

江苏徐州“贾汪模式”:

“90后”用流量密码解锁乡村振兴新篇章

本报记者 魏静 □ 忽艳

在数字经济与乡村振兴深度融合的时代背景下,江苏徐州正以电商产业为纽带,构建青年创业与传统产业升级的双向赋能体系。当地“90后”青年宋超的创业轨迹,折射出贾汪区以电商生态培育为抓手,推动农产品价值链重构、区域品牌崛起的系统性探索。这一实践打破了传统乡村发展的资源桎梏,形成了“青年人才回流—电商模式创新—特色产业增值”的良性循环,“贾汪模式”为苏北地区乡村振兴提供了可复制的“数字样板”。

逐梦电商:从校园到家乡的创业进阶

宋超的创业之路早在大学时期就已埋下种子。就读电子商务专业的他,于2012年微信兴起之际,敏锐捕捉商机,带领同学创立“食客购”校园派送平台,为师生配送零食、水果。此后,他在淘宝试水进口食品销售,自学店铺运营、美工设计,积累了扎实的电商基础。毕业后,宋超选择“航漂”,从事销售工作的同时,利用杭州电商资源优势,积极参与行业沙龙以及培训,并在抖音初兴时,凭借一条咏春拳教学视频收获500万播放量,由此开启短视频创

作之路。

2020年,宋超返乡。彼时,家中20多亩大蒜面临销售难题,他果断将目光投向抖音平台。早在2017年他便开始拍摄各种主题的短视频,一直没多少播放量,但他没有气馁,一直陆续更新。“2020年4月起,我坚持每天都发视频,终于在7月迎来转机——一条朴朴的母子对话视频火爆,带来了惊人流量,一周内不仅将自家大蒜全部卖完,还帮忙销售了周边村民家的各种农产品。”宋超告诉记者,这次成功坚定了他深耕家乡农产品电商渠道的决心。

模式创新:从个体带货到产业赋能

2021年5月,宋超成立徐州极客农人农业科技有限公司,开始线上销售家乡的土特农产品,从销售自家大蒜起步,逐步拓展至秋月梨、红薯粉条等贾汪特色农产品。他以达人身份帮农户带货,在赚取佣金的同时,潜心搭建农产品供应链体系,完善采购、打包、售后等环节,为产业发展筑牢根基。

“2023年是转型的关键,我实现从个人带货转向为企业提供电商服务。”宋超表示,最为成功的案例便是汴塘煎饼的团队组建。在他的指导运营下,两年多时间,汴塘煎饼不仅组建了成熟的电

商团队,还收获了一定的知名度,其荣获“2023徐州电商直播节暨电商直播技能大赛二等奖”便是对他当年成绩的肯定。去年底,当董宇辉带着“与辉同行”团队到达徐州为直播间带货品时,汴塘煎饼从200多个参赛品中脱颖而出。

“2020年4月起,我坚持每天都发视频,终于在7月迎来转机——一条朴朴的母子对话视频火爆,带来了惊人流量,一周内不仅将自家大蒜全部卖完,还帮忙销售了周边村民家的各种农产品。”宋超告诉记者,这次成功坚定了他深耕家乡农产品电商渠道的决心。

融合模式,深化电商服务,为更多企业组建电商团队,助力徐州特色农产品和产业品牌走向全国。

政策护航:营商环境助力创业腾飞

宋超的成功,离不开徐州良好的电商发展生态与政策支持。当地政府针对电商创业推出系列补贴政策。宋超办公所在地青禾创业园作为汇聚青年电商人才的“摇篮”,以“聚项目、聚人才、聚文化”为定位,吸引众多“90后”创业者入驻,形成资源共享、协同发展的浓厚氛围。园区内,宋超与同行交流经验、对接资源,其业务也辐射至贾汪猫砂等特色产业,为区域经济发展注入活力。

在政策扶持下,徐州电商产业规模持续扩大,电商直播、农村电商等新业态蓬勃发展。数据显示,徐州近年来培育了多个电商产业园区,开展电商培训数千场,带动就业数万人,为像宋超这样的创业者提供了广阔舞台。

从校园创客到乡村振兴先锋,宋超的故事是徐州电商创业者的生动写照。在政策支持与优质营商环境的滋养下,越来越多青年返乡创业,用数字技术激活乡村资源,共同书写着徐州乡村振兴的新篇章。

今年前5月规上产值超10亿元

重庆合川清平镇日用玻璃产业逆势突围

近日,位于重庆市合川区清平镇的重庆市笙建玻璃有限公司(以下简称“笙建玻璃”)生产车间内,停工3个多月的窑炉终于复产。“之前资金链断了,付不起燃气费用,本以为厂子就要关停了,没想到相关部门靠前服务,积极协调,才转危为安。”公司董事长刘成书回忆起那段难忘的经历时说。

今年3月,已经8个月没收到货款的笙建玻璃不得不选择停产。经过两个多月休整,笙建玻璃决定复产,但欠了燃气公司200万元的燃气费,对方要求先还款再通气。

“当时,货款仍没有收回,没钱支付燃气费。”刘成书说,自己曾与对方多次协商先通气后还款,但一直没能达成共识。

后来,合川区清平镇人大主席李建忠了解到此事,便主动询问情况。“当时笙建玻璃还接了上千万元的订单要赶着生产。”李建忠说,他也不认识该燃气公司的负责人,几经周转和对方取得联系,经过几个小时的沟通,终于说动燃气公司先为笙建玻璃通气。

“目前公司已经恢复经营,工人们正加班加点生产,力争在9月前完成最后一个1000万元的订单。”刘成书说,抓生产的同时,他们继续积极寻找新客户,多拿订单,力争今年产值突破4000万元。

于是,博永玻璃自主招聘、培育了一批外贸人才,开始主动“走出去”,参加国外玻璃行业的展会,挖掘潜在客户。龚均云说,今年在德国参展时,他们现场就拿到了一个60万元的订单,目前客户已经考察完公司,在与他们的交

生产线和一条人工吹制线,来确保产量。”公司总经理庞钧云说,公司每年60%的产量都用于出口,今年预计还要增加10%,实现这一增速,得益于公司改变了出口策略。

以前,博永玻璃主要通过外贸公司开辟国际市场,自身参与较少。随着行业竞争日渐激烈,博永玻璃意识到要想长远发展,必须挖掘更多优质海外客户。

于是,博永玻璃自主招聘、培育了一批外贸人才,开始主动“走出去”,参加国外玻璃行业的展会,挖掘潜在客户。龚均云说,今年在德国参展时,他们现场就拿到了一个60万元的订单,目前客户已经考察完公司,在与他们的交

流中,公司的生产技术、工艺流程、产品质量也有了进一步提升,更契合欧洲市场需求,为未来发展奠定了基础。

目前,博永玻璃有1000多万元的外贸订单正在抓紧生产,客户涵盖欧洲、中亚等地。“今年我们还把燃气炉升级为电炉,产品透明度、亮度更好,对开辟国际市场更有信心。”庞钧云说。

“如今,镇内有窑炉的生产企业共23家,年产能日用玻璃制品60多万吨,产品包括酒具、茶具、水具、餐具等3000多个品种,产品畅销全国并出口东南亚、中亚、欧洲等国家。”李建忠说,今年以来,全镇利用企业服务专员机制,常态化开展走访服务,解决企业招工、用能、融资、物流运输等难题20余次,并积极吸引玻璃产业原材料供应商落户,探索石英砂、纯碱等大宗原材料集中采购,助力企业降本增效。今年1—5月,清平镇日用玻璃产业规上产值超10亿元,同比增长6.74%。

(重庆日报)

声音

“无堂食外卖”标准“烹饪”出精细化管理的味道

重庆市《无堂食外卖经营服务规范》团体标准于7月1日起全面实施,该标准系全国首个聚焦无堂食外卖全链条服务的团体标准。

时下,用手机点外卖已成为很多人的日常,但“无堂食外卖”却长期游走于监管模糊地带。部分隐匿于楼宇深处的外卖厨房,其加工环境如“幽灵”般难觅其踪,食品安全及配送途中温控措施亦难以保障。

上述团体标准的诞生,可以说为数字时代的食品安全注入了一份

坚实保障,从准入门槛、场所要求、加工制作、包装配送等六大环节构建起全方位监管体系,如要求商户亮出“明厨亮灶”的透明承诺、为餐盒贴上不可复原的食安封签,以配送时效的严格把控锁住食物的温度与鲜度等,通过全流程监管让外卖餐食的“美味”与“安全”紧密相扣。

尤其值得一提的是,上述规范构建起了“视频监控+订单数据+配送轨迹”的三维天网,从而让每一份外卖在数字世界中拥有了可供追溯的“定心丸”。

(工人日报)

企业动态

陕煤运销集团秦岭数字公司:

开展红色教育 锤炼过硬作风

本报记者 樊春勤 □ 李军日前,陕煤运销集团秦岭数字公司组织党员干部前往八路军西安办事处纪念馆,开展“寻访红色记忆 续精神血脉”主题教育。

陕煤运销集团榆林销售公司:

自产煤铁路运量突破1000万吨

本报记者 樊春勤 □ 白志刚截至6月7日,陕煤运销集团榆林销售公司自产煤铁路运量突破1000万吨大关,达1044.2万吨,完成年进度的100.5%。

面对今年煤炭市场供应宽松、

矢志不渝、艰苦奋斗的光辉历程,使党员们深刻感悟革命先辈坚定的理想信念和崇高的革命精神。

此次活动是该公司深化党风廉政建设和作风建设的重要举措。通过沉浸式红色教育,引导党员干部在学思践悟中汲取奋进力量,将学习成效转化为“强党性、转作风、促发展”的实际行动,努力为企业发展多作贡献。

铁路发运结构,有效实现公司铁路运量及矿方产销平衡。

运行中,该公司紧跟市场动态,以稳需求、保煤质、多装车为重点工作,全力以赴做好自产煤铁路装车运量。一方面,合理调整铁路发运流向,有效增加装车数量,确保整体装运效率提升;另一方面,加强与矿方沟通协调,科学安排生产,优先保障铁路装车资源,高效满足用户用煤需求。

内蒙古察右前旗政协组织文化艺术新闻界委员开展专题调研活动

将红色资源优势转化为经济优势

本报记者 闫廷)为进一步铸牢中华民族共同体意识,全力推进北疆文化建设,有效促进农文旅融合发展,7月3日,内蒙古察右前旗政协组织文化艺术新闻界委员深入旗域部分红色文化遗迹和土贵乌拉红色文化展厅,围绕“赋能红色文化资源历史内涵,促进农文旅产业融合,以品牌和亮点工程推动北疆文化发展”这一主题,开展委员界别调研活动。

活动现场,垃圾分类宣传展板有序排列,上面图文并茂地展示着各类垃圾的分类标准、处理方式以及垃圾分类对环境保护的重要意义,广大市民认真观看,仔细研读。垃圾分类志愿者和城管执法人员用生动有趣的语言和贴近生活的案例,从如何区分有害垃圾、可回收物、厨余垃圾和其他垃圾,到日常生活中



图为大集现场。

山西大同:消费帮扶促振兴 助农增收在行动

江苏省国信拍卖有限公司拍卖公告
受委托,本公司于2025年7月17日10时在全网平台公开拍卖:徐州市沛县城厢街道1号二层房产租赁权,面积约613.924㎡,具体以现场实物为准,有意向者须持有效证件至本公司办理报名登记手续,并缴纳一定数额的保证金。即日起至标的所在地展示,详情见公告。报名截止:2025年7月16日16时。联系人:马经理,13605209695。地址:徐州市泉山区恒盛广场A座1018室。
拍卖公告
黑龙江友拍拍卖有限公司接受委托,依法对下列标的进行公开拍卖。有意竞买者交纳保证金并携带身份证件证明办理登记。1.农农农商行(0.00000000)号房产,建筑面积100.00000000平方米,起拍价:100000.00000000元,保证金:10000.00000000元,增价幅度:1000.00000000元。2.农行(0.00000000)号房产,建筑面积100.00000000平方米,起拍价:100000.00000000元,保证金:10000.00000000元,增价幅度:1000.00000000元。3.农行(0.00000000)号房产,建筑面积100.00000000平方米,起拍价:100000.00000000元,保证金:10000.00000000元,增价幅度:1000.00000000元。
宿州市恒泰拍卖有限公司
2025年7月8日

受托,我公司以网络拍卖的方式在湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖:https://www.zcsggj.com/zcsggj/index,以下简称“标的”)公开拍卖的:1.湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖的一标:标的名称:1#宿舍楼1#楼102号商铺租赁权。首年租金参考价:2万元,竞买保证金:0.5万元,2.标的:常德市朗州路中段人民银行常德市分行的101,201号房屋租赁权(第二次)。首年租金参考价:1416万元-3744万元,竞买保证金:2.0万元-5.0万元,增价幅度:10000元-30000元。
宿州市恒泰拍卖有限公司
2025年7月8日

受托,我公司以网络拍卖的方式在湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖:https://www.zcsggj.com/zcsggj/index,以下简称“标的”)公开拍卖的:1.湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖的一标:标的名称:1#宿舍楼1#楼102号商铺租赁权。首年租金参考价:11900元-21000元,竞买保证金:2000元-4000元,增价幅度:1000元-2000元,竞买保证金:4000元-8000元。
宿州市恒泰拍卖有限公司
2025年7月8日

受托,我公司以网络拍卖的方式在湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖:https://www.zcsggj.com/zcsggj/index,以下简称“标的”)公开拍卖的:1.湖南省(常德市)直管公租房项目公开拍卖的一标:标的名称:1#宿舍楼1#楼102号商铺租赁权。首年租金参考价:11900元-21000元,竞