

从田间地头走进直播镜头 ——“新农人”带货让“土专家”口服心服

一棵脐橙树，叶子上万片。一个果子由多少片叶子“供养”，品质最佳？种了近20年李子，自认为品质已经很高了，但为什么总是卖不赢别人？

“这些问题，周兰都能解答！”重庆市奉节县朱衣镇双碾村村民周胜成和鹤峰乡观斗村村民韩世根，两人都是68岁又是亲家，他们一辈子摆弄农村技术活，被当地人称为“土专家”——然而，现在他们只要提起女儿、儿媳周兰总会竖起大拇指，“土专家”对这位“新农人”口服心服。

“土专家”开始直播卖货了

7月9日，双碾村周兰家的院坝里，架着智能手机的三脚架立好了，韩世根对着镜头，开始了一天的工作：直播卖货。

“公公口才好，还会跳舞，‘宝宝’们（直播受众）很信任，很喜欢他，帮我吸了不少粉。”周兰笑着说。今年38岁的她，身穿黑白细条纹T恤、蓝色牛仔褲、黑色运动鞋，透着精明能干。

从去年底到现在，周兰和公公韩世根坚持每天3至4小时的直播带货。效果给了全家人惊喜：半年时间的脐橙销售季，周兰的销售总额达到40多万元，其中有一部分是帮乡邻卖的，而她家收入也近20万元。

“从来不敢想过，能挣这个数。”韩世根说，以前只晓得下傻力气，去年才知道“电商直播”这个词，没想到自己还能参与其中，成了村民眼里的“网红”。

如今，周兰的儿子在县城读小学三年级，六岁多的女儿也马上要读小学了。她已经在奉节县城买了一套80平方米左右的房子，“娃儿只要读得出来，上大学，读硕博都要得，我们愿意供也供得起。”

费力种脐橙却挣不到钱

“记得小时候有一回到镇上赶场，想要一双雨靴，但大人舍不得买。我就一直哭，爸爸才咬牙给我买了。我把它当宝贝一样，轻易不穿。”周兰说。

周家有3个女儿，只有父亲周胜成一个劳动力。周胜成在当地农村算能干人，不仅种脐橙，还会酿酒，“虽说酿酒能挣几个小钱，但种脐橙基本上没得啥子

搞头。”长江边的朱衣镇上，设了脐橙收购点。双碾村离朱衣镇大约10公里，一条土路通往镇上。以前，脐橙熟了，大多数人靠挑子担百多斤、背篋背四五十斤一趟趟送到收购点。收购点把各村收购来的脐橙，用船运到奉节或巫山县城，由于运费和水果保鲜等问题，很少能卖到更远的地方。

“当时脐橙几角钱一斤，最多1块钱一斤，费力挑一担能卖几个钱？”周兰苦笑说，“卖起恼火，种的人就少。一个销售季也就挣几百块钱，顶天了一两千块钱。”

“改变，是被迫的，也是必须的。”19岁起，周兰到广东去打工；27岁回家结婚后，又和丈夫一起出去打工。

“我们都不得啥子技术，每个月加起来挣五六千块钱，刨去生活费，再寄一部分给两边的家补贴家用，根本剩不了几个钱。”周兰回忆，后来爸爸生病了，妈妈的腿又出了问题，两个娃儿还小，于是两口口就回到了家里。丈夫在周边村镇跑运输，周兰则跟着父亲学种脐橙，当起了“新农人”。

“新农人”向“土专家”传授技术

在外闯荡多年、接受新鲜事物快的“新农人”周兰，与老一辈的“土专家”周胜成、韩世根之间，一开始也有不少“碰撞”。

首先是技术。周胜成种了几十年脐橙，按照栽种、修枝、施肥、采摘等一套流程下来，居然没达到周兰的要求，“果子达到中上水平是没问题的，但要达到互联网时代的精细化要求，就还差点。”周兰说。

近年来，除了跟着父亲学习技术外，

周兰在当地脐橙协会的指导下，结合电商平台要求，学了一整套新技术。比如，网购消费需求是分级的：脐橙的果径（水果直径），85毫米以上的叫“大果”，一件（20斤装）售价在120元及以上；75-80毫米的叫“中果”，一件110元左右；65-70毫米的叫“小果”，一件80-90元左右。再说修枝除杂，剪掉“夏梢”，让果树统一发“秋梢”，能保证第二年果子结得更好、品质更高；剪枝时保留一杆三枝，保证阳光照到果树的每一处；夏天不除草，因为林下草反而有防旱保湿的作用……

“还有，老辈人可能从来不知道：一个脐橙由65-75片子来‘供养’，果实品质是最好的，加上价格因素，其经济效益最高；同时还能最大程度减少果树大年、小年的影响。”周兰说得头头是道。

现在，周胜成不仅跟着女儿一起学习，还给她打起了下手。对于种了近20年李子的韩世根而言，如今，他懂得最多的是如何“卖得赢别人”。去年7月，奉节县县里组织人员到辽宁省沈阳市参加直播培训，周兰立马报了名；不久，她又拉着公公参加了电商直播培训班。

“那个班上，韩世根老人年纪最大，性格开朗，会讲故事、会跳舞，直播时不怯场，一点不比年轻人逊色。”培训班负责人叶刚介绍，去年底奉节举办了一场直播电商网红大赛，韩世根老人脱颖而出，凭预售脐橙4000多斤的成绩，夺得第三名。

从此，韩世根正式加入了周兰的“直播团队”。去年底至今，韩世根收获了1万多斤李子，按每斤8元的均价计算，他家收入可达8万元。

“除了脐橙、李子，我还准备扩大销售范围，用直播把奉节土鸡、黄花等特色产品卖出去。”周兰说。 据重庆日报

贵阳市人大常委会党组书记、主任孙登峰 在贵阳市中级人民法院调研时强调 充分发挥审判职能作用 保障促进社会公平正义

□本报记者 吴文俊

7月13日，贵州省贵阳市人大常委会党组书记、主任孙登峰率队到贵阳市中级人民法院调研。贵阳市人大常委会副主任李志鹏，秘书长梁耀辉参加调研。

当天，孙登峰一行到贵阳市中级人民法院诉讼服务中心实地查看，听取有关负责人介绍法院各类案件立案诉讼服务情况。听到现在通过“贵州移动微法院”APP，当事人足不出户就能在线提交诉讼申请、线上完成缴款获取缴款通知书等，孙登峰表示将持续强化便民措施，提供更优质的司法服务。在贵阳市中级人民法院执行指挥中心，孙登峰又详细了解了贵阳市失信被执行人联合惩戒云平台的运行及运行情况。

在随后举行的座谈会上，孙登峰听取贵阳市中级人民法院党组书记、院长戴世洵汇报贵阳市中级人民法院工作情况，并与贵阳市中级人民法院领导班子成员亲切交谈。

孙登峰指出，近年来全市法院在贵阳市委的坚强领导和市人大及其常委会的监督下，为维护公平正义和社会大局稳定、促进经济高质量发展、推动省会城市治理体系和

治理能力现代化，作出了积极贡献。下一步工作中，要进一步加强思想政治建设，充分发挥职能作用，全力服务保障打赢两场战役，全力破解群众矛盾提升审判质效，全力满足群众多元解纷需求，为建设更高水平的平安贵阳、法治贵阳作出新的更大贡献。

孙登峰强调，要坚持目标导向，加强统筹协调，把疫情对审判执行工作的影响降到最低，加强服务保障，服务好全市疫情防控和经济社会高质量发展两个大局，加强队伍建设，不断夯实法院队伍忠诚履职、司法为民的思想根基。要坚持问题导向，强化司法为民意识，切实维护好保障好人民群众的司法获得感，加强制度管理，充分发挥良好制度对审判质效提升的功能效应，加强探索创新，确保难题破解与提升质效齐抓并重。要坚持改革驱动，进一步丰富多元解纷方式，科学做好诉讼繁简分流工作，立足实际、发挥优势，在尊重司法规律的基础上，重点考虑群众诉讼保障、群众诉讼便利和办案审判提质增效问题，多元化满足人民群众新时代的司法需要。

贵阳市税务部门 打通资金“堵点” 助力企业发展

□吴印祥 本报记者 吴文俊

为了帮助复工复产企业纾困解难，贵阳市税务部门积极落实国家各项税收优惠政策，优化办税缴费服务，为企业减负、添动力。随着政策“红利”的持续释放，贵阳市企业已逐渐恢复活力。

眼下，流动资金短缺是不少企业达产增产的“拦路虎”。为助力企业全面复工复产，贵阳市税务部门继续积极推广“银税互动”项目，与贵阳农商银行、中国建设银行、中国工商银行等金融机构合作，推出“云税贷”“税源e贷”“税信贷”等多种金融产品，通过用足用活纳税信用数据，为企业打通资金“堵点”，解决企业融资难、融资贵等问题。

近日，贵州省修文县急送物流快运有限公司负责人陈阳向中国工商银行修文县支行提交了低息贷款申请，顺利获得了34万元的信用贷款。“申请快、审核快、放款快，有了资金支持，公司就能垫付货款，继续顺利开展配送业务。这笔贷款，有效缓解了我们的资金压力。”陈阳信心满满地说道。

“下一步，贵阳市税务部门将持续根据疫情防控形势和中小微企业发展需求，在政策精准落实上下功夫，为企业量身打造优质的服务方案，帮助企业降低成本、激发活力，增强企业的生存和发展能力。”贵阳市

税务局纳税服务科科长黄琳如是说。“我们公司入驻贵阳综合保税区以来，已享受研发费用加计扣除、增值税即征即退、双软企业所得税“二免三减半”等多项税收优惠政策。这些年国家政策这么好，我们真的挺感激的！”贵州小爱机器人科技有限公司（简称“小爱机器人”）财务人员吴学琼笑着说道。

“自2016年成立以来，公司已享受研发费用加计扣除500万余元、增值税即征即退优惠89万元，“两费”退税金额为4万元左右。”吴学琼说。

近年来，税收优惠政策更新频率快，国家税务总局贵阳综合保税区税务局第一时间分析各类企业应享受的税收优惠政策，通过开设专题辅导讲座、上门走访等方式，将新政策及时送达企业手中，帮助企业实现良性发展。

据了解，为助力辖区内企业复工复产，贵阳市税务部门认真落实疫情防控期间企业关注的延期申报、延期缴纳、税收优惠等政策，切实减轻企业负担，帮助企业渡过难关；通过微信公众号、税金QQ群、纳税服务热线等渠道，及时推送相关税收优惠政策，为纳税人答疑解惑；优化办税缴费服务，为纳税人提供高效、优质、便捷的服务，为企业发展凝聚新动力、带来新希望。



传承特色技艺 深化巾帼行动

近日，由重庆市永川区妇联、区委、区商务委、区文旅委、区农业农村委、区扶贫办、茶山竹海街道主办的“永川区传统特色手工制作项目巡回培训暨茶竹特产带货直播活动”在茶山竹海景区游客中心举行。活动以“巾帼传承，幸福家庭”为主题，借助互联网手段开展特色手工制作茶培训及直播带货。

据了解，在直播带货过程中，每卖出一件商品，将捐赠给重庆儿童救助基金会0.5元，用于救助永川区无人抚养的儿童。 特约记者 陈仕川 摄



云南野生菌“走”上数字化营销之路

雨季带来的野生菌这种珍馐，让云南人大快朵颐，但如何使云南野生菌这一小众的食材类别，让更多的消费者认识并喜爱？互联网数字化营销无疑是最佳的机遇和手段。6月以来，云南野生菌线上销售订单猛增。在电商销售平台下单，从采摘到端上全国各地吃货们的餐桌，野生菌的“云”上之旅只需2-5天。

野生菌消费水平提升

每年从6月开始，云南山中“小精灵”——野生菌破土而出，撑起了一把把“小伞”，也拉开了吃货们的赏味大幕。昆明哪里菌子交易量最大，很多老百姓也许会说：木水花野生菌市场。每天都有大量的野生菌，从这个全国最大的野生菌交易市场销往全国。

野生菌线上订单猛增

黄谢介绍，2014年、2015年前后，当80后成长为新一代卖菌人，同时这一群体成为消费主力时，野生菌行业迎来拥抱数字化电商最好的时机。在做出口的同时，2016年，黄谢创办“黑标主厨”品

牌，开始在阿里巴巴货源平台上做野生菌线上批发生意，以销售野生菌干货为主。如今，该渠道已形成稳定的客源，平均每月约有30万元的销售额。

去年7月，“黑标主厨”又在天猫上开设旗舰店，以零售为主，销售野生菌干货、干货及菌汤包，平均每月有10余万元的销售额，其中竹荪、羊肚菌、松茸和松露等单品最受吃货们青睐。“今年，野生菌出口受到很大冲击，但线上订单猛增。目前，香格里拉松茸在天猫预售的活动已经开启，反响还不错。”黄谢说，每份天猫订单，小二们都会仔细打包，并附上清洗、食用指南。来自云南的野生菌通过天猫走向全国。同时，该公司也与盒马合作，在昆明的3个门店销售野生菌，下一步有望在盒马全国的门店中销售。

记者打开天猫搜索“云南野生菌”，线上关于野生菌销售的小店已经有近万家。

摊主变身网络主播卖菌

走进木水花野生菌交易市场，商户

们的销售模式也逐渐从传统走向数字化。在这里，很多摊主手持直播设备，化身主播依次介绍野生菌的种类、价格、品质。“现在人手一部手机，只要有直播的意识，直播带货每单至少有50元的赚头。”市场里一名正在直播的摊主说，他在市场有固定的摊位，直播间也在装修中，每天都会去淘宝直播，向全国销售云南的野生菌，一般以松茸、羊肚菌、鸡枞等为主。

昆明市民也可以尝试在外卖跑腿平台上找商家下单，请小哥跑腿代为采买野生菌。同时，部分野生菌摊主还通过花呗分期、支付宝消费券吸引顾客。他表示，野生菌的价格浮动较大，如干巴菌的价格一直较高，优质的干巴菌卖到约1000元/千克，很多人过去只能“望洋兴叹”。如今通过花呗分期支付，很多人吃得起了昂贵的菌子，成交量也比之前增加了。

据昆明日报

公告

遗失公告

病人陈远祥不慎将大竹县人民医院2019年12月10日开具的四川省医疗卫生单位住院费用结算票据(票据号:1873752614,验证码:46652940,金额:6632元)遗失,特此公告。

陈远祥
2020年7月14日

遗失公告

本公司不慎将石棉县恒丰物流有限公司财务专用章一枚(编号:5118245002718)遗失,特公告声明作废。

石棉县恒丰物流有限公司
2020年7月14日

遗失公告

南江县诚安货运有限公司车牌号:川Y16187(道路运输证)正、副本(证件号:0041843)遗失,特公告声明作废,重新补办。

南江县诚安货运有限公司
2020年7月14日

遗失公告

石棉县徐富勇不慎将位于石棉县新棉镇滨河路一段房屋的《房屋产权证》(产权证号:石棉县房屋权证字第0000332号)及《国有土地使用证》(证号:石国用(2001)字第0755号)遗失,特公告声明作废。

徐富勇
2020年7月14日

广告

