

①9月1日,秀英区生态农业协会会长吴礼奋(右)围绕短视频内容拍摄制作等方面开展线上培训。

本报记者 石中华 摄

②海口火山荔枝品牌运营中心主任黄时京(右)在直播间推介火山荔枝王。

本报记者 石中华 摄

③在美兰区大致坡镇美桐村,电商团队正在向网友直播富贵竹的打包过程。

本报记者 陈晓洁 摄

近日,商务部发布2025年全国农村电商高质量发展典型案例,其中,海口有5人入选全国农村电商带头人典型案例。这份荣誉的背后,是我市近年来在农村电商领域持续发力,通过创新探索“党建+电商+人才”培育模式,健全组织体系、育强电商队伍、完善基础设施,有效推动产业转型、企业增效、群众增收的成果。

从火山脚下的荔枝园,到美桐村的富贵竹,一批批农村电商带头人以创新破局,用“订单农业”打通产销堵点,借产业链延伸让“一季鲜”变“全年甜”,让海口火山荔枝等特色农产品乘“数字东风”走向全国甚至海外,为海口乡村振兴注入强劲动能。

□本报记者 陈丽园 李欣 陈晓洁

海口发力农村电商育强人才队伍助力乡村振兴

“数字东风”凭借力“头雁”带着产业“飞”

A 模式创新

“订单式”激活产业动力

“咱们的琼州月月饼预售破400单,这几天可以启动生产了,正好赶在节前发货。”8月31日,海南厚利绿色农产品有限公司总经理吴晓静在位于琼山区的仓库里,一边核对订单数据,一边联系合作方海南振乡食品有限公司。办公桌上,几款融入海口本地食材的月饼样品格外惹眼,这些是吴晓静通过电商平台捕捉需求后推出的“定制款”。

“此前在琼山区旧州镇红卫村调研时,发现村里的冷库仅在荔枝季启用。”吴晓静告诉记者,为盘活资源,她牵头引导该村与本地企业合作成立振乡食品公司,推出“订单农业+节庆产品”模式,借助冷库的厂房和储存设备生产节庆产品,有效提高冷库利用率。“我们公司负责销售,红卫村按订单量生产,不浪费资源,也不盲目投产。”吴晓静介绍,如今,这套模式已应用于多个品类,在保障产品品质的同时,也让农户收益更稳定。

吴晓静的实践,是海口以订单式农业激活乡村产业发展的生动注脚。近年来,海口聚焦农产品产销衔接痛点,鼓励农村电商带头人探索“订单农业+电商”模式,以市场需求为导向推动生产端升级。

同样创新破局的还有美兰区大致坡镇美桐村。这个有着20多年富贵竹种植历史的村庄,曾长期面临“批发商压价、雨季滞销”困境。“以前富贵竹长得再好,也得等收购商上门,价格说降就降。”美桐村党支部书记林书俊说,今年村里成立了美桐花卉专业合作社,组建电商直播团队,既打通了销售渠道,又能为村民提供灵活就业岗位。

该村村民颜为柏是电商直播团队的主播之一,他告诉记者,电商直播采取订单式销售模式,即使现在是淡季,平均每次直播也可以卖出2000单左右,有效缓解村民销售困难的问题。

从盘活闲置冷库,到开设田间直播间,海口农村电商带头人以“订单”为纽带,在城乡间织密产销网,不仅让农户不愁销路,更实现“商家有利润、群众有收入、集体有效益”,助力群众在“家门口”稳定增收。

▶8月30日,在海南厚利绿色农产品有限公司,总经理吴晓静正在直播推介琼州月月饼。

本报记者 苏弼坤 摄

B 三产联动 “链生态”形成叠加效应

当“订单模式”打通了产销的“最后一公里”,海口的农村电商带头人开始跳出“就产品卖产品”的局限,以电商为纽带串联起种植、加工、文旅等多元业态,推动乡村产业从“单点突破”向“系统升级”跨越。

8月31日,在海口火山荔枝品牌运营中心加工车间里,工作人员正忙碌地打包通过线上渠道订购的黄皮干、荔枝干,并发往全国各地。“我们不仅卖鲜果,更在产业链上做文章。”海口火山荔枝品牌运营中心主任黄时京告诉记者,去年来,该中心启动荔枝深加工生产

线,开发出荔枝干、荔枝酒、荔枝面膜等12款产品,让“季节性生产”变作“全年销售”,深加工产品销售占比从5%提升至25%。

这种“产业延伸”模式的探索,正在海口各乡镇多点开花。琼山区大致坡镇的胡椒产业,曾因“只卖原料”陷入价格受制于人的困境。如今,通过当地电商带头人的牵线,产业链延长了,“小胡椒”也成了富民“大产业”。

“我们通过线上线下联动打开市场,既让农产品销路更宽,也让消费者吃上原生态农产品。”万颂

壹(海南)食品科技有限公司创始人陈德华介绍,近年来,公司扎根海口市琼山区,与海南多个村庄展开合作,通过品牌打造、物流优化、农文旅融合等举措,主导打造“琼山北纬18度”区域农产品品牌,并推出“万颂壹农团”微信小程序,将旗下连锁烘焙店变成社区取货体验店,让大坡胡椒、三门坡荔枝等特色农产品直达消费者餐桌。多年来,他们已带动超500户农户增收,公司年营业额突破3350万元。

此外,该公司还助力乡村产业从“单一经济”向“业态融合”升级,

通过推出“电商+乡村旅游+农产品体验”模式,带动休闲旅游发展,推动一、二、三产业融合,让农民既有“卖货钱”,又有“旅游账”。“农户的农产品销售收入与农家乐、民宿收入形成‘叠加效应’,这正是产业融合的魅力。”陈德华说。

从“卖鲜果”到“卖产品”,从“卖产品”到“卖体验”,海口农村电商带头人正不断探索“品种革新+电商赋能+利益共享”的实践路径,让乡村产业既有经济价值,更有生态价值、文化价值,为农村电商多元化发展提供更多鲜活样本。

C 政策护航 “育人才”筑牢电商根基

产业的壮大,离不开人才的支撑;而人才的成长,更需要政策的沃土。在海口,从政府到协会,一场“上下联动”的电商人才培育行动,正在为农村电商的长远发展蓄力。

9月1日下午,在海口·中关村信息谷创新中心,海口市秀英区生态农业协会会长吴礼奋正围绕短视频直播营销、短视频运营、短视频内容拍摄制作等方面开展线上培训。

“自2015年返乡创业后,我利用所学知识,当起了一名‘电商搭桥人’,教村民电商运营技能,帮助农户利用互联网解决销路问题。”吴礼奋说。

这样

的培训场景,在如今的海口已越见常见。近日,美兰区举办农产品区域公用品牌暨“美兰好品”农业达人新媒体实战直播活动,通过详细教学,进一步提升农业达人短视频制作、直播带货、电商运营等技能,旨在打造一支具备新媒体运营能力、品牌传播意识、实战带货技能的本土化新农人队伍,推动“美兰好品”品牌从“流量”向“销量”转化,不断带动美兰区特色农业提质增效和农民增收。“此次活动让大家学习了直播

话语表达、
短视频

频拍摄等多种技巧,非常实用,我们希望能通过线上销售渠道让大致坡凤梨走进更多人家。”胖姐凤梨农业供应链管理(海南)有限公司电商经理林道德说。

近年来,依托《省商务厅等11部门关于推动农村电商高质量发展实施方案》,海口通过开展电商培训、扶持带头人等举措,持续优化农村电商生态。在各级政府的持续发力

下,海口农村电商正在快速发展。“今年荔枝季期间,永兴镇仅通过电商平台卖出的火山荔枝王就达800万斤,线上订单量同比激增120%。”秀英区永兴镇政府相关负责人介绍,该镇通过实施“党建+电商+人才”的培育模式,让新农人队伍不断壮大。今年,永兴镇培训电商从业人员超2000人,建成38个村级电商服务站,借力电商平台助推本地优质产品变为群众口袋里的“真金白银”。

从模式创新到产业融合,从人才培育到生态优化,海口的农村电商带头人正带着椰城农产品在数字经济的赛道上加速奔跑。在青山绿水间,海口乡村振兴的新篇章正愈写愈鲜活。

记者手记

□本报记者 陈丽园

从冷库订单到田间直播,从农产品深加工到“农产品+旅游”融合发展,走访海口农村电商带头人的过程中,最触动记者的不仅是他们将火山荔枝等特色农产品卖向全国的业绩,更是“自己先蹚路,再拉着乡亲们跑”的韧劲。他们如乡村数字经济的“头雁”,让“电商能致富”从概念变成现实。

要放大“头雁效应”,就要让“单打独斗”变“抱团前行”,要在架桥“云端”的同时更注重扎根乡土。一方面可以通过组建带头人联盟,推动渠道、技术对接,另一方面也要重点织密农村物流网络,整合仓储资源建成共享网点,让小农户也能用上冷链、标准包装,让直播带货新业态真正触达村庄、惠及农户。

与此同时,要为“长效发展”注入活水。持续开展电商培训,打通“传帮带”激励通道;推动“跨季品类联动”,让直播团队全年“不闲置”。此外,完善农村物流基建至关重要,只有搭建更高效的农村物流网络,才能让农产品直播带货惠及更多农村,让“土货”更便捷地走向全国甚至海外。

当带头人的闯劲能有效与精准的政策、织密的物流网络结合起来,相信海口农村电商产业也会越来越红火。

放大『头雁效应』要架桥『云端』更要扎根乡土

链接

海口5人入选全国农村电商带头人典型案例:

海口火山荔枝品牌运营中心主任黄时京
海南厚利绿色农产品有限公司总经理吴晓静
海口市秀英区生态农业协会会长吴礼奋
海南漫游谷电子商务有限公司副总经理张建雄
万颂壹(海南)食品科技有限公司创始人陈德华