

菏泽鄄城：网红学院助农民田间卖货

黄河鲤鱼、斗鸡蛋、榆耳、牡丹糕、绿豆丸等当地特色农产品琳琅满目，当地的帅哥美女网红在手机前，直播推销鄄城的农产品。现场，韵达快递的运货车等着装货。

“红糖配山楂，天下第一，大家购买时，要认准我们的手工老红糖哦。”来自鄄城晨雨糖业有限公司的网红汤东兰，举着一袋手工红糖推销，笑得很甜。她在抖音、快手等平台有粉丝2.5万左右，直播时能达到10万。

3月24日上午，在菏泽市鄄城县大舜有机农业产业园，鄄城县政府与北京隆娱文化传媒有限公司合作签约。双方携手，共同创建网红

学院、直播基地、农特产品上行服务基地，拓宽农产品销售渠道。

记者在现场看到，网红们在田间地头接地气的直播，叫好又叫座。一个半小时左右，在场的16家企业的85种产品，卖出去5239单。“太给力了，太给力了！”网红苗亚楠拿着苹果，高兴得又蹦又跳，一箱苹果49.9元，她20多分钟就卖出去了150多单。

“今天参加这个活动，我开阔了思路和视野。本地‘网红’接地气的直播带货，能提升关注度和农产品的影响力，让农产品从网上‘飞’向全国各地。”鄄城县首佳食用菌科技产业园理事长霍道宽

说，“我们的产业园，一年能产6000吨木耳，多是在线下走货，发往全国各批发市场，疫情对木耳的销售形成冲击。下一步，我要和一个专业团队合作，也走线上销售之路，减少中间环节，让消费者吃到物美价廉的木耳。你看这袋7两的毛木耳，我这里的批发价是40多元，到消费者手里就成100多元了。如果在线上销售，就不会加价这么多。”

“我们将充分发挥自身网红资源和经验优势，通过隆娱网红学院，定期开展抖音、快手等短视频直播培训，为鄄城培养一批新时代‘网红农民’。同时，策划鄄城农

产品从种植、田间管理、采摘、分拣、包装、发货等全链条的短视频录制，拓宽农产品销售渠道。”北京隆娱文化传媒有限公司创始人祁隆说。

据介绍，鄄城农副产品资源丰富，特色优势鲜明。为了让这些特色产业和优势产品搭上互联网的快车、走向更加广阔的市场，鄄城开始探索借力网络平台、发展网红经济。今年以来，受新冠肺炎疫情影响，全县部分农产品出现滞销难题。鄄城通过电商平台，线上线下协作发力，硬核带货各类农产品15吨左右，电商服务站帮助32家企业复工复产，有效缓解了疫情冲击。

鄄城县正在打造“线上直播+线下产业”新模式，通过培育一批懂网络、会直播、能线上销售的网红农民，大力发展“网红经济”，推动农特产品上行，畅通鄄城县优质农产品及特色产品销售渠道。

“各乡镇(街道)和全县农特产品企业，要进一步提高产品质量，主动对接，创响一批‘农字号’‘土字号’‘乡字号’特色品牌，把网红经济做成口碑经济、诚信经营，借助网络平台创新发展新模式，为全县决胜脱贫攻坚、助推乡村振兴注入新的动力。”菏泽市委

副书记、鄄城县委书记张伦说。
(来源：《大众日报》)



电商复市 热销伦晚脐橙

4月2日，湖北秭归辰颐物语电商企业员工在包装车间分拣包装伦晚脐橙。

眼下，湖北省宜昌市秭归县三千多家电商企业的2万余从业人员，在做好疫情防控的基础上有序复工，并与阿里巴巴、京东、苏宁、拼多多等知名电商平台对接，加紧采摘销售伦晚脐橙鲜果，全面恢复各地市场供应，助力橙农增收。据秭归县农业农村部门统计，该县有8万亩11万吨伦晚脐橙进入成熟季。
新华社发

步入传统淡季

4月份麦市将趋于低迷

目前，小麦市场供给充足、需求不旺，主产区小麦价格整体运行平稳，局部稳中略显偏弱。据市场反映，近期面粉企业购买的储备轮换粮和拍卖粮大量到厂，库存水平有所上升。而需求端由于面粉销售不畅，企业整体开工率有所下滑，导致小麦库存消化速度较慢。

一方面，受产能过剩的制约，国内制粉企业市场竞争激烈，“麦强面弱”现象较为突出。按照以往年份的经验，进入4月份以后面粉终端需求将会逐步进入淡季，面粉价格并不具备上涨的条件，预计刚性需求下的面粉市场仍将会以稳为主。

据业内人士介绍，目前大型企业压力相对较小，而一些中小企业承受的压力则相对较大。原因是大型企业有资金、有品牌、有渠道，再加之终端市场渗透率及消费端的认知度较高，市场的抗风险能力及应变能力较强，而

一些中小企业则不具备这方面的条件。

另一方面，最近一段时间政策性小麦拍卖成交量下滑，原因一是面粉企业小麦到货量增加，前期市场阶段性偏紧的格局已经缓和；二是下游产品需求不畅，企业开工率不高，厂家库存消化速度缓慢，企业小麦采购以销定购、节奏放缓；三是近期各地储备小麦轮换出库积极性较高，部分企业为争夺市场小幅下调轮出价格。据统计，2020年以来国家临储小麦累计投放量3305.5944万吨，实际成交量134.1881万吨，同比增加55.1736万吨，周度成交均价2329-2347元/吨。

综上所述，考虑到后期国内小麦供给量仍将加大以及终端需求将步入传统淡季，持粮主体之间小麦销售竞争激烈将施压走价走势，国家临储小麦周度成交情况将趋于低迷。

(中粮)

连翘种植 拓宽增收渠道

3月29日，河北省武安市农业农村局技术人员(左)指导村民连翘种植技术。

近年来，河北省武安市因地制宜，大力发展连翘种植业，建立连翘种植产业基地，拓宽山区农民的增收致富渠道。

新华社记者 王晓 摄



高端西瓜30元一斤不愁卖

前不久，在潍坊市寒亭区国家现代农业产业园内，今年头茬西瓜开棚上市。农户郭文波忙着在棚内采摘西瓜：“今年的头茬西瓜口感好，销路广，不愁卖。”

水肥一体化管理，物联网技术调控环境等智慧农业设施，为这里的西瓜实时定量的“精确”把关。不仅如此，还大大节省了人工成本，让种植更高效。郭文波一个人管理着三个大棚，“一年收入30多万元。”说起西瓜收成，他笑得合不拢嘴。作为最早一批承包智慧大棚的种植户，郭文波享受到了现代农业发展红利。

红利的背后是寒亭区立足现代国家现代农业产业园等重点园区，积极探索“大数据+品牌农业电商”的智慧新模式。智慧农业设施一次

性投入大，一般个体种植户有心无力。关键时刻，产业园创新利益联结增收机制，引入示范带动能力强、项目科技含量高、联农富民作用大的龙头企业建设设施大棚，吸纳种植户承包经营，种植户与企业签订生产销售合同，统一品牌销售。

潍坊郭牌农业科技有限公司是首批进驻的企业，也是全省首个获得出口许可的西瓜品牌。因品质高，今年头茬西瓜更是卖到了每斤30元。“现在与我们合作的种植户有300多户，年均收入达到20万元以上。”公司副总经理杨猛说。

“为进一步提升西瓜上市后的核心竞争力，我们正在产业园内安装全国首个西瓜无损分拣系统。”郭牌农业质量检验副总经理杨珊介绍，分拣系统可以设置

糖分、含水量等不同的参数，消费者可以按照个人口味定制，以满足市场的不同需求。

企业扩大了生产规模，种植户增加了收益，利益联结给智慧农业发展带来动力。为吸引更多优秀企业进驻产业园，寒亭区还推出了一系列优惠金融政策。第一年进驻，企业和种植户只需要交纳25%的大棚款，其余75%可申请低息贷款。截至目前，产业园已引入郭牌、俊青、小乐等12家示范带动能力强的龙头企业，与周边150家家庭农场、种植大户组成产业化联合体，带动2.6万户农民增收。

今年也是全省“重点工作攻坚年”，在“三个模式”创新提升这场攻坚战中，寒亭以“智”谋发展，用科技创新助力乡村产业振兴。
(张蓓 黄小龙)

异形南瓜 好种又好卖

南瓜一般是圆形、椭圆或扁圆形的。但是在四川威远县新场镇老场村农业生态园，南瓜却全是奇形怪状的。而这些南瓜正是因为奇特的外形，一亩地能有两三万元的收益。

在这个生态园里，南瓜有的一头大一头小长得像葫芦；有的扁平，周围全是一圈尖角，与齿轮一般，名曰飞碟瓜；还有的是一个盘形南瓜中叠着一个蛋糕似的小南瓜，取名香炉瓜；还有的像皇帝的帽子，名为皇冠南瓜；还有的一半黄一半绿，为福禄瓜；还有的像动物或水果，各具特色，让人目不暇接，惊叹连连。一位游客拿起一个金黄色南瓜，一头大一头小，大的一头长满了刺，酷似《水浒传》里的霹雳火秦明使用的狼牙棒，爱不释手地把玩着。

据农业生态园的负责人说，这些异形南瓜主要用于观赏、采摘和卖给孩子玩耍。完全成熟以后，只要不损伤可以保持几个月不会烂，用来装点房间也是不错的物件，还可以增长孩子们的知识。

目前，生态园的这些异形南

瓜每个卖价5元。按亩产5000个以上算，一个卖5元，每亩地产值达2万多元，这10亩地就能收入20多万元，还不算观赏产生的效益。

这种异形南瓜，播种、管理和成熟期都与一般南瓜相差无几，一般农户都可以种植，也算是简单好种、效益高的农业项目。

(来源：《山西农民报》)

