

一个小山村的“蝶变”密码

——山东乳山市白沙滩镇徐家港村的“数商兴农”之路

在胶东半岛的东南部,有这样一个村庄,曾经因集体经济薄弱,产业结构单一而鲜为人知。通过电商直播打开农产品销售渠道后,这个村庄推动村级产业从无到有,最终实现了从省定贫困村到国家级乡村治理示范村的华丽转身。山东省乳山市白沙滩镇的徐家港村,凭借电商直播蹚出了一条“数商兴农”的发展路径,2024年村级销售收入突破100万元。

徐家港村的蝶变之路,始于徐家港村党支部书记陶新霞探索电商直播助农致富的执着和坚持。村干部直播带货要迈过哪些坎儿?流量涌来后如何推动精细化运营?让我们走进陶新霞和徐家港村的电商故事。

书记变身“主播”,开启逆袭之路

走进徐家港村的一处农家乐山庄,竹林掩映中一座长亭阁院格外引人注目,这里便是徐家港村的户外直播基地。每天会有几十个主播在此直播带货,一部手机、一台支架就是一个直播间,这些主播中既有本村70多岁的老人,也有外地慕名而来的村民,他们用最朴实的方式通过“云端吆喝”向外界推介着特色农产品。

“咱们农民直播带货不要开美颜滤镜,就用‘土了吧唧’的家乡话推介农产品,这种淳朴的风格更真实、接地气,也能获得更多消费者的信任。”陶新霞不断自学改进直播效果并坚持不辞地发布视频,2021年,徐家港村的农产品渐渐在网络上走红。在徐家港甜蜜薯大量上市的季节,陶新霞每晚都在直播间带货,日带货量达到1000多单。尝到甜头后,她又带领村民种植旱稻、黑小麦、高粱等农产品,村民的收入也逐渐增加。

回忆起刚到村子里时的情景,陶新霞感慨万千:“村子里严重缺水,自然禀赋匮乏,集体资产就是780亩耕地,村民们只能靠‘土里刨食’维持生计。村里当时没有任何产业,我们往土上申请扶贫资金,买地瓜苗自己栽地瓜,等到秋天丰收的时候,地瓜回收价格只有0.6元/斤,而老百姓的人工费是8万~10万元,算下来连人工费都挣不出来。”

陶新霞有股不服输的劲儿。为拓宽销路打开市场,她在短视频平台注册账号开启了每天边刨地瓜边直播的日子。“我们自己来销售地瓜,从田间地头直达城市的餐桌,去掉中间商,这样才有一丁点的利益可赚。”陶新霞说。



万事开头难。陶新霞没有运营团队,刚开始直播间内只有寥寥数人。不过陶新霞并没有气馁,不会就学,边学边实践。她每天会蹲守在其他大主播的直播间,甚至自掏腰包刷礼物上榜以增加曝光量。那时她还有一个本子,会把所有来过自己直播间的用户都记下来,第二天逐个回访感谢。“起号的过程是对个人心态最大的考验,玻璃心是做不下去的。”陶新霞说。

陶新霞不断自学改进直播效果并坚持不辞地发布视频,2021年,徐家港村的农产品渐渐在网络上走红。在徐家港甜蜜薯大量上市的季节,陶新霞每晚都在直播间带货,日带货量达到1000多单。尝到甜头后,她又带领村民种植旱稻、黑小麦、高粱等农产品,村民的收入也逐渐增加。

随着直播带货有所起色,新的考验也随之而来,有人对直播收入的分配提出质疑。“为了打消疑虑,我们先召开党员会议进行讨论,再组织召开村民代表大会共同商议定价,确保价格公开合理。这样既保障了村民的收益,又确保了集体收益的规范管理。”陶新霞说。

在陶新霞看来,推动新生事物落地发展的过程中难免会遇到质疑,而衡量电商助农的工作成效关键在于能否切实增加村民的收入,只有通过实际行动带领更多村民参与进来,帮助村民实现增收致富,这些质疑声自然会逐渐消散。

培育乡村网红,打造品牌矩阵

一枝独秀不是春。为构建“乳山徐家港”IP矩阵,陶新霞组建起“村花直播小分队”“夕阳红直播团队”开展直播带货,鼓励村民也参与到直播电商行业中,探索将农业生产与直播带货有机融合。

与此同时,陶新霞逐渐意识到品牌建设对提升农产品附加值的关键作用,于是先后注册了“母爱徐家港”“陶米谷娘”等4个商标。“只有品牌化才能让产品走得更远,才能真正让村民的钱包越来越鼓。”陶新霞说。

陶新霞不断自学改进直播效果并坚持不辞地发布视频,2021年,徐家港村的农产品渐渐在网络上走红。在徐家港甜蜜薯大量上市的季节,陶新霞和村民们坚持每天直播带货,日订单最高达到了8000单。随着订单量激增,快递公司也开始主动提供上门揽收服务并负责打印订单,业务高峰期,快递公司一天能拉走五六车货物。

农民主播真实淳朴的直播风格赢得了消费者的信任,但爆火之后因缺少经验和运营团队把关,产品设计和直播话术中的漏洞经常被“职业打假人”举报索赔,陶新霞对此深受其扰。

“在一次推广海参的直播过程中,为了直观展示海参的品质,我就拿起海参往桌子上使劲一摔,想让大家都观察海参是否有破损,脱口而出说道‘你们看这海参的弹性多好,跟乒乓球似的’,谁知道有人将这段直播内容录屏后向市场监管局举报,说我夸大宣传并提出索赔。”陶新霞向记者讲述了一次被举报索赔的经历。

对此,陶新霞不断优化产品设计和直播话术。同时,当地政府也积极行动,“我们在每个村都配有司法助理员,以调解村级矛盾为主,随着电商直播在推动当地乡村振兴中扮演的角色愈发重要,针对电商直播中的法

从贫困村到示范村,徐家港村的“数商兴农”之路正为乡村振兴书写着生动的注脚。陶新霞告诉记者,徐家港村未来还将深化“电商+文旅+康养”的融合模式,建设主播培训学院、农产品溯源中心等配套体系,让更多村民端起“新农具”,耕耘“云上沃土”。

(农民日报)

昆山农商银行以书为媒筑梦乡村未来

江苏昆山农商行始终秉持“服务三农、支持小微”的宗旨,积极履行社会责任。近日,该行通州支行走进兴东小学,举办“小白杨”书屋捐赠仪式,以“服务三农”初心点亮乡村教育,书屋的落成不仅填补了学校课外读物的空白,更成为连接城乡资源的桥梁,为乡村文化振兴注入鲜活能量。

兴东小学丁校长表示:“一本好书可能改变一个孩子的命运。农村教育资源相对匮乏,许多孩子缺乏

良好的阅读条件。‘小白杨’书屋的落成,不仅丰富了图书资源,更为孩子们打造了温馨的阅读空间,激发他们的求知欲与探索精神。”

昆山农商行党支部书记陈磊在仪式中强调:“‘小白杨’象征坚韧不拔、迎难而上的品格。我们以此命名书屋,希望激励孩子们以‘小白杨’精神为榜样,勤学奋进,全面发展,成长为新时代的建设者与接班人。”

活动现场,支行特别策划《人民

币中的浪漫山河》趣味讲座。孩子

们跟随第五套人民币的图案,“云游”三峡的壮阔、泰山的巍峨,在互动中感受祖国山河的魅力,同时学习基础金融知识,拓宽视野。

“小白杨书屋”不仅是一次捐赠,更是一项长期教育工程。未来,昆山农商行将联合社会各界力量,持续完善书屋运营,定期开展读书分享、名家讲座等活动,让书屋成为乡村孩子成长的摇篮与梦想启航的港湾。

(陈丽)

该行举办“女神节”家属开放日活动,特邀20组优秀员工家庭齐聚阳澄湖。在老师引导下,每组夫妻成为彼此的“专属理疗师”,在薰衣草与柑橘香氛交织间,共同感受芳香理疗的乐趣,放松身

心,实现“小家”与“大家”的和谐共振。

职业化妆,魅力绽放。3月22日,该行邀请资深美妆师开展系统教学。课程涵盖护肤科学、彩妆技巧、服饰搭配及色彩心理学等内容,吸引了众多女职工的参与,累计参与人数超100人,大幅提升了员工的幸福感和归属感。未来,昆山农商银行将继续创新员工关爱机制,深化家园文化建设,为高质量发展筑牢文化根基。

(王婷婷)

昆山农商银行举办“三月芳华 绽放风采”系列活动

乐生活”的家园文化理念。

甜蜜烘焙,共享食光。3月8日,首场“女神节”烘焙活动在总行开展。24名女职工在专业糕点师指导下,系统学习裱花、装饰等烘焙技艺。活动现场洋溢着欢声笑语,参与者倾心创作出“女神节限定蛋糕”,以甜蜜滋味定格春日美好时光。

感恩同行,一路有你。3月15日,

该行开展正念解压心理课程,邀请昆山市精神卫生中心的专业心理咨询师,为女职工们讲解正念的力量。现场通过正念冥想、呼吸调控等练习,引导女职工在快节奏工作中建立压力管

理机制,掌握“当下感知”的科学方法,有效提升心理健康水平。

本次系列活动通过丰富多彩的形式和内容,吸引了众多女职工的参与,累计参与人数超100人,大幅提升了员工的幸福感和归属感。未来,昆山农商银行将继续创新员工关爱机制,深化家园文化建设,为高质量发展筑牢文化根基。

正念解压,释放情绪。3月28日,

在湘西大山深处的湖南省永顺县朗溪乡元宝村,由永顺县教育和体育局派驻的工作队用真情与担当书写着乡村振兴的动人篇章。

自驻村以来,工作队以“党建红心”“惠民暖心”“产业匠心”为主线,累计争取资金超100万元,实施惠民工程惠及群众300余户,连续两年获评“永顺县优秀驻村工作队”,2025年5月驻村期满考核获评永顺县优秀驻村工作队。

党建红心:筑强堡垒激发振兴动能

工作队将党建引领作为“第一抓手”,通过建强基层组织激活发展内生动力。针对村内监测户、低保户等特殊群体,创新“党支部+工作队+爱心企业”帮扶模式,组织党员干部结对帮扶困难群众25户,协调湘福粮油公司为9户困难户送去救助金1.8万元、生活物资3000余元。

在抗旱保收攻坚战中,工作队争取资金2万元购置抽水设备及水管,组织党员群众铺设水管4300米,帮元宝村11个小组安全度过百年不遇的大旱。这种“支部带党员、党员联群众”的治理模式,助力元宝村2022年摘得“永顺县先进基层党组织”称号。

惠民暖心:教育医疗托起民生底线

“再难不能难孩子,再苦不能苦教育”是工作队挂在嘴边的承诺。他们以“跑断腿、磨破嘴”的韧劲,为孟玉红、覃照霞等7名困难学生和大病监测户构建起“政企社”三位一体帮扶网:除了国家政策补助外,工作队协调永顺平高中学、永顺一中等学校为他们减免学杂费、生活费,向教育资助中心和残联为孟玉红、覃照霞争取助学金9000元。

同时,联动爱心人士为孟玉红提供生活资助10000元每年直至大学毕业,湘福粮油公司彭总为熊思琪提供生活费资助2000元每年直至大学毕业,累计解决助学资金3.8万元。面对4户监测户的大病困境,工作队争取到后盾单位8000元每年医疗救助金,真正实现了“帮扶不脱线、关爱无盲区”。

产业匠心:造血式发展赋能乡村振兴

在破解产业薄弱难题上,工作队打出“组合拳”:帮助青钱柳茶叶找销路,带动村民销售干茶1万余斤,创收超30万元;通过法律途径追回凯迪公司拖欠的4万多元林地租金,维护了村民权益;争取90余万元项目资金新修指房桥,硬化覃家、李家通组路,夯实了发展基础。

工作队的实干成效引发社会关注,多家媒体把该村作为基层治理典型进行专题报道。村民覃媛看着工作队多方争取资金12000元,整修一新的房屋和新修的厨房、厕所后感慨:“工作队来了之后,房子不漏了,厨房、厕所也换新了,干净了!”

从教育帮扶、医疗帮扶到产业振兴,从民生工程到基层治理,工作队用实际行动诠释了“脚下沾泥土,心中有真情”的驻村情怀;从追回4万元林地租金的法治实践,到为困难学生争取全学段资助的温情守护;从4300米抗旱水管的紧急铺设,到90万元基建项目的落地生根——元宝村驻村工作队用“脚底沾泥”的实干,诠释着“民生无小事”的担当。

(中国网)

安徽省泗县丁湖派出所开展打击和防范经济犯罪宣传活动

近日,在安徽省泗县丁湖镇丁湖村文化广场,泗县公安局经侦大队联合丁湖派出所借助“美丽丁湖是我家,平安幸福行”主题文艺演出有利时机,深入现场积极开展形式多样的防范经济犯罪宣传,抢答防范知识题、参加情景式趣味游戏、向民警询问防范方法……不少居民用手机拍照记录互动瞬间,将防范知识转发给亲友,呼吁一起参与“防范经济犯罪”。“现场的活动很有趣,参与感很强。今天学了不少防范知识,回去也要跟家人讲一讲。”居民丁波高兴说道。

在活动现场,民警结合地方曲艺特色,用群众喜爱的相声,剖析作案手法,讲解防范知识,以文化搭台唱响“经侦戏”。民警将防骗要点与八极拳相融合,拆解成“防骗三式”,送上一场生动实用的防范知识“盛宴”,并且通过情景剧演绎,生动展示虚开发票、涉税犯罪等案件



的特点,带来一场沉浸式的防范教学,还以非遗文化为特色普及防骗技巧,拉近与居民的距离,实现防范宣传“零距离”。一系列集中宣传活动,形成了广覆盖、高密度、多层次的强大宣传声势,提升了群众对防范经济犯罪的知晓率和参与度,充分调动了全社会参与打击防范经济犯罪的积极性。(马训标 周楚 张辉)

地方金融

“住了30年的老房子,终于能安心翻新了!”淮河镇岗角村的张先生难掩激动。近日,江南农村商业银行

翻新改造过程中的资金难题,为乡村宜居建设添砖加瓦,提升农民生活质量,为乡村振兴注入金融“活水”。

江南农商银行淮河支行成功发放全行首笔“安居贷”

淮河支行成功发放全行首笔“安居贷”,向张先生提供了5万元信用贷款,用于其农房翻新。

“安居贷”是江南农村商业银行专为政府统一规划的农民住房自建区项目定制的创新惠民贷款产品。该产品面向符合条件且有自建房翻新需求的农户发放,旨在精准解决农户在住房

队,逐户拜访花海大道周边正在拆翻新的农户,扎实推动惠农政策落地见效。

下一步,淮河支行将通过举办农房翻新、装修专业知识讲座、联合镇政府构建农房翻新白名单等方式,持续推广“安居贷”,为有需求的农户提供低成本、更便捷的金融支持,助力乡村绘就宜居宜业新画卷,为百姓圆安居梦、筑温暖家。

(谢炜 薛瑜韬)

赣榆农商银行强化风险管理 筑牢稳健经营根基

近年来,赣榆农商银行始终将风险管理视为稳健发展的生命线,不断强化风险隔离机制,优化管理流程,通过构建全方位、多层次的风险防控体系,为业务稳健开展保驾护航。

加强流动性管理,筑牢资金安全防线。赣榆农商银行将流动性管理作为风险管理的首要任务,通过构建多层次监测体系确保资金流动性安全。一方面,严格落实江苏省联合银行流动性管理要求,建立头寸资金日常监测机制,科学测算全行支付业务所需清算资金额度,结合历史数据与市场波动进行流动性预判,合理搭配短期、中期融资工具,确保清算备付金始终维持在安全阀值以上。

另一方面,完善应急预案体系,针对极端市场情景开展压力测试,制定分级响应策略,确保在突发流动性事件情况下能够快速调配资源,保障支付体系的平稳运行。

严格交易对手准入,把控信用风险源头。在交易对手管理上,赣榆农商银行实施“白名单+动态评估”双重机制。通过建立严格的准入标准,对交易对手实施名单制管理,所有合作机构均需通过资质审查,信用评级等多维度评估后方可纳入白名单,并及时向省联合银行备案。定期对名单内交易对手进行信用风险重检,结合外部评级变动、财务状况变化及市场舆情等信息,动态调整合作名单。同时,严格执行授信管理办

法,对交易对手和业务品种实施双重授信准入控制,建立用信额度动态监控模型,确保业务开展与风险承受能力相匹配,从源头上遏制信用风险扩散。

深化投后监测,构建风险预警闭环。该行建立覆盖全投资周期的投后管理体系,运用数字化工具实时监控交易对手经营状态,通过接入第三方数据平台,实时获取交易对手财务情况、评级变动及重大负面舆情,构建多维风险预警指标。同时,建立投后管理责任追溯机制,将风险管理效果与绩效考核挂钩,形成“监测——预警——应对——评估”的闭环管理链条,确保信用风险早发现、早处置。(王海江)