

晋城红薯出山记

□□ 农民日报·中国农网记者 吴晋斌

“这个红薯香甜绵沙，口感很好，我和同事都品尝过，认购了6亩。”近日，在山西晋城红薯会员制网上销售签约仪式上，深圳东莞沃思实业有限公司市场总监刘观会说。

红薯又名甘薯。本次活动，共有83家单位认购了近200亩的红薯地，成交金额约140万元，晋城薯农第一次实现还没种地就收到红薯预付款。

这意味着，通过几年的提档升级，晋城红薯产业链得到再造，品牌形象得到提升，走出了太行山。

产业聚焦延链融合

山西晋城位于八百里太行最南端，属暖温带半湿润大陆性季风气候，昼夜温差大，有着悠久的红薯种植历史，优势区土壤硒含量高于全省平均值3.55倍，特别是下辖的高平市石末、河西等地生产的甘薯硒含量达到0.27毫克/公斤以上，造就了高山旱作富硒、甘甜绵润好吃的“晋城红薯”。但是，长期以来，晋城市的红薯种植以分散种植销售为主，产业处在低水平发展的传统农业层面。

近年来，晋城市委、市政府重新规划了晋城红薯产业，出台了《关于支持农业高质量发展推进乡村产业振兴二十条政策举措》，市级层面投入6100万元做大做强晋城红薯产业。晋城市下辖的高平市、泽州县、阳城县也分别出台政策，投资1000万元对红薯种植户进行奖补，扶持红薯产业转型升级。2019年，该市成立了甘薯产业创新研究院；2020年，与国家甘薯产业技术研发中心签订《共同推进晋城市甘薯产业发展合作协议》，成立了晋

城市甘薯产业联盟，建立了市场化发展的体制机制；2021年，该市还开展了省级甘薯新品种展示示范评价基地建设，对本地品种进行提纯复壮，培育“神农一号”品种，引进甘薯新品种近40种，并试验示范了粉垄深耕、生物微肥等种植模式。

由此，晋城市的红薯产业以市场为导向，以项目为支撑，把脱毒、育苗、种植、贮藏、加工、消费等各个环节有效衔接，协同配套，走上了又好又快的发展路子。2021年，全市红薯种植面积8万余亩，产量20万吨，深加工10万吨以上，产品进入北上广深，出口美国、德国、法国等国家，销售收入近5亿元。

根据规划，到“十四五”末，晋城市还将建成1个脱毒甘薯育苗中心和3个甘薯文化生态园，实现全市甘薯种植面积达到10万亩，甘薯产业产值达到10亿元以上，建立起集“育、繁、推、种、加、销、游、康”八位一体的现代农业产业体系。

产业发展联农带村

在市场化运营之中，晋城红薯探索了新的种植和销售模式，不仅实现了产业联农带村，还实现了从秋收卖红薯到春季预售卖种红薯过程的转型。他们的办法是，先由村集体经济组织集中流转农户土地，再委托第三方公司运营管理。

这一思路下，晋城市还进一步推动扶持了以可宜口为龙头的食用型、以前和农工商为龙头的淀粉型、以绿野生态为龙头的兼用型加工企业。可宜口农业科技开发有限公司年加工冰烤薯可达2000吨以上；山西神农炎帝农耕文化园开发有限公司年可加工各类甘薯淀粉制品1500余吨。同时，鼓励企业用订单方式实现供给侧结构性改革。

在加工的带动下，晋城市绿野生态农业股份有限公司辐射带动近1万亩甘薯种植，晋城红薯产业规模以上种植有46户，种植区域更加集中，规模化程度越来越高。晋城市已基本形成以泽州县北义城、高平市石末乡、河西镇为主的食用型甘薯规模化种植区域，种植品种以本地老品种“胜利100”“神农1号”为主，引进的“泽显丰1号”“泽显丰2号”等新品种，近年来面积也逐步增大；基本形成以高平市原村乡、阳城县町店镇为主的淀粉型甘薯规模化种植区域，种植品种以“商薯19”为主。

企业化运作，生产过程实现了标准化、精细化，不仅有利于红薯产业化发展，更有利于晋城红薯品牌形象的推广；同时，农民的土地活了起来，集体经济得到了发展，给乡村振兴注入了产业动能；消费者通过和公司签订认购协议，全程参与到红薯地的种植、管理中，还可以体验农趣活动以及给自己的红薯地进行个性化命名。红薯成熟后，消费者既可以亲自到地里进行采收，也可以由第三方公司代为邮寄配送。

由此，晋城红薯形成了“订单农业+村集体经济组织+农事体验+物联网技术”的全产业链发展模式。

迈出太行走向国门

以前，晋城市的红薯主要以鲜食为主，发展“特”“优”战略以来，晋城市引导企业参加甘薯产品展销会，举办甘薯文化节，不断扩大“晋城红薯”市场影响力。如今，在企业主体的运营下，晋城红薯不仅走出太行山，迈向北上广，而且走出了国门，在国际市场上也有了销售份额。可宜口公司生产的冰烤薯主要销往

北上广等一线城市；山西神农炎帝农耕文化园甘薯淀粉、粉条等高端产品通过了中国、美国、欧盟三大体系的有机认证，先后出口到美国、德国、澳大利亚、法国、新加坡等国家；晋城市绿野生态农业股份有限公司通过开展“农头工尾”和“粮头食尾”工程，布局上海、北京等地1000个“山地蜜薯坊”商业连锁，建设1000亩食用红薯贮藏保鲜窖集群，保障“山地蜜薯坊”实现了周年的供应。

同时，在政府赋能和企业引领下，晋城红薯的电商销售迈出了坚实的步伐。义城红薯、高平红薯是国家地理标志产品，在当地及周边地区久负盛名。2020年的市长直播带货活动，“薯九妹”酸辣粉直播带货2小时成交6210单。可宜口公司和中粮、便利蜂、成都炊灿成、大连亚惠集团、711、美宜佳便利店连锁集团公司等知名销售平台，建立了深度合作关系。

依托天猫、京东、拼多多等平台，晋城市三大官方电商平台上线运营，也为晋城红薯的销售拓宽了网络平台。

今年，在晋城市农业农村局的支持下，该市红薯协会面向全社会首次尝试了“晋城红薯”会员认购制，将高平市石末乡北凹村的富硒红薯以订单方式提前卖给消费者。

近日，一封推荐晋城红薯会员制认购的信，通过“晋城农事”平台面向社会发布；随后，晋城红薯会员制签约仪式在线上线下同步举行，签约仪式上，来自本地的企事业单位以及北京世纪国际广告公司等单位，分别与项目实施方——春耕秋实公司签订了红薯认购合同。

这标志着晋城红薯不仅成功出山，其探索的“红薯+”产业发展模式也进入了新高度。



近日，华中农业大学在湖北省仙桃市举行饲料油菜—青贮玉米周年高效种植与利用技术现场观摩会。近年来，华中农业大学油菜团队研究利用冬闲田种植饲料油菜，让油菜“改行”喂牛羊，适口性好，牛羊爱上“油菜配方营养餐”后增重明显，经济效益明显。图为正在机械化收获油菜全株，粉碎青贮后转作饲料，用于喂养牛羊。

刘涛 农民日报·中国农网记者 乐明凯 摄

新乡邮政：直播新生力量 彰显助农担当

□□ 农民日报·中国农网记者 张培奇 王帅杰 范亚旭

“人民邮政为人民”。近年来，河南省新乡市邮政分公司充分发挥自身网络资源优势，扎实开展邮政直播生态体系，在推动繁荣农村电商发展、助力乡村振兴等方面做出了新的探索和实践。去年累计实现直播电商助农助工销售订单269.8万单，销售额3498万元。2022年一季度，共实现直播电商订单70万单，销售额1260万元。

从直播“门外汉”到“内行人”

日前，走进新乡邮政大厦二楼直播中心，映入眼帘的是一排排设备齐全的电商直播间，每天不论白天还是深夜，都有本地企业和商户的直播团队在这里进行直播带货。“这些直播间全部对本市的电商企业免费开放，目前已入驻商户9家，预计年带货量在300万元以上。我们要通过吸引本地电商企业入驻，形成一个本地知名的电商直播运营交流中心、政企电商对接中心、产品整合中心、达人聚集中心。”新乡邮政直播团队负责人张国才介绍。

从2020年开始，新乡邮政通过优化整合内外部人员，在做好传统电商的基础上，不断探索直播电商等新零售发展。先后数十次组织市、县邮政直播骨干进行培训，并开展直播课程网上学习、外出观摩交流等，进一步开阔直播团队眼界，提升专业技能。同时，新乡邮政还积极对接外部单位

和网红，持续扩大邮政在本地电商圈的知名度，逐步形成了采购、策划、影视、设计、仓储、客服等专业电商团队，为全市中小企业、农业合作社及农户的产品提供全流程的电商服务。

“我们的15个支局都建立了自己的直播团队，开播3个多月，在各乡镇都已小有名气，直播时最大客流量均能突破万人，带货口碑和影响持续上升。”封丘县邮政分公司市场营销部主任孙振峰说。

推动城乡生产与消费有效对接

去年11月，河南省邮政分公司与新乡市人民政府签署战略合作协议，为全面推进县、乡、村三级物流体系建设奠定了坚实基础。新乡市邮政分公司以此为契机，在省邮政分公司的指导下，依托直播生态系统，加大本地特色产品的宣传推广力度，为涉农企业提供全流程、托管式电商运营服务，通过“选优品、育精品、炼爆品”，积极打造“一县一品”。去年实现销售过万单的爆品农产品55个，销售额达2500多万元。

为了严把货品质量关，新乡邮政专门成立了农产品选品团队，以当地特色产品为重点，充分依托各县（市、区）分公司、支局进行产品推荐，逐步形成覆盖全市的产品信息收集、价格谈判、资质审核等全链条产品引入和服务体系，为传统电商和新零售发展夯实了货品基础。

为了进一步打响新乡品牌，新乡邮政明确“太行魂、黄河缘、牧野味、新邮情”的

产品定位，主动与300余家农业合作社、商家联系，上线农产品及加工品2000余款，几乎覆盖了新乡市的所有地标产品和老字号产品，为方便速食、新乡卫材、原阳大米、新乡面食、太行山珍等知名企业建立产品库，打造优质产品供应链，为网红产品的销售对接提供便利。

为了扩大惠农范围，新乡邮政将全市3370个邮政便民服务站作为农产品网销的联络站，畅通“从田间到舌尖”的供货渠道，帮助农户打通农产品上行的网销通道。目前，新乡全市已有1076个行政村的邮政便民服务站实现农产品上行。

“真要感谢邮政的电商平台，让我们的太行山小米销往全国。”说到邮政，辉县市金谷专业合作社负责人李彦斌满心充满了感激。

2020年，金谷合作社与新乡市邮政分公司在辉县市薄壁镇建立了太行山小米基地。随后该合作社与新乡市邮政分公司、新乡市农业农村局举行了邮政农业基地“靠山红”小米种子捐赠仪式，不仅为种植户免费提供种子，后期还将以市场价进行收购，彻底打消了种植户的后顾之忧，为建立种、收、销一体的小米种植产业链进行探索。

彰显为民服务新担当

“我们具有商流、物流、资金流、信息流‘四流合一’的优势，近年来又大力发展电商，为打造直播生态打下了良好的基础。”新乡市邮政分公司总经理谢卫星道出了邮政打造直播生态的初心。

甘肃天祝：

发挥地域优势发展中药材产业

□□ 徐世乾 农民日报·中国农网记者 鲁明

“‘天祝美活’在全国中药材市场已初步形成了品牌。我们一个镇每年种植中药材羌活的经济收入有近3600万元，亩均纯收入达2890元。支柱产业发展起来了，推动乡村振兴我们就有信心。”日前，站在中药材种植示范点的田边，甘肃省天祝县天堂镇镇长孙浩文对记者说，目前，全镇建立了两个集中连片羌活种植示范点，从事中药材经营的农民专业合作社达13家。

地处河西走廊东端的天祝县，海拔高，气候凉爽，昼夜温差大，光照资源丰富，紫外线强，病虫害发生轻微，耕地土壤肥沃疏松，非常适宜中药材的生长。目前，分布于该县境内能具名、有标本、知其药理性质的药用植物类中药材达310余种。

为充分发挥中药材资源及地域优势，

青海久治：

生态畜牧业发展成效显著

本报讯（农民日报·中国农网记者 孙海玲）近年来，青海省果洛藏族自治州久治县结合全县农牧业资源优势，以打造牦牛产业、发展牦牛经济为重点，积极推进牦牛养殖基地建设，不断加强牦牛产业“三品一标”体系建设，推动全县牦牛产业向园区化、规模化、产业集群化方向发展。

久治县地处三江源核心区，降雨充沛、水草丰美，是久治牦牛、欧拉藏羊、河曲马的重要产地之一，是青海省畜牧业生产基地之一。今年以来，久治县结合久治创建青海绿色有机农畜产品输出地先行示范县相关工作，努力打造以绿色有机农畜产品生产、加工、营销产业链为基础，集种养殖、科技、科技创新、三产融合的特色牦牛产业，逐步构建起了牦牛产业“草畜粪肥肉乳”的全产业链循环发展模式，生态畜牧业发展成效显著。

大力发展种养结合，草地生态环境明显好转。通过草原生态治理项目和“黑土滩”综合治理，各合作社积极发展饲草料种植基地和社员“圈窝子”种草，大力推行“三增三适”科学养殖模式，发展“散养+半舍饲”的生态畜牧业，从而减轻冬春草场

压力，达到以草定畜、生态平衡，有效解决超载过牧问题和维护生态环境之间的矛盾，草原生态环境有了明显好转。

随着全县生态畜牧业合作社不断发展壮大，加之在生态家庭牧场、能人大户的示范带动下，全县牧民群众对发展生态畜牧业信心十足，入社积极性显著提升，有力推动了全县生态畜牧业的发展。在推动一产发展的同时，部分有条件的合作社积极发展二、三产业增收空间，入社牧民收入实现了快速增长，合作社分红逐年增加，辐射带动效应明显增强。

通过合作社统一开展技术服务，统一组织牲畜周转，统一开展商品畜出售，统一组织饲草基地耕种，传统畜牧业向规模化、集约化、科技化、现代化畜牧业发展的步伐逐渐加快，畜牧业生产能力进一步提升。同时，推行科学养殖模式，通过实行划区轮牧、分群饲养、种草养畜、种畜传唤等方式，久治牦牛综合品质和畜群结构得到进一步优化，彻底改变了过去牲畜“夏壮、秋肥、冬瘦、春死”的恶性循环，合作社畜群优良种畜比例、牲畜出栏率和仔畜繁殖率不断提高。

山东济宁兖州区：

“大数据”赋能精准疫情防控

本报讯 打开山东济宁市兖州区疫情防控指挥部工作人员的手机，屏幕上出现一个手持十字盾牌身穿防护服“的大白”，下面显示“兖州区委统筹疫情防控和经济运行工作指挥系统”。

这是兖州区研发的疫情防控指挥系统手机APP，以信息化手段强化疫情防控督导考核、工作落实。

据介绍，各工作组每天在手机端APP填报当日工作进展、存在的问题和明日计划，可生成全区疫情防控工作动态简报，区领导随时通过手机APP线上查看，实时调度，即时督导，精准掌握全区疫情防控各个环节开展情况，第一时间发现短板和不足，有针对性地统筹安排部署，实现了一事一日一反馈一考核“四个一”目标，大大提高了疫情防控闭环管理效率。

兖州区统筹综治平台、公安大数据、不动产登记等平台数据，开发“以房定人”

大平台，结合航拍影像制作3D地图，实现人口和地理信息一图呈现，利用信息化推动实有人口摸排。

“我们把信息化作为实有人口摸排的核心任务和关键环节，充分整合网格化信息功能，大数据分析平台功能，全力打造‘一个终端采集、一个中心共享、一个平台联动’的综合智能应用平台，健全完善综治平台信息、公安大数据信息、不动产登记系统信息收集、处置、反馈闭环机制，将全区人口、房屋、重点场所、城市部件、监控探头等全部纳入平台管理。”兖州区疫情防控指挥部数据信息服务组组长郭红亮说。

结合机关干部、民情书记下沉一线工作，兖州区1173名机关事业干部、民情书记和网格员手机上都安装了济宁市实有人口信息采集APP、核酸检测“一网通”APP。

李海波 史登攀

古城农民热衷旅游巴扎日

□□ 吕娜 农民日报·中国农网记者 李道忠

这是一个寻常的星期日，可对于新疆柯坪县启浪乡其曼村农民来说，是个特别的日子。因为，这一天是其曼村的旅游巴扎日。

7时，其曼村农民阿同汗·艾买尔就起床了，洗苜蓿、杀羊肉、和面……把这些忙完，已经接近10时。紧接着，她把准备好的食材搬到了自家门口，准备烤包子，迎接游客们的到来。

其曼村距离柯坪县齐兰古城、大湾沟两个景区较近，自今年4月3日起，每周日在村里的民俗风情一条街上开设旅游巴扎，村民在巴扎上为游客烹任各种特色美食，同时还销售一些农副产品和手工艺品等。每到这一天，村里就热闹非凡。

“天天种地，没想到在家门口也能吃上‘旅游饭’。”阿同汗·艾买尔在家门口的巴扎上第一次卖起了烤包子。这令她特别兴奋，她开心地对记者说：“第一天就在家门口卖出了1000多个烤包子，挣了2000元。这可是我人生中第一次一天挣这么多钱，太高兴了！”

自从齐兰古城吸引了越来越多的游客，其曼村就成了游客们歇脚、感受乡村气息的打卡地。忙碌的不仅是阿同汗·艾买尔，还有艾买提江·哈力克，他正忙着在自家院内修建民宿。

“我去年在齐兰古城附近开了一家餐厅，仅下半年的纯收入就达到了10万元。”艾买提江·哈力克说，随着村里环境越来越好，路过的游客都愿意到村里逛逛，他就想着开一家民宿，让游客既能品尝到特色美食，又能住宿，感受民俗风情，还能带动村里更多人就业增收。目前，艾买提江·哈力克的民宿修建正在进行的收尾工作。

每周日12时和16时，由25名村民自发组成的舞蹈队会跳起开城舞，热烈欢迎远道而来的游客，游客也会自发加入，一起载歌载舞，其乐融融。

其曼村依托独特优越的地理位置，积极探索和构建“乡村旅游+”发展新格局，充分利用“乡村旅游+”产业的“造血”功能，坚定不移地走百姓富、生态美的绿色发展新路子。

下一步，其曼村将持续发展生态农业、乡村旅游，吸引更多年轻人返乡创业，也吸引更多游客来其曼村游玩。