该工坊探索多元化培训路径,强化与成熟电商平台公司的学习合作,提高电商直播实战经验、共享平台销售引流资源;在市商务局党建指导员指导下,推出“新农人”培育计划;与浙江国际海运职业技术学院合作,共建“电商人才培养基地”“大学生社会实践基地”。

此外,该工坊还聚力构建共富品牌体系,通过开展“海岛田间有好货,乡村达人来直播”等特色直播活动,讲好品牌故事,选树直播达人,塑造网红IP,打造“新农人”电商直播品牌,从而打响品牌知名度,提升产品附加值,助推区域共富。

服务提升、技能提升、品牌提升,共富的蓝图渐成现实。该工坊累积带动周边农民就业2000余人,吸纳低收入群体30余人,辖区电商销售额从2020年的6395万元增长到2022年的2.8亿元。

下一步,“新农人”电商直播共富工坊计划升级改造直播阵地,优化工坊运营主体,深化拓展村企合作,持续培育乡村达人,让更多农民实现“家门口”的致富梦。