

让好吃看得见 让好桃卖好价

——北京市平谷区2022年“鲜桃季”观察

□□ 农民日报·中国农网记者 芦晓春

三月桃花四散飞，七月桃子压枝垂。盛夏时节，北京平谷大桃迎来一年一度的丰收季。

大批量集中上市、保鲜期短……重重考验下，为了帮助丰收的大桃顺利跨越销售这个“惊险的跳跃”，平谷区近日全面启动2022年“鲜桃季”。

“今年的‘鲜桃季’恰逢喜迎党的二十大关键节点，正值深入学习贯彻落实北京市第十三次党代会精神的关键阶段，时点特殊、意义特殊。”平谷区委常委、副区长唐朝辉在启动会上表示，将把“鲜桃季”活动作为贯彻落实党中央和北京市委、市政府重大决策部署的创新载体，作为聚合资源、展示形象、引领潮流的重要平台，以服务新时代首都发展为统领，秉承“鲜桃季就是惠民季”的理念，借势推动乡村振兴、农业农村现代化走在全市前列。

以桃会友、以会促销 书写“高大尚”平谷的大桃新篇章

夏日的金海湖，像一颗美丽的蓝宝石镶嵌在京东平谷大地上。沿着湖畔向深处行走，一片硕果累累的桃林映入眼帘，这里就是金海湖农场。农场主陈知国告诉记者，他家的大桃共有9个品种，年产量30万斤，全部获得有机认证。好品质的大桃受到市场青睐，在他自家的电商平台上，一盒桃子售价可观，订单源源不断。

好土好水产好桃。作为北京市最东边的生态涵养区，平谷区生态环境优越，有着特殊的地理、气候、土壤等自然条件，十分适宜大桃种植。“五十年如一日”，平谷区委、区政府带领10余万像陈知国这样朴素的桃农，深耕大桃的特色产业发展，让平谷大桃声名远扬。

细数平谷大桃的品牌荣誉，可谓“10个手指头不够用”。自2003年取得“平谷”地理标志证明商标以来，先后荣获全国知名商标品牌、欧盟互认10个中国地理标志保护产品之一、“中国驰名商标”等荣誉。2017年，平谷大桃入选“中国特色农产品优势区”，国家“商标富农和运用地理标志精准扶贫”十大典型案例，被授予“百强农产品区域公用品牌”称号。2018年，平谷大桃荣获“生态原产地产品保护证书”。2019至2021年连续3年被选为国宴用桃，再次擦亮平谷大桃“金名片”，为平谷人民赢得了荣誉。

如今，在“平谷大桃”的故事里，从来都不只是一颗桃的“鲜美脆甜”，更是一座城的“新姿焕发”。当前的平

谷正沿着“高大尚”的发展路径阔步向前。“高”就是农业高科技，建设“农业中关村”，打造农业中国“志”；“大”就是物流大流量，服务新发展格局，打造首都物流高地；“尚”就是休闲新时尚，拥抱新消费、新生活，打造“世界休闲谷”。可以说，平谷已经进入高质量发展的窗口期、关键期，处处充满商机和活力。

“新时期下，我们通过举办‘鲜桃季’，以桃会友、以友助产、以会促销，让平谷在提升大桃品牌效益、带动果农增收致富、产业引领‘高大尚’发展中走出一条新时代乡村振兴之路。”平谷区副区长李子腾告诉记者。

党建引领、全区动员 “1+11+111”组织领导体系做保障

作为北京的农业大区，平谷区始终把解决好三农问题作为全区工作的重中之重，在大桃销售上，这种理念体现得淋漓尽致。

为确保高质量完成大桃销售工作目标，平谷区坚持“党政一把手是第一责任人”的工作要求，按照时间节点和任务安排，主动参与、主动服务，推动各渠道、各平台大桃销售任务落实，把临时党组织建在大桃销售链、供应链上，把“人人都是平谷大桃的宣传员、推销员”贯彻融入全区各级党员干部思想行动之中。

党建引领，凝心聚力。根据平谷区制定的2022年大桃销售工作方案，在区委、区政府的统一领导下，落实区、镇、村三级党员干部联包机制，构建“1+11+111”组织领导体系，成立“区—乡镇—村”三级工作专班。

区级高位推动。由区委常委、副区长任组长，区商务局、区农业农村局的两任“一把手”担任副组长，成员包括全区26个部门和各乡镇街道的党政正职，以及区委宣传部、公安部门的主管副职。

乡镇全面统筹。11个大桃主产乡镇成立镇党委书记、乡镇长任组长的镇级大桃销售工作专班，负责全面统筹镇级销售体系建设。

村级提升带动。111个大桃生产专业村成立村级大桃销售工作专班，由村党支部书记、村委会主任、第一书记任组长，提升村级组织、生产、销售能力，带动村民做好大桃销售。

上下协调，统筹发力，平谷区构建起了责任清晰、任务明确、机制高效的大桃销售组织保障体系。在此之上，区、乡镇、村、合作社、种植户形成“五位一体”，充分发挥主产乡镇、主产村的主体作用，全区上下集中力量做好大桃销售工作。

高效的组织体系也为答疑解惑提供了保障。平谷

区聚焦“消薄”助农为根本，坚持区级引导、乡镇统筹，采取以大帮小、“大合作社+小农户”模式，制定实施“联包兜底”工作方案，构建大桃销售联合体。同时，针对种植大桃的老弱病残、困难家庭和遭受气象灾害农户进行爱心认购，拓宽大桃销售渠道，精准帮扶，帮助群众排忧解难。

政府搭台、企业唱戏 架构大桃产销一体化“高速路”

农产品销售要靠政府又不能依赖政府。对此，平谷区坚持“政府搭台、企业唱戏”，聚焦全区11个大桃主产乡镇、111个主产村，畅通“十大销售渠道”，完善“八项服务保障”，支持商超、企业、合作社、桃农直接对接，共同架构大桃产销一体化的“高速路”，“让好吃看得见、让好桃卖好价”。

为了全面保障大桃销售，平谷区从防疫、宣传、品牌、营商、政策、金融、运输、消费监测8个方面完善服务，把“零疫情”环境转化为最好的“促销名片”。

与此同时，平谷区以大桃销售为载体，构建一体化、多元化大桃营销网络，形成线上线下融合、生产流通消费高效衔接的新型产业链供应链体系。

“我们从优化营商环境抓好‘区内市场’销售，完善体系抓强‘电商线上’销售，广开门路拓展‘商超对接’销售，强化组织推动‘社区直供’销售，专区专卖扩大‘区外市场’销售，诚信经营抓优‘旅游沿线’销售，稳定渠道抓细‘精深加工’销售，农旅结合拉动‘休闲采摘’销售，搭建平台带动‘社会力量’销售，纾困解难抓实‘联包兜底’销售等层面，共计建立10大渠道。”平谷区商务局局长马玉兰介绍，如果一旦销售渠道受阻，平谷还将启动“百局包百村”“百企帮百村”，帮助农民销售大桃，这也是今年“鲜桃季”的一个重点。

除线下商超、社区、采摘等多重销售渠道外，平谷还搭载“互联网+大桃”工程，电商直播、桃农微信接单售卖，实景展现桃农采摘装箱过程，对接顺丰、京东、邮政等物流企业提速降费，精准实现平谷大桃“朝夕至”“新鲜直达”的配送时效，通过“线上引流+实体消费”互联，平谷大桃销售将再攀高峰。

无论是从全局上看，还是从更深层意义上分析，今年平谷区已经把大桃销售与“高大尚”平谷建设、“桃醉平谷”品牌提升、优化营商环境、倡导诚信经营、创建文明城区结合起来，将不断提升城市知名度和美誉度，为北京国际消费中心城市加快建设进一步释放消费新活力、增添消费新动能。

青海省同德县班多村：

好风景换来好光景



□□ 农民日报·中国农网记者 孙海玲

九曲黄河在青海省海南藏族自治州同德县拐了一个大弯。坐落在黄河岸边的巴沟乡班多村，自然风光秀丽，村庄古朴，境内出土了新石器时代“国宝之冠”的舞蹈纹盆及二人抬纹盆等国家级文物，远近闻名的古楼柳林距今约有600多年的历史。

在高原最美的7月，沿着平整的村道走进班多村，一处处藏家小院整齐排列在道路两侧，瓦蓝的天际下新巷道、新商店、新笑容，个个都带有精彩的故事，显示出草原新村发展的新活力、新动力。

村民才保记忆中，杂乱无章的牛棚、土坯房，还有一到天然空气里散发的难闻早厕味道等，如今都已经成为过往。

天地未变，山水依旧，还是那片地，还是那些人，何以如此面貌大变？原来，得益于脱贫攻坚政策的实施，班多村在2017年实施了高原美丽乡村项目，房屋新了、道路平了、村容变了，牧民笑了。2019年，班多村又修建了污水处理厂，还为每家每户修建了水厕，这一番“打扮”后，昔日脏乱差的班多村变为现在的洁净美。

好风景换来好光景。同年，班多村被列为省级乡村振兴示范点，此后班多村的发展思路愈发清晰：取长，大力发展以黄河大峡谷宗日文化旅游、高原花海及特色民宿为主的乡村旅游产业；补短，建成黄河宗日度假村，修建、修缮栈道、景观台、停车场、公共厕所等各种基础设施。

按照“乡村旅游+多产业融合”发展思路，班多村开始尝试新的发展方式，一方面依托“黄河第二湾”等自然资源优势推动乡村旅游产业；另一方面发展村集体经济，多方面拓宽群众的增收渠道。

“村里实施的项目越来越多，还解决

了村里劳动力就业问题。现在，全村近70%的村民在家门口就能找到工作。”班多村党支部书记桑杰本说。

走进桑杰本家的院子，掀起帘门，穿过透明的阳光棚到室内，温馨宽敞的房舍，客厅、卧室、厨房、卫生间布局合理，生活质量提高，家具摆设和电器竟有几分“阔绰”感。

还没等我们从惊讶中缓过神来，一杯热腾腾的奶茶已经端上桌，再配上自制的油果子，闲聊后才知道，桑杰本原先住的是“土担梁”的房子，冬天漏风，夏天进雨，还时时刻刻担心坍塌，家中唯一的生活来源仅靠几头“老弱病残”的牛，收入极其微薄。这几年，村里通过发展现代种植业、特色农业畜牧业、红沙柳林区旅游等产业，不仅让乡村美起来了，也让乡村富起来了。

近年来，因当地举办“宗日杯”高原越野跑挑战赛，班多村被定为运动员和工作人员的美食接待点，包括村民才保家在內，全村20余户村民参与其中。同时，村里还开展了篝火晚会、服饰展演等一系列活动拓展旅游项目。

“通过‘住在班多，食在班多，玩在班多’的方式，不仅带动了村里的乡村旅游发展，也为我们致富增收增添了动力。”才保算了笔账，除了类似的活动接待之外，还有不少散客人住他家的民宿，这样下来他每月收入就能过万元。不仅如此，村里还在黄河岸边打造了花海，才保在花海边开了间超市，增加了收入来源，小日子可谓蒸蒸日上。

走进班多股份经济合作社，湖羊和藏系羊悠闲地吃着青草，合作社周边的玉米苗长势喜人。建于2021年6月的合作社，当年年底分红达到了25万元。桑杰本介绍，村“两委”邀请第三方企业管理合作社，村民们可以在合作社务工，每天能挣130元。

夜幕来临，天边的最后一丝光亮几乎被吞没，劳累了一天的村民们聚集在热闹的小广场上，孩子们玩耍，老人们聊天，一副高原乡村美景图正在班多村上演。

黑龙江省北大荒襄河农场：

大豆花开 丰收可期

□□ 农民日报·中国农网记者 刘伟林

盛夏时节，黑龙江大豆进入了旺盛的生长期，一天一个样。日前，在黑龙江北大荒集团襄河农场有限公司大豆高产地里，记者拨开碧绿茂密的大豆叶，一朵朵大豆紫花呈现在眼前，娇艳无比。

第六作业区主任周友站翻看大豆花，脸上洋溢着喜悦。他说：“一朵紫花落下，结豆荚4-6个左右，每个豆荚里大约有4-5颗黄豆，现在看长势不错，今年这块食用大豆的产量绝对差不了！”

谁能想到长势颇好的襄河农场也曾让人捏了把汗。今春由于低温多雨、土壤含水量大的不利因素，致使播种时间较常年晚了10天，春耕生产条件严峻。为保证作物苗齐苗壮，农场全面推广根瘤菌剂拌种加喷淋装置的使用，为大豆生产储蓄营养，并在大豆未出土前进行“盲松”处理，起到深松防寒、增温、保墒作用；在大豆1-2片复叶期，杂草2-3叶期进行阔叶处理，并根据作物长势，分层次开展“3遍中耕”和科学喷施微肥，达到防虫、防病、促早熟的目的，确保大田作物茁壮成长。

在大豆高产地里，大马力机械悬挂中耕机械，正在开展大豆封垄前的第3遍中

耕作业，以促进大豆次生根生长，加快水分养分的吸收。在现场检查作业质量的农业发展部部长赵春岩说：“春播、夏管各环节农艺流程作用明显，虽然今年播种晚一些，但花期与往年持平。”

襄河农场总经理杨峰说：“今年，农场全力响应国家大豆振兴号召，努力稳粮扩豆，大豆种植面积由18万亩增加到22万亩，增加了4万亩，形成了科学的轮作体系。我们在提升作物品质上下功夫，通过大豆玉米轮作避免大豆重茬，增加土壤有机质，起到大豆产量和品质提升的作用。坚持向标准要产出、向管理要效益，从强化体系建设、优化种植品种、坚持绿色品质入手，探索形成了科学的大豆种植之道。”

大豆花开，丰收可期。去年，襄河农场种植的黑河43品种大豆蛋白含量达到43.5%，创造了亩产478斤的实收产量最高纪录，农场平均亩产超过400斤。今年，农场继续立足高品质大豆栽培，在土壤有机质含量上做加法，在化肥农药施用量上做减法，紧紧围绕推行绿色生产方式，增强农业可持续发展能力目标，科学调优种植结构、科学推进田间管理、大力更新农业机械，将用地和养地相结合，实现土地合理轮作，大幅度提升土地产能，为大豆种植创造出广阔的前景。

“重庆小雨点”获国际融资 助力农业小微企业发展

本报讯(农民日报·中国农网记者 邓俐)继2021年获得由世界银行集团成员国际金融公司(IFC)提供的1.5亿元人民币农业小微双边专项贷款后，重庆小雨点小额贷款有限公司(下称“重庆小雨点”)近日再度获得国际融资，双方签署了总额为4亿元人民币的银团贷款协议，贷款资金将用于“重庆小雨点”进一步扶持农业相关小微企业。

近年来，“重庆小雨点”积极响应国家乡村振兴战略和重庆绿色金融战略部署，将小额贷款业务向农村地区和绿色产业倾斜，重点支持绿色出行、绿色养殖和种植等产业。

为了在实践中解决中国农业金融缺乏真实数据等问题，“重庆小雨点”基于国际领先的人工智能、大数据整合与分析、智能风控等金融科技能力，逐步探索出了一条以供应链金融为核心，以科技手段为依托，打通从原料、加工、生产到销售的完整农业产业链，解决农业农村小微企业融资难的新路。

“重庆小雨点”汪传国博士表示：“将持续加大在技术研发和普惠金融领域的投入，让更多三农人群获得便捷的信贷服务。同时，会继续针对三农特性定制乡村建设金融产品，不断拓宽乡村建设融资渠道，为乡村振兴持续赋能。”



近日，河南省开封市尉氏县小陈乡纪委工作人员深入固村果园实地走访了解惠农政策的落实情况。今年以来，尉氏县纪检联合司法所等部门，开展以“察民情、化矛盾、促和谐”为主题的矛盾化解维稳活动，实现“微事不出格、小事不出户、中事不出组、大事不出村”，切实增强群众安全感、满意度。 李新义 摄

富民惠民“零距离” 金融助力谱新篇

——邮储银行山东省临沂市分行系列产品助力特色产业发展

近年来，邮储银行山东省临沂市分行坚守服务三农、城乡居民和中小企业定位，积极发挥自身禀赋优势，持续打造专业化农服服务体系，构建线上线下有机融合的服务模式，深耕三农沃土，为美好生活注入源源不断的金融动能。

邮银“鲁担惠农贷”助力夏收夏种

郯城县张恒粮食收购中心位于郯城县杨集镇四合村，目前有仓储容量3000万吨，经营规模较大。受国内外粮食价格不断上涨影响，今年小麦收购价格比去年高出0.5元/斤左右，相比往年资金周转量大幅增长，企业负责人为此发愁。

邮储银行郯城县支行业务部从县粮食储备中心获取粮食购销经纪人名单，主动对接，为企业量身定制了有政府贴息、额度高的信贷产品——“鲁担惠农贷”，提前为客户授信95万元，目前已全额支用。

一直以来，邮储银行郯城县支行立足郯城产粮大县实际，坚持为粮食生产、收购、加工提供优质高效廉价的金融服务。一是业务条线协同配合，提供全面金融服务。小企业、个金及三农等相关业务条线协同配

合，向客户推荐融资、结算、代发等一揽子金融服务，将业务链条做长、服务半径做大。二是名单管理，形成长效开发机制。在营销活动推进过程中注意整理相关信息，建立粮食企业客户数据库，梳理当地粮食企业的资金需求、抵押物信息、已有融资等信息，特别是结合“夏秋粮收购”资金需求高峰期做好贷款业务的服务。

“沂蒙极速贷”让农民贷款不再难

兰陵县客户王某经营农副产品销售5年，今年1月20日到邮储银行兰陵县支行申请贷款30万元用于旺季进货。

在了解到客户情况后，由于客户从事行业属于邮储银行准入的白名单六大行业之一(食品加工、木材加工、农副产品购销、纺织品加工、商品批发零售、工艺品加工)，客户经理推荐该客户使用邮储银行的极速贷白名单业务。

经核实相关情况属实，调查当日客户及配偶与客户经理在现场留有影像。将客户相关信息录入系统后，兰陵县支行根据建立的大数据风控模型系统，根据客户提交的申请自动进行审批决策，并及时在电子

渠道反馈审批结果，自动给予授信额度，客户只需要在手机银行按流程点击“我要贷款-我要经营-小额极速贷申请贷款-我有信用”即可实现纯线上操作，极速审批。从申请到放款整个过程最快时间1天，成为白名单客户以后，在额度范围内，随支随用、随用随还、实时到账。

最终兰陵县支行对该客户实现了纯信用贷款放款30万元，解了客户燃眉之急。截至目前，邮储银行临沂市分行“沂蒙极速贷”余额达到43.58亿元，其中信用贷款余额达到7.75亿元，信用贷款余额占比17.78%。

“金银花信用贷”助力特色产业发展

绿水青山就是金山银山，金银花产业是平邑县乡村振兴的重要产业之一。近年来，邮储银行平邑县支行结合当地产业发展，积极对接市场融资需求，支持金银花产业发展。

每年的5月至6月是金银花购销旺季，郑城镇金银花交易市场更是一片繁忙的景象，每年超过全国60%的金银花从这里流向全国各地，是我国重要的中药材集散地。“邮储银行真是给我帮了大忙了，无论什么时候一个

电话，服务就在身边，感谢邮储银行。”当地金银花经销商孟某说。

邮储银行客户经理程运介绍，孟先生是该行成立之初的第一批信贷客户，在邮储银行连续两年办理了三户联保贷款。2022年5月，孟先生中药材购销生意经营规模逐渐扩大，药厂订单越来越多，急需银行贷款资金支持。孟先生第一时间就想到了当年邮储银行对他的贷款支持，果断拨打了邮储银行客户经理程运的电话，电话号码10天没换，轻松联系上了客户经理程运。孟先生将贷款需求金额、用款时间等要求一一告知了客户经理，客户经理第一时间给他推荐了“金银花信用贷”，手续简便，放款快，线上支用，2天时间就实现了放款30万元，较好地解决了客户的资金需求。

今年，邮储银行平邑县支行利用金银花交易旺季，每逢集市，工作人员天还不亮早早地来到市场，为广大中药材购销户提供贷款咨询服务，为他们提供更方便快捷的资金支持。自成立以来，邮储银行平邑县支行已累计向2000余户金银花购销商投放信贷资金6.5亿元，极大促进了当地金银花市场的快速发展。

张明群

广告



邮储银行郯城县支行客户经理上门了解粮食收购中心经营需求。 资料图



邮储银行平邑县支行客户经理在金银花种植基地了解农户经营需求。 资料图