乡村新闻官变淘宝“村播” 连山农货销量增三成

田间诞生10万淘宝“新农人”，1个月卖出8.2亿件农产品

文/沈钊

从李佳琦、薇娅等网络主播的爆红，到各地市县长直播带货，再到10万名淘宝新农人主播上线销售当地农产品，直播带货正从城市延伸到广阔的乡村，成为“新农具”。

9月22日是2020年的丰收节。丰收正当时，全国大片优质原产地悉数踏入阿里线上平台，广东清远地区一波波的“村播”随之迎来大旺季，一头直播间、一头田野间，成为忙碌的新农人。

数据显示，丰收节期间，淘宝农人主播数突破10万，农产品直播场次突破100万。最懂农产品的主播，加上最贴近原产地的直播场景，淘宝直播已成为打造农产品品牌最有效的手段之一。

广东清远“悬空直播间”，新农人云端带货扶贫

连州新农人拿起“新农具” 为山里的好产品吆喝叫卖

前不久，羊城晚报和淘宝直播联合寻找最会带货的新农人主播，旨在分享更多“村播”故事，让更多人看到田地里的新农人。据悉，作为最早开始做农人直播的平台，淘宝直播早在2019年3月30日就宣布落地淘宝“村播”计划，用电商直播的形式助力农产品的推广和销售，为农村建设提供有力保障，实现可持续发展。

在采访中，记者发现，通过“村播”计划，淘宝直播撬动农村发展的新活力，许多新农人拿起直播这种“新农具”，让本地的农产品插上互联网的翅膀飞向远方。

“阿朱”名叫朱敏艳，连州当地村民都喜欢喊她“阿朱”。近一年来，朱敏艳为当地的农产品销售找到新出路：通过直播为连州当地的特色农产品带货，帮贫困户卖货。

2018年，朱敏艳放弃了广州的工作回到家乡，通过互联网电商帮助当地贫农创富，并在2019年底成为一名乡村新闻官。工作中，她发现，农产品销路不畅是让村民脱贫难的一大问题。今年4月，当地启动了“鄂粤同心抗疫发展千名村播在线培训”活动，朱敏艳第一时间报了名，并获得了前30名的好成绩，从此开启其淘宝直播带货之路。

经过学习，朱敏艳对产品的筛选、脚本的制作、讲解的顺序等“玩”得越来越溜。朱敏艳说，直播时她会故意说几句“清远普通话”调节调节气氛，提升带货效果。随着淘宝直播的效果越来越好，她在不同店铺有着数量不等的粉丝，有的过万，有的几千。

有甜亦有苦。“将近一个月的时间里，基本每天都下乡上山”，朱敏艳为了直播选品，亲自前往各个乡村的田间地头，了解各种农产品的生长环境、特性，并和当地村民、县领导、村书记交流，制定详细网销计划：“只有真正去了解这些产品，我才能把它们的特点分享给直播间的粉丝。”

就这样，朱敏艳从一位细皮嫩肉的媒体从业人，到现在成为“乡村新闻官”的一员、一名肤色黝黑的村播。“回头一看，嗯，是蜕变了！”据朱敏艳介绍，在她和团队的推销下，当地仅腊味类产品每年销售额就可达数百万元。经过她的推广，当地农产品销量比以前增加了1/3左右。

“我用直播把生我养我的地方和山外联通了起来，同时帮助了很多农民，让贫困山里热闹了起来。”

朱敏艳的感受是真实的，淘宝直播卖农货，确实正成为农民致富的新道路。今年，阿里巴巴丰收节上，记者获悉，已经有10万农民都拿起了这个新农具“淘宝直播”，对外直播他们的生活。今年以来，淘宝直播上的农产品直播场次已经超过183万场；截至今年8月底，过去三年阿里巴巴平台农产品交易额超5400亿元。

而在过去的一个月，淘宝联合30万商家打造了一场农产品的“双11”，卖出8.2亿件农产品。9月21日，阿里巴巴集团“春雷计划”农业负责人朱霞在山西运城的“丰收节”活动上披露这一数字，再度展现出淘宝在农货销售领域的领先地位。

“淘宝将打造永不落幕的丰收节，农产品收获时，也就是他们在淘宝上的丰收节。”朱霞表示。淘宝覆盖8亿人的平台，是农产品打造品牌和拓展新客的重要新阵地，越来越多的地域特色农产品，都通过淘宝为大众所熟知。

清远高校和乡县开启村播培养课 淘宝直播成中国农村“人才市场”

中国有句俗语“谷贱伤农”。农产品不仅要卖得出，还得让消费者记得住，卖得好。朱霞分析，中国农产品的出路是品牌化、标准化、数字化，才有机会实现“亩产一千美金”的愿景。互联网卖农货不能停留在卖货的初级阶段，更需要帮助各地打造有特色的农产品品牌，提升农货的附加值，从而真正助力农民增收。

而专业农人主播笑笑（曾青）也告诉记者，目前农村电商的发展，首先需要解决的是农民购买商品和卖农产品难的问题。“很多农人都学会了利用直播工具进行销售，但讲完本地山好水好就没有然后了，这样很难打造出有特色的优势农产品。”笑笑解释，丰富商品类目结构，把农产品卖进城，打通产业链也有很多的工作需要做。

因此，笑笑目前也正积极与本地的高校进行对接，希望培训大学生直播，教会他们提炼文案卖点、组建私域流量池等，将他们打造成能够帮助本地农产品走出去的专业化人才。笑笑说：“直播不是一个风头就过了的，是可以长远发展的。也希望未来广东能够组织更多的村播培训，助力打造更多的新农人。”

“目前，我们已经达成了初步合作意向”，清远职业技术学院外语与经贸学院教师、清远市大学生电子商务创业空间负责人严玉薇表示，“现在有不少大学生是愿意当新农人的。如果要让大学生一毕业就回到农村去干农活，很多人都不愿意，但是如果让他们回去帮人卖货，帮助亲友们致富，乐意的人还真不少。”据严玉薇介绍，该校就有不少来自农村地区的学生，希望通过直播的方式帮助村子里把农产品卖出去，保障村子的收入。

一个值得关注的数据是，今年8月份以来，淘宝直播的农人主播机构数实现翻番。农人主播基地和学院的数量更是在短短一个月内就增长了10倍，堪称中国农村最大的“人才市场”。

在这些新农人主播中，有人在大学毕业之后留了下来，帮助当地的农民销售出更多农产品。也有人工作多年之后回到家乡，建设家乡，例如清远连山壮族瑶族自治县“村播达人”——“连山九妹”（何少敏），2017年在广州利用淘宝平台创业，回到家乡后，她创立连山壮族瑶族自治县印象电子商务有限公司，通过互联网电商帮助贫农创富。九妹除了承接当地政府采购的电商培训、直播商业活动外，还通过电商将农户和市场连通，建立贫困户只管耕种，公司负责直播、运输、分拣、打包、销售、发货的“电商模式”，并在疫情期间交出了两日销售滞销沃柑2万斤的优异成绩单。

今年8月，九妹还启动了村播培养计划，在连山县下属的村、镇设立电商服务站，将县级的电商资源分配到基层。同时，让电商服务站站长参与县里开展的淘宝电商直播课程。目前，已挑选50余人参与直播课程。

如今，像“笑笑”“连山九妹”这样一股乡村新生力量正在壮大，通过主播的影响力，不仅能够带动产品的销量，更重要的是打响扶贫产品的品牌。淘宝直播不仅给更多新农人一个更大的舞台，也彻底打通农产品上行的各个环节，让优质农产品从直播间直达消费者餐桌。

一方面，淘宝的产地直供模式，最大限度地缩短从田间到餐桌的流通环节，让农户多卖钱，买家得实惠。这样的“双赢”，让农货以更高的效率走进千家万户。另一方面，淘宝直播通过建立农人主播学院和基地帮助贫困县在当地培养自己的主播，实现了农产品电商直播自运营，通过帮扶当地县域建立电商直播运营团队，实现可持续的电商脱贫。借助电商、直播等新技术，打通了农村通往全国甚至世界的“网路”，这条路也为农村吸引到更多关注。

阿里“造血式”助农 打造特色农业品牌

今年4月，阿里启动“春雷计划”以来，1800个农业特色产业带、80万款农产品在淘宝上“破土而出”。淘宝天猫的计划是，要在近期从中打造100个10亿级的农业品牌，成为被大众熟知的新爆款。

淘宝打造农货新品牌，有一套“组合拳”。淘宝直播已经成为农货“圈粉“的关键动力，因为农人主播最懂农产品，直播场景最贴近原产地，直播形式最立体。数据显示，丰收节期间，淘宝农人主播数突破10万，农产品直播场次突破100万。

“淘宝直播创业门槛低，所以在丰收节火爆也是情理之中。”淘宝直播农人主播运营负责人朱曦介绍，未来淘宝农人主播基地将培养更多农人主播，通过政府与平台、执行机构三方共建的方式，加快农产品通过直播形式上行，同时带动当地新农人就业。

淘宝平台还在不断加大对消费者的直接补贴力度，通过真金白银的投入帮助农民增收。据悉，天猫联合聚划算将在国家丰收节期间发放30亿元餐补，让8亿多消费者在淘宝上“贴秋膘”，这将带动今秋农货线上消费的又一波热潮。依托阿里生态，农民还可以获得强有力的资金支持，近期网商银行就将向农民推出总额达10亿元的专属免息券，解决农民在生产过程中的资金难题。

国联证券“蛇吞象”并购国金证券，或催生一家千亿市值券商

今年首例券商合并！新一轮券商并购潮在路上？

羊城晚报讯 记者丁玲报道：今年以来第一例券商合并就可能催生一家千亿市值的券商。9月20日，国联证券（601456）、国金证券（600109）双双发布公告称，国金证券控股股东长沙涌金与国联证券已于9月18日签署股份转让意向性协议，长沙涌金拟将其持有的约7.82%的国金证券股份转让给国联证券，并且国联证券将向国金证券全体股东发行A股来换股吸收合并国金证券。有观点认为，近年来，在鼓励打造航母券商的背景下，证券业并购重组将成为行业发展“关键词”，国内券商新一轮整合潮或已启动。

公告显示，国联证券本次拟收购的长沙涌金所持标的股份的具体数量、转让价格、交割、转让价款支付等具体细节还有待进一步协商。在吸收合并事项中，国联证券拟向国金证券的全体股东发行A股股票，交换其所持有的国金证券股票。而本次合并构成重大资产重组，上述两公司股票自9月21日起停牌，预计停牌时间不超过10个交易日。

两家券商合并的消息让券商板块“躁动”起来。尽管两公司股票已于9月21日停牌，但从昨日券商股表现来看，市场情绪较为高涨。国联证券港股应声大涨，股价涨幅一度超过75%，此后尽管涨幅收窄，最终收盘涨幅仍达到35.85%。A股券商板块，39只上市券商股中有10只个股录得上涨。

此次要合并的两家券商是何来头？公开资料显示，国联证券于今年7月31日登陆A股市场，在赴港上市5年后实现“A+H”两地上市，实际控制人为无锡市国资委；而国金证券则是1997年就已登陆A股市场，属“涌金系”旗下，控股股东为长沙涌金（集团）有限公司，属典型的民营券商。

此次两家券商合并有望催生一家千亿市值券商。截至上周五（9月18日）收盘，国联证券股价为19.64元，市值467.06亿。国金证券股价为15.29元，市值462.4亿，两家的市值相加已近930亿，在上市券商市值中排第13位。

不过，尽管市值相当，但从近年营收、净利、净资本等多项指标来看，国联证券并不占优，这桩并购案可谓“蛇吞象”。公司总资产、净资本实力方面，国金证券净资本总额为国联的两倍有余。2020年半年报显示，截至今年6月末，国金证券总资产653.58亿元，净资本187.15亿元；国联证券总资产人民币369.32亿元，净资本80.88亿元。

既是“蛇吞象”，那两家券商合并的动力是什么？根据国金证券相关负责人给出的回应，国联证券作为一家国有券商，引进民营券商灵活高效的发展理念、经营机制，增强国有经济的活力、控制力和影响力；而民营券商也能更好地借助国联证券的资源禀赋、社会资源，提高抗风险能力。双方将在资本金规模、财富管理、承销保荐、资产管理等各个方面形成强强联合、优势互补。

对于证券业来说，两家券商合并的意义也不容小觑。有观点认为，近年来，在监管层提出鼓励通过市场化并购重组等举措打造航母券商的背景下，国内证券业并购重组成为行业发展“关键词”。就在今年，多个券商并购消息就不断出现。如“中信证券与中信建投证券合并，5500亿航母要来”和“首创证券与第一创业合并”的传言，都曾让市场产生无限遐想。如今，国联证券“蛇吞象”并购国金证券这宗蛇吞象案例，或许意味着国内证券业新一轮整合已启动。

国投瑞银基金会客室：权益市场吸引力仍较高

今年以来A股持续震荡，投资者普遍关注后市会如何走。最新一期国投瑞银基金会客室邀请了野村证券研究所所长高挺及国投瑞银基金投资部负责人孙文龙，为大家分享了最新的市场观点及后市看法。高挺博士表示，四季度市场或偏震荡，整体看，宏观环境对A股走势仍有支持性，长期看好消费、科技。国投瑞银基金投资部负责人孙文龙指出，长期看好权益市场投资机会，未来5到10年，科技创新仍将有不错的回报率。

（杨广）

决胜“伊起小康”，伊利精准扶贫实践获评“企业扶贫优秀案例”

2020年是全面建成小康社会的收官之年，也是打赢脱贫攻坚战的决胜之年。作为龙头乳企，伊利集团率先响应国家政策，积极探索实践产业扶贫发展之路，助力脱贫攻坚“最后一公里”。9月18日，由国务院扶贫办社会扶贫司主办，中国社会责任百人论坛承办的《企业扶贫蓝皮书（2020）》发布会暨企业精准扶贫高峰论坛在深圳会展中心召开。伊利落实董事长潘刚提出的“产业基地精准扶贫模式”，带动贫困户脱贫致富的实践，入选“企业扶贫优秀案例”。这已经是伊利第3次入选，伊利的精准扶贫模式再次获得政府有关部门和权威机构的高度认可。

论坛以“集众志决战脱贫 聚众力决胜小康”为主题，国务院扶贫办社会扶贫司有关领导等出席蓝皮书发布会。《企业扶贫蓝皮书》是在我国扶贫工作进入脱贫攻坚关键阶段的背景下，由中国社科院推出的聚焦企业扶贫的权威研究报告，2020年是连续第5年发布。入选案例是从数百个国内优秀精准扶贫企业案例中精选出来的，在精准性、有效性、创新性、可持续性和可复制性等五个方面较为突出。

伊利为何能脱颖而出呢？多年来，伊利逐步摸索出了“产业基地精准扶贫模式”，持续落实董事长潘刚提出的“党建引领、产业带动、精准发力、全面脱贫”十六字方针，以党建工作引领扶贫工作，结合贫困地区的产业特征，通过发展种植业、养殖业等带动贫困群众拔掉“穷根”，同时积极开展教育扶贫、就业扶持等，实现“精准滴灌”，做到脱真贫、真脱贫，最终实现全面脱贫和不返贫的目标。

伊利深入“三区三州”等贫困地区，注重在甘肃武威、宁夏吴忠、河北张北、黑龙江林甸等地的产业布局。在甘肃省典型的“插花型”贫困县武威市凉州区，伊利投资约21亿元建设“武威伊利绿色生产及智能制造项目”，辐射带动相关产业6000人就业，“产业带动”效应更加明显，带动总投资可达80亿元的配套项目，全部建成投运后，将形成年产值约150亿元的产业集群，带动养殖、种植、饲料加工、包装、冷链物流等行业快速发展。

在宁夏脱贫主战场之一的吴忠，伊利从2010年累计投入超过30亿元建厂，精准帮扶当地6000家养殖户。针对吴忠不同群体的需求，提供了个性化的扶贫方案，“伊利营养2020”精准扶贫项目走进吴忠市，为红寺堡第二小学的孩子们送去72000盒学生奶的营养与关爱；捐赠5万元支持同心县韦一村贫困户危房改造入住。

在国家级贫困县黑龙江林甸，伊利投资约23亿元建设我国东北和华北地区最大的高端液态奶生产基地，年均纳税额近1.8亿元，新增就业约3000人。“近年来，林甸县依托伊利集团入驻，大力发展乳制品行业，不仅逐步摘掉‘国家级贫困县’的帽子，更成为乳业大县，乳业作为第一大产业完全是伊利拉动的。”林甸副县长田大文说。

伊利“产业基地精准扶贫模式”正在让更多的地区、更多的群众走在了致富奔小康的路上。中国社科院教授钟宏武指出，伊利“产业基地精准扶贫模式”不仅引领了乳制品行业的精准扶贫，也为接续推进乡村振兴奠定了产业基础和人才基础，是产业扶贫的典范企业。未来，伊利将发挥好龙头企业在脱贫攻坚中的引领带动作用，为脱贫攻坚注入源头活水，坚决打赢脱贫攻坚战，将乡村振兴与脱贫攻坚有效衔接，从根本上推动实现“伊起小康”，让脱贫群众迈向富裕之路。

（梁怿韬）

▲伊利精准扶贫实践获评“企业扶贫优秀案例”

▶武威伊利绿色生产及智能制造项目开工