

手机成为新农具，直播成为新农活——

苹果园里的“新农人”

本报记者 徐佩玉

陇南市礼县曾是甘肃省深度贫困县，总人口54.29万人，其中农村人口48.41万人。这里的人祖祖辈辈种苹果，家家户户卖苹果。礼县的苹果是国家地理标志保护产品，却因交通等条件限制，名气远比不上山东烟台和新疆阿克苏的苹果，当地人的生活也一直富不起来。如何让好苹果走向大市场？当地人拿起手机这个“新农具”，学习新本领，化身“新农人”，走出一条致富路。本报记者日前走访礼县，与这些“新农人”面对面。



59岁村民成了直播网红

瞧，果园里坐着一位大爷，带着草帽，面前架着一部手机，正对着屏幕拉二胡。“我给大家带来一首《浏阳河》，谢谢大家来看我直播！”

礼县永兴镇龙槐村村民张加成今年59岁，他介绍自己是“礼县的网红”。在“礼县香果满园”直播间里，北京的、武汉的、上海的……各地粉丝都喜欢张大爷和他的苹果。

“我以前在大城市打工，扛过水泥、修过挖掘机，后来身体顶不住就回来了。”张大爷说，回到家乡后自己闲不住，又张罗着卖起了苹果，“最开始只能等着中间商来收苹果，人家说多少钱就是多少钱。人家不来收，我这些苹果就只能烂掉。”

2013年，村里号召大家学习开淘宝店，张大爷赶忙报了名，还被街坊邻里笑话：“这么大岁数了还学个锤子！”后来，张大爷靠淘宝店卖出去了1.5万斤的苹果，轰动邻里。

光开淘宝店还不够，张大爷又学起了直播。2014年，县里组织了3天的直播培训班。“3天能修大半个果园呢！大家都劝我别去，说我做直播不让人看笑话嘛。但我觉得还是挣钱重要，不怕别人笑话！”

朴实、勤奋、积极的张大爷很快获得了关注，直播第一个月就收获了600多位粉丝。去年一年，张大爷通过直播卖出去10多万元的苹果，给家里置办了一辆两轮电动车、一辆三轮车，“还给儿子买了辆四个轱辘的小汽车！”

“光给大家说苹果也没啥意思，我就想着变点花样儿，给大家拉拉二胡，活跃一下气氛。”张大爷的二胡虽然算不上技艺精湛，但粉丝们很喜欢这份接地气的劲儿。获得粉丝喜爱后，张大爷逐渐爱上了直播，“今年还打算在村里拉个歌舞队，白天卖苹果，晚上就直播歌舞队表演！”

智能选果让消费者更放心

“来尝尝！我家的苹果绝对没有霉心和褐变！”礼县礼当电子商务有限公司负责人赵映拍着胸脯向直播间里的粉丝们保证。在家种苹果的礼县，礼当家的苹果品质出色，受到消费者认可。这得益于—

▲甘肃省礼县永兴镇龙槐村村民张加成正在直播销售苹果。受访者供图

▶礼县礼当电子商务有限公司负责人赵映和妻子李大方正在直播卖苹果。受访者供图

条先进的智能选果线。“人工分拣只能通过外观粗略地评判苹果优劣，内部是否有霉心、褐变，肉眼可看不出来，还是得靠机器。”赵映家的智能选果线，通过电子称重、图像识别、红外光谱分析等技术手段，不仅能够对苹果的着色、形状、大小、瑕疵等在品质进行筛选分级，还能对果品的成熟度、糖酸度、褐变、霉心等内部品质进行科学精准检测。

搭上电商快车，好苹果有了好销路，礼当对接天猫超市、盒马生鲜、芭芭农场等渠道联合采购礼县苹果1700余吨，累计销售超过2600万元。

“起先我们只卖鲜果，把礼县的苹果通过淘宝店卖出去。后来觉得鲜果附加值太低，还是得再开发点别的产品。”说干就干，赵映陆续开发了苹果脆片、脱酸低糖苹果汁等特色产品，在直播间里卖了个火热。去年，公司销售额达到了3300万元。

赵映的直播间，叫作“乡村李大直播”，用的是他妻子的名字。2009年中秋节，江苏姑娘李大方跟赵映一起回家见父母，正值苹果即将上市的好时候，“公路沿线全是苹果树，满眼的绿叶红果，好看得很！我从树上摘了一个，是以前没吃过的品种，我一尝，太香甜了！”

正沉浸在礼县苹果的香甜中，赵映又

告诉李大方，那边山上全是他的果园。“我想着有果园就挺好的了！况且这儿的苹果这么好吃，不亏！”李大方远嫁来了甘肃，与赵映成了一对“新农人”。

从“搞数据”变为“搞苹果”

电商助力农产品走出去的例子遍布全国。832个脱贫县通过阿里巴巴平台累计实现商品销售超2700亿元，全国脱贫县发出的电商包裹总数已近13亿个。

电子商务的价值远不止于此。2019年6月，礼县来了一位特殊的“新农人”。阿里巴巴委派脱贫特派员尹盼盼到礼县，协助开展定点帮扶工作，帮助当地农民拿起“新农具”、成为“新农人”、过上新生活。

在此之前，尹盼盼在大城市“搞数据”。2年时间里，尹盼盼和村民们打成一片，教大家开网店、搞直播，被村民们亲切地称为“盼盼”。

一提到“盼盼”，礼县电商中心主任石建英乐开了花：“盼盼的到来，不仅帮助当地村民把苹果卖出去了，还让大家看到了直播的力量。几分钟就能卖那么多产品，大家一下子就有了信心！”

除了调动村民直播积极性，直接带动销量，盼盼还着眼于帮助当地商家提高供应能力和服务水平。“前段时间，我们通过头部主播3分钟卖掉了30多万袋苹果脆片，一共106万元。头部主播的带货量是很大的，如果商家的供应能力跟不上，就没法完成量那么大的订单。”尹盼盼说。

电商的入驻，还带动了返乡就业和返乡创业。石建英说：“过去县里的年轻人流出多，因为我们这里的就业渠道窄，大家都跑去大城市打工了。现在则是返乡多，县里的电商企业发展起来后，多了不少就业岗位，像赵映的公司就刚招了十几个大学生，帮助年轻人实现了家门口就业。”

礼县只是电商助农的一个缩影。过去3年间，阿里脱贫基金发起“村播计划”、一县一业等项目，在淘宝开设扶贫专区，并累计培训农村主播超15000人次。超11万淘宝主播和爱心主播举办了320万场农产品直播，带动农产品销售达140亿元，直接或间接帮助100万人增加了收入。75个此前的国家级贫困县中，诞生了119个淘宝村、106个淘宝镇，创造了12万个创业机会，带动直接就业机会34万个。

59岁的张大爷还有一个梦想：“把礼县的苹果卖到全国，让更多人富起来，让全国人民都知道礼县的苹果！”

随着“双百”“科改”“综改”等各项专项行动加速落地实施，国企改革三年行动即步入下半场。在国资委日前举办的国企改革典型案例交流会上，鞍钢集团、中国一重、中国一汽等央企负责人表示，一年多来央企改革卓有成效，各企业将继续深化改革，加快推进国企改革三年行动落地。

改革助国企强身健体

本报记者 孔德晨

激发企业活力

鞍钢集团党委副书记栗宝卿向记者介绍，鞍钢实施“授权+同利”，激发微观市场主体活力，通过逐级放权，让“拉车扛活的人”有话语权，让“听得见炮声的人”有决策权。通过超额利润分享，实现职工与企业同向、同求、同行。2020年底，劳动生产率较2015年提高84%。

全面深化改革，鞍钢这个老企业焕发了新活力。效益改善，2020年利润创历史最佳水平，今年1-4月，利润再创历史新高，外界对鞍钢的良好预期明显提升；员工有获得感，2020年职工收入增长10.5%，今年1-4月又增长10.9%。

中国一重集团党委副书记、董事张振戎介绍，一重将深化改革三年行动方案细化为8个方面重点任务、40项实施路径、85条具体措施，按照“集权有道、分权有序、授权有章、用权有度”的原则，实现责、权、利统一对等和分层管理，做到压力层层传递，动力层层激发。“2020年，一重利润总额同比增长67.19%，营业收入同比增长39.41%。”张振戎说，“截至4月末，一重利润总额同比增长38.3%，营业收入同比增长12.9%。”

健全市场化经营体制

国有企业市场化经营机制建设是国企改革三年行动的核心。国资委负责人多次强调，要进一步完善市场化经营机制，加快推进经理层成员任期制和契约化管理，推进职业经理人制度，深化三项制度改革，支持更多国有企业运用国有控股上市公司股权激励、国有科技型企业股权和分红激励等中长期激励政策，不断释放发展活力。

“鞍钢集团通过实施股权激励、分红激励、项目跟投等多种中长期激励，构建核心骨干与企业利益共同体。”据栗宝卿介绍，目前上市公司鞍钢股份对175名高级管理人员和核心骨干实施股权激励计划；同时，对关键人才实施中长期激励，对青年人才实施成长激励计划，按当期薪酬30%给予中长期激励，让有绝招绝技的各类人才都能拿高薪。

“中国一重在短时间发生向好变化，最关键的一点就是激发企业内生动力。”张振戎表示，集团全面抓实“市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出”机制，在约束的基础上强化激励，针对顽疾动真格，真刀真枪地“改”，让所有人的干事积极性被激活，让干部职工被赋能。他介绍，中国一重将职工收入增长指标写入企业年度计划和中长期发展规划，纳入公司高质量发展九大关键考核指标之一，明确与“确保力争创优”三个层级工作目标相适应的7%、9%、11%“正常薪酬指标”增长机制；同时，健全高科技研发人员、混改企业职工等特殊主体“多元化、中长期”激励机制，员工持股、项目分红、超额利润分享等措施稳步推进。

分类改革清晰国企定位

国企改革分类改革启动以来一直备受关注。近日召开的国务院国资委深化国有企业分类改革专题推进会指出，近年来，中央企业集团层面和子企业按照商业一类、商业二类、公益类三个类别，全面完成功能界定与分类，各地也结合实际基本完成国有企业的功能界定与分类。分类改革、分类发展、分类考核、分类监管取得了积极进展和成效，国有企业功能定位更加清晰，与市场经济融合更加深入。

“要进一步强化功能分类意识、深化功能分类内涵，细化功能分类要求，强调不同类别企业的改革发展主攻方向。”国务院国资委副主任翁杰明表示，商业一类企业要聚焦充分竞争行业和领域，提升资本回报、质量效益；商业二类企业要聚焦重要行业和关键领域，更好服务国家战略、完成重大专项任务；公益类企业要聚焦保障民生、服务社会，高效率提供公共产品和服务。

今年是深入落实国企改革三年行动部署的关键之年。国资委表示，将针对改革重点难点问题，勇于担当、攻坚克难，确保到年底完成三年改革任务的70%以上。

京新高速全线贯通

本报乌鲁木齐电（记者 阿尔达克）5月20日上午，随着最后一车沥青摊铺到位，G7京新高速梧桐大泉至木垒段路面工程全部完工，至此，总里程约2768公里的京新高速全线贯通。

北京至乌鲁木齐高速公路简称京新高速，是国家高速公路网首都放射线中的第七条，总里程约2768公里，途经北京、河北、山西、内蒙古、甘肃、新疆6个省（区、市），是中国第二条进出疆高速公路大通道，也是“一带一路”通道的重要组成部分。

梧桐大泉—伊吾—巴里坤—木垒段被称为京新高速“最后一公里”，项目起于京

新高速双井子立交，经下马崖、伊吾、巴里坤，终于木垒，长近515公里，于2017年开工建设，共分三段建设，分别为梧桐大泉至伊吾、伊吾至巴里坤、巴里坤至木垒。

根据建设安排，梧桐大泉计划6月底通车运营，届时，一条通衢大道将从乌鲁木齐直达北京，新疆与首都的联系更紧密。

“项目建成后将形成一条全天候的进出疆大通道，丝绸之路经济带北通道全面建成，将有力促进新疆经济社会发展，成为沿线群众的致富路、团结路和幸福路。”中国铁建投资集团京新项目负责人达文斌说。



5月20日，G7京新高速公路与G575线新疆哈密至巴里坤段项目交界处正在铺设沥青。

普拉提·尼亚孜摄（人民视觉）