

# “以前种地看天，现在还要看粉丝量”

## 象山共富直播基地激活乡村振兴，带动四村联动发展

春暖花开，象山县涂茨镇汤岙村的千亩稻田尚未返青，但村头的象山共富直播基地已是人声鼎沸。象山共富直播基地党支部书记周戴娜穿梭于直播间与培训教室之间，为村嫂提供直播技能培训，为退役军人电商创业者答疑解惑。此时，主播们正卖力地吆喝着“象山青”柑橘，快递车在农耕路上来回穿梭……

作为被商务部认定的2024全国县域直播电商中心(村播学院)典型案例宁波唯一入选者，象山共富直播基地在乡村振兴图谱中，究竟扮演着什么样的角色？

### 1 引擎启动 一个基地激活四村联动

“过去各村单打独斗，现在抱团发展才是出路。”象山县涂茨镇人大主席何增辉指着墙上的“1241”共富村联体规划图说道。

这张图揭示了一个清晰的逻辑：以象山共富直播基地为引擎，串联黄沙、汤岙、钱仓、中堡四村资源，形成“一核四翼”的产业振兴格局——汤岙村的千亩稻田曾是传统农耕的象征，如今变身“农业公园”，春办马拉松，秋演开镰祈福，年吸引游客超10万人次；没有景区的黄沙村民宿群借直播吸引了不少外地游客入住；钱仓村的海边油菜花梯田通过美图、短视频登上热搜，成为象山最火的油菜花打卡地；中堡村的海防

教育基地则借政务直播“云上引流”……

四村各具特色，却因直播基地的串联，形成了“农文旅商”深度融合的生态闭环。

直播基地的诞生源于一场“意外收获”。2019年，汤岙村举办首届开镰节，村民临时架起手机直播，当日线上观看量突破5万，滞销的蜜橘被抢购一空。这场“无心插柳”让镇领导意识到：流量即生产力。

2022年，宁波首个政府主导的共富直播基地在此落地，配备标准化直播间、选品中心，并与宁波(前洋)直播中心签约，引入专业团队运营。



人大代表“云上联络站”走进象山培智学校。

### 3 流量赋能 数字技术重塑乡村生产关系

在黄沙村的橘园里，50岁的橘农章国枢带着直播基地工作人员在园子里拍摄“象山青”短视频。“以前种地看天，现在还要看粉丝量。”他笑道。这种转变印证了数字技术对乡村生产关系的深刻重构。

农田、果园变展场，通过每天的短视频，消费者可实时观看果子、稻米的生长状况和生长环境，“不停直播，实际上就给我们拉了不少客户，年轻人管这叫‘种草’。”一位60多岁的阿姨在直播基地经过几次学习后，也开始拍短视频，很快流量暴增，达到最低的带货粉丝量标准。

农民变创客，基地设立农创客中心，提供从产品设计到账号运营

的“一条龙”服务。2024年，周戴娜将渔嫂共富工坊开到了大坦码头，借助镇里打造“东海第一口小海鲜”品牌的机会，一边带货海鲜，一边将镜头对准了码头上鲜得掉眉毛的海鲜长桌宴、非遗打铁花、星空露营等元素，实现“线下体验+线上带货”的双轮驱动，食客、游客以及买海鲜的顾客将码头堵得水泄不通，实现了海鲜码头业态的多元升级。

这种数字赋能的效果直接体现在经济账上：大坦码头单场活动的营收突破20万元，汤岙村集体经营性收入从2019年的32万元增至2024年的70.5万元；同时吸引了年轻人返乡创业，为日渐老龄化的村庄注入了源头活水。

### 4 形式创新 阳光政务下的共富共同体

“把‘村民说事’搬进直播间，人大代表在直播间和村民一起讨论村务，这事新鲜但管用！”汤岙村民林大伯指着手机里的“云上联络站”说道。

直播基地的溢出效应不止于经济领域，更催生了基层治理的创新实践：政务直播打破信息壁垒，10场政策解读直播吸引超50万人次观看；人大代表走进直播间收集民意，推动解决农产品质检、项目征迁落地、民宿证照办理等难题；人大代表和直播基地的主播一起走进培智学校，为特殊儿童手编的藤篮打call，共富路上不让一个人掉队……这种“发展红利共享、治理责任共担”的机制，形成了政府、企业、村民的利益共同体。

站在即将竣工的基地二期建设工地上，周戴娜告诉记者，今年象山共富直播基地将引入海味加

工厂，扩建冷链仓储，帮助村嫂、退役军人创业就业。这些规划指向一个更深层的命题——乡村振兴需要系统性数字化转型。

而象山共富直播基地的实践，则给我们提供了三重启示：一是流量民主化，让边缘村庄获得平等发展机会，手机成为新时代的“新农具”；二是产业数字化，重构乡村价值链条，实现从“输血”到“造血”的转变；三是治理透明化，构建信任纽带，为可持续发展注入制度保障。

涂茨镇人大主席何增辉表示，“我们正在摸索一条‘政府引导而不包办、市场激活而不失控、农民参与而不失地’的共富路径”。

当汤岙村的稻浪再次翻涌时，这片土地书写的，已不仅是某个村庄的逆袭故事，而是中国式现代化进程中乡村振兴的生动注脚。

记者 张晓曦 王昱汀 文/摄

### 2 资源重构 从“卖产品”到“造生态”的升维之战

“直播不是简单的带货，而是重构乡村产业链。”主理人周戴娜的这句话道出了基地的深层逻辑。

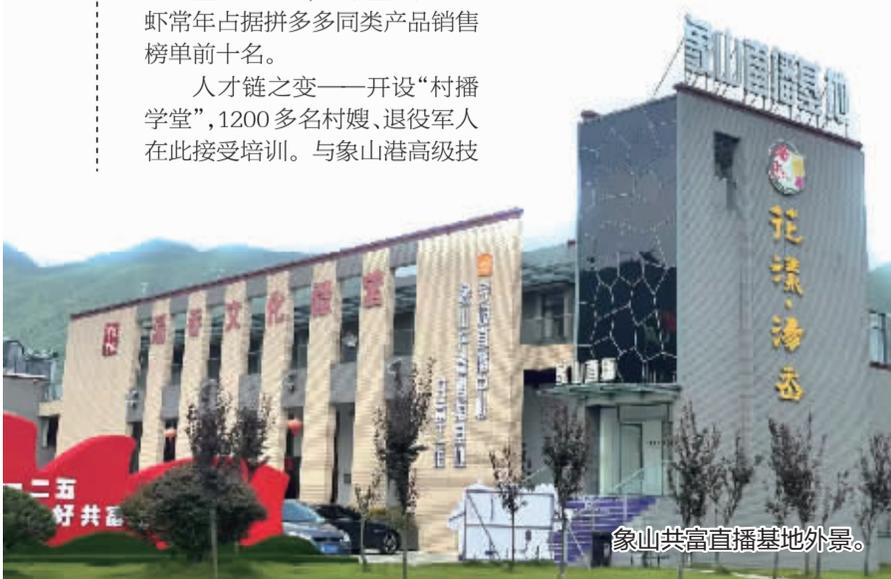
数据显示，2024年基地带动农副产品销售额突破2300万元，但更关键的是其引发的“链式反应”：

供应链之变——传统海产品因高损耗难触达消费者，基地转而聚焦深加工赛道。酒糟带鱼、私房糟虾等134款产品通过标准化生产打入电商平台，其中龙头烤单品年销8.6万件，酒糟带鱼年销量6.1万件，风带鱼、新鲜红虾常年占据拼多多同类产品销售榜单前十名。

人才链之变——开设“村播学堂”，1200多名村嫂、退役军人在此接受培训。与象山港高级技

工学校等4所学校联动，成为学生校外实训基地，正孵化着2个退役军人创业项目，协助宁波工程学院举办第三届区域发展与共同富裕宁波论坛，链接了更多的高素质人才，关注象山、关注涂茨的发展。

价值链之变——注册“仙子国”区域品牌，推出“花漾汤米”“花漾汤桔”系列，“花漾”系列产品销售额突破30万元，亩产利润达4000元。



象山共富直播基地外景。