

样本 打造现代农业强市

老陈“淘麦”记

本报记者 范 娜



民以食为天。“吃”是一个亘古不变的话题，因为只有满足了吃吃饭这个最基本的需求，人们才有精力去想、去做其他的事情。

最近，在抖音上，就有一个名叫“老陈淘麦记”的用户，发布了许多关于割麦、粮食、农家饭的视频，受到粉丝的热捧。该用户的作品，能够勾起有乡村生活经历的人的乡愁，也能给没有去过乡村生活的人打开了解乡村的全新视角。

老陈何许人也？他为何要“淘麦”？他是何“淘麦”的？在“淘麦”之路上他又有何打算？7月14日，记者见到了老陈，听他讲述一个山里娃的“淘麦”故事。

家人一句话
走上“淘麦”路

老陈，本名陈鹏，1973年出生于万荣县汉薛镇一个小山村。步入社会后，他先后从事直销、卖抽油烟机、办辅导部、卖酒等工作，还给老板开过车、倒腾过二手车。2019年，他出众的能力受到一大型国有企业的青睐，被招人麾下，开始与“三农”打交道。

为何要“淘麦”？陈鹏笑言，是因为老母亲无意间说的一句话。

因为工作的缘故，陈鹏在家陪老母亲的时间比以前多了很多。“有一天，老妈在家蒸馒头，掀锅盖的时候她说了一句：现在的馍馍怎么没有馍味了。”陈鹏仔细思考后告诉母亲，那是因为现在买的面，没有原来在山里头的小麦磨的面粉的那种味道了。

老母亲无意的一句话，被孝顺的陈鹏记在了心上。

在国有企业上班时有很多下乡的机会，有时还要进山。山里没有饭店，陈鹏和同事就在老百姓家吃饭。2020年年初的一天，他们推开平陆山区一户院门的时候，这户人家的女主人刚好用柴火煮了一锅馍，锅盖掀开，一股馍香味扑面而来。

闻到那个味，陈鹏无比激动：“这就是我小时候很熟悉的馍味啊！”那天吃饭时，他一口气吃掉了两个半馒头，然后缠着那家人要买粮食。

后来，陈鹏在那个山村“淘”到了500多公斤小麦，磨成了面粉，给老妈送了回去。面粉没用任何添加剂，他怕老妈一个人吃不了，面粉蒸了，就给亲戚朋友都送了些。

谁知大家吃了这种面粉蒸的馍后都回味无穷，说：“老陈，你不妨把这个事好好做做。我们有个需求，但我们没时间，也没渠道去做。”

亲朋的一番话，让陈鹏萌发了去“淘”早地麦的想法。

说干就干，陈鹏利用工作间隙，设计了小包装，把“淘”到的早地麦磨成面粉，以每袋2.5公斤的包装在朋友圈里试卖，深受朋友欢迎，仅去年中秋节就卖出去几万公斤的面粉。

用早地麦磨的面粉为啥好吃，陈鹏总结道：“那是因为早地麦有两个特点，一是生长期比较长，播种早，收获迟，基本上需要八九个月。二是早地麦生长在山区，昼夜温差大，糖分、蛋白质的积累量比较多。”

早地麦的特点使得磨出来的面粉有馍味，但老百姓却都是按照普通价格出售，这让陈鹏深感惋惜。

在酝酿了一年多后，陈鹏决定辞职，全力以赴去“淘”纯早麦，卖能蒸出馍味的面粉。

销路待拓宽
宣传正发力

陈鹏选择了加盟山西省荣伯商务科技有限公司(以下简称“荣伯公司”)，来完成自己的“淘麦”事业。

陈鹏(右二)向客户介绍用纯早地麦磨制的面粉
本报记者 范 娜 摄

从去年开始筹备到现在，不到一年的时间里，陈鹏和他的团队跑了100多个山头，足迹遍布芮城、平陆、垣曲、闻喜、万荣、夏县。

定包装，定商标，之后陈鹏在微信朋友圈宣传他们的劳动成果——荣伯早麦面粉，同时开通微信公众号销售面粉。

在运城安家的东北人李女士在微信朋友圈看到后，联系陈鹏买了一袋面粉。李女士觉得口味不错，就主动在公众号买了一张年卡，给她远在东北的母亲买了一年的运城面粉。

“荣伯公司每个月25号磨面粉，第二个月5号前会把一袋10斤装的面粉快递到东北，1个月10斤，一年120斤，才500多块钱。”李女士说，在运城定居后，她很少回老家，只能通过这种方式寄托自己对老母亲的思念。

从万荣大山里走出去的牛先生在北京创业多年，他在朋友圈看到荣伯早麦面粉后，马上就买了一袋。几天后，他直接在公众号给自己买了一张年卡。

“这些面粉就是儿时的味道。离家这么多年我就想吃这一口，但是买不到家乡的这些东西。这下好了，找到‘组织’了。”牛先生高兴地说。

荣伯早麦面粉不但勾起了北方人对馍味的回忆，也收获了不少南方客户。

云南经营茶业生意的王女士经常往返于云南、运城和北京。云南是她的家乡，运城有她的商店，母亲跟儿孙生活在北京。尝了荣伯早麦面粉后，她央求陈鹏在运城找个人给她做一点馒头，她要去北京探望亲人。

“给长辈送的馒头已经吃完，很好吃，长辈喜欢，宝宝也很喜欢。”王女士给陈鹏发来信息，问手工酵面馒头需要提前几天预定，她下次去北京时还要再带一袋，觉得什么东西都没有这个好。

现在，荣伯早麦面粉已经销往全国各地，在北京、宁夏、广东、海南等地都有客户。山西省内如太原、临汾等的客户就更多了。

针对北方和南方不同的环境，陈鹏在包装设计上下了十分心。“因为这面粉没有添加剂，保质期短，又怕南方的高温和潮湿，所以销往南方的包装比较小，都是两斤装的，销往北方的都是五斤装的。”陈鹏说。

除了这些散户，还有一些车队、房地产企业、医院等，选择把荣伯早麦面粉作为逢年过节发放给员工的福利。

现在，消费者不但可以在微信公众号上下单购买荣伯早麦面粉，还可以在淘宝购买。

6月中旬，陈鹏又开通了抖音账号，发布他们在山村淘麦的所见所闻短视频。短短一个

月时间，他的抖音账号已经拥有了近6000名粉丝，发布了12个作品。

陈鹏说，现在抖音还在准备阶段，没有开通抖音商城。有很多粉丝发私信问面粉怎么卖。“我觉得等我们的作品累积到三百多个的时候再说吧，到时候我们已经跑遍运城三百个山村，宣传效果就差不多了。”

淘宝、抖音、公众号，有人咨询，有人购买，看起来热热闹闹，但陈鹏坦言，荣伯早麦面粉的销售情况并不太乐观。从某种程度上讲还在亏损。“在刚开始这很正常，我认为，做企业做品牌，都有一个过程，都要经过投资阶段、平衡阶段，最后才会有收益。目前我们就属于投资阶段。”陈鹏说。

一步一脚印
稳步做品牌

做荣伯早麦面粉，不是陈鹏一时头脑发热的选择，而是他经过深思熟虑后的决定。他有一个长期计划，准备期是两年。

“我必须有足够的理由去说服老百姓和消费者。在市场和老百姓中间，我只是个纽带，让上下游客户相信我，这需要有一个过程。”陈鹏说，在这条供应链上，消费者是下游客户。像抖音短视频，就是说服他们的一种途径，告诉他们面粉的原料从哪里来。他会和消费者会互动，通过这些作品，让他们从半信半疑，到深信不疑，再到成为荣伯早麦面粉的忠实粉丝。

而对于上游客户，即农户，陈鹏提高收购价，提高农户在粮食上的收入。“信任关系达成后，后期农户会把村里所有的相关农产品交给我们去销售。咱们也可以教会农户怎么包装，怎么销售，增加他们的收入。”陈鹏说。

陈鹏说，他“淘麦”主要有三个目的，第一是告诉消费者他们的原料从哪儿来。第二是与在外人员取得联系，让一部分在外务工人员也参与进来，助力家乡发展。第三是将来有一定的粉丝量后，好好发展一下烘焙类专用面粉，把这个空白给填上。

陈鹏在“淘麦”的时候，发现这样一种令人心寒的情况，因为早地麦的粮食少，往往是农民辛辛苦苦劳作一年，一亩地才挣100块钱，很多山里的农户干脆都不种了，把地荒着。陈鹏说，这种问题的主要根源就在于粮食的附加值太小，下一步，他就要在这些附加值上做文章。他认为，目前市场上烘焙类的面粉，就进

口和国产的一些品牌，一公斤面粉可以卖到35元—50元，咱们普通的面粉一公斤才能卖3.4元。咱们的面粉也是好面粉，只是没有人去细作和发展。

陈鹏正在根据市场调配，研究各种包装，包括烘焙类面粉的包装。

“现代人有两个特点，要么是忙得没空做，要么是压根不会做。我们要把用烘焙类面粉制成的食品，做的跟快餐一样，包装上写明制作步骤，放多少面粉，打几个鸡蛋，佐料放多少，一步一步教消费者烘焙。”陈鹏说，粉丝达到一定量之后，他们就要进入推广期了，那个时候推广起来效果会更好。

运城是农业大市，市委、市政府提出打造“运城面粉”“运城苹果”“运城蔬菜”三大区域公用品牌，打造现代农业强市。“‘运城面粉’大有可为，我们不但讲究面粉制作工艺，更讲究制作面粉的原料。相信在‘运城面粉’领域，我们一定会有一番作为。”陈鹏坚定地说。

手捧“淘”到的早地麦，陈鹏如获至宝。(资料图片)



NEWS 新闻速递

稷 山

为“三晋工匠”传技赋能

本报讯 为推进农村劳动力提升就业技能，弘扬工匠精神，争当“三晋工匠”“大国工匠”，7月14日，稷山县与运城市鑫育职业培训学校联合在清河镇清河村举办从事建筑行业农民工“砌筑工”职业技能培训，扎实推进技能培训提升民生工程，为乡村振兴提供有力的人才支撑。

此次培训，运城市鑫育职业培训学校紧密结合当前实际，讲解了房屋基本构造、常用块料、砌筑砂浆、砖墙的砌筑、混凝土空心切块砌筑、毛石墙砌筑及化粪池砌筑石基础等内容。培训注重实际操作技术和技能的讲解，并专门安排现场示范，以贴近实际、学以致用的方式，使学员实实在在感受到培训的实效性。

参加培训的农民工文仁杰开心地说：“以前只懂得些皮毛，这次参加技能培训，让我掌握了建房砌筑工的基本操作要领，以后能用到工作中去，非常实用！”

今年以来，稷山县以“人人持证、技能社会”和“技能运城”为抓手，紧紧围绕“培训一人、就业一人、巩固一户”的目标，优化培训资源，精准衔接各项工作环节，充分发挥技能提升培训在巩固拓展脱贫攻坚成果中的作用，让农民工掌握一技之长，增加劳动收入，并进一步将脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。(南崇俊)

闻 喜

召开在外人员座谈会

本报讯 近日，闻喜县人社局相关负责人一行到江苏省昆山市，召开闻喜籍在昆山创业务工人员座谈会，对该县获得省级外出务工人员服务站工作站的昆山服务站进行授牌挂牌，并与昆山市人力资源服务中心签订了劳务合作协议。

昆山服务站站长、龙鑫人力资源有限公司总经理鲁康喜汇报了昆山服务站工作开展情况，对建设、运营好省级外出务工人员服务站提出了初步规划。他表示，荣获省级外出务工人员服务站是荣誉，更是责任，今后将按照省、市、县的工作要求，团结带领昆山服务站一班人和广大务工人员，克服困难，扎实工作，努力把昆山服务站建设好，把在昆山的闻喜人、运城人团结好、服务好。

来自昆山8个企业近30名务工人员代表参加了会议。大家纷纷表示，感谢县人社局领导不远千里冒着酷暑前来慰问，也感谢昆山服务站成立以来给予的关心关爱，今后将立足岗位，勤奋工作，树立闻喜人在外的良好形象，一定要学技能、增本领、多赚钱，早日回报家乡。

闻喜县人社局相关负责人在会上对昆山市人社局长期以来对闻喜籍在昆山务工人员关心、帮助和支持表示感谢，希望以签订两地劳务合作协议为契机，加强在劳务输出、维权服务、人才引进等方面的深度合作，促进两地发展。他说，昆山服务站要在现有的基础上，按照省级外出务工人员服务站建设的要求，做好办公场所升级、务工人员统计、工作制度建设等各项工作，争做全市乃至全省一流工作服务站。同时，要大力宣传闻喜、推介闻喜，让更多的项目、资金、人才向闻喜聚集，为闻喜建设注入活力和动能。(康笃臣)

芮 城

持续打造创新生态

本报讯(记者 朱 姝)近日，芮城县政府第五次常务会议研究通过了《芮城县支持科技创新若干政策》，芮城县政府每年投入财政资金300万元以上，奖励各市场主体科技创新活动。会议表示，要全面规整各单位相关奖励性事项，合理匹配，统一口径，从整体上提高全县企业科技创新的积极性。

此次制定的《芮城县支持科技创新若干政策》是对创新生态政策体系的进一步补充和完善。奖励政策包含科技型企业认定、科技创新平台建设、科技成果转化、科技研发投入、重大关键技术攻关等10个方面内容，单个项目奖励额度最高达到200万元。

芮城县委、县政府坚持把创新驱动作为县域经济发展的核心动力，以科技创新为核心，以产业创新为重点，以人才制度创新和环境优化为保障，以体系建设为支撑，全力打造一流创新生态，为推进芮城高质量发展提供强有力的科技支撑。该县坚持党委对科技创新工作的统一领导，持续巩固扩大改革成果，加强顶层设计，完善政策体系，强化政策协同，形成目标一致、职责明确、协调配合的政策合力。

芮城以科技创新管理服务体制改革为切入点，率先在全市划转科技管理职能，设立县科技创新服务中心，为全市深化科技管理服务体制改革蹚出了新路。今年6月初，芮城县委、县政府印发了《关于打造一流创新生态的实施方案》《芮城县推动“111”创新工程支撑 引领高质量发展行动计划》。紧密结合芮城“两园四区”建设和打造六个百亿级产业集群经济工作总体布局，部署了16项具体明确的部门职责和重点任务。同时，芮城县委、县政府还成立了创新生态建设领导小组，县委书记、县长任双组长，切实加强对全县创新生态建设工作的研究谋划、制度设计、工作部署和推进落实，不断为政策转化为生产力提供制度性保障。

适应新需求 架好沟通桥

□朱 姝

买菜的时候，要看看是不是有机蔬菜；买馒头的时候，相对于颜色更白的，更愿意选择颜色稍暗的；买水果时，仔细检查上面农药残留多不多……相信这些购物时的小习惯，总有一些“命中”你的。这些看似不起眼的小习惯、小变化，其实代表了当下我们老百姓对于绿色、优质农产品需求的增长。

新需求增长的另一面，尤其是这两年受疫情影响，部分农产品销售遭遇“寒流”，陷入困境。

如何在生产和需求之间找到平衡点、减少市场剧烈波动影响？“淘麦”的陈鹏给了笔者一个新的视角，即从加快推动现代农产品流通业的角度去看供需的平衡。

俗话说：酒香也怕巷子深，好产品也需宣传好。陈鹏或带货直播，或短视频线上推广，或依托微信小程序、抖音等网络平台，发布实时货源信息，不断扩大销售覆盖面和市场知晓率，在他的早地小麦面粉营销上使出“十八般武艺”，实现农产品“最初一公里”到“最后一公里”的直接联通。

解决“卖难”问题，陈鹏正是抓住消费新变化、新特点，把握电商运作规律，开辟网上销售战场，在打通电商、流通、生产各环节痛点和堵点上下功夫，促进农产品既“卖得了”更“卖得好”。

从农产品流通更广阔的视野来看，加快农产品流通可以做的事其实还有很多。

比如，加大市场信息发布力度，瞄准市场需求安排生产，引导农民生产适销对路的农产品。陈鹏瞄准了市场上对于一口“馍馍香”的需求，准确发展出早地小麦面粉的营销定位，后期需求量不断加大后，可由此需求安排相关生产。生产者以消费者的满意尺度来配置生产资源，规划生产进度和调整种养结构。良种良法、清洁生产、绿色生产，随后提升农业产业规模化程度以实现高效生产，在此基础上加强品牌建设，大力发展绿色优质农产品。

比如，强化市场体系建设，加强农产品产地市场建设，特别是田头市场建设，提升农产品流通能力与效率，提升产地市场农产品商品化处理能力。放在陈鹏这里，应不断加强面粉

产品的仓储管理能力，蔬菜、水果产业发展中则应不断加强产地冷链设施建设，推广适度规模的产地贮藏保鲜设施等。

再比如，创新农产品流通方式。推动农产品电子商务发展，鼓励发展订单农业，探索拍卖交易模式。积极推进农社、农企、农校对接，通过多种方式促进产区和销区、基地和市场形成稳定的购销关系。

当然，在加强农产品流通体系建设的同时，我们还需对特色产业产业的发展多一点的耐心和定力，特色产业产业形成产业优势，需要一个长期的过程，心急吃不了热豆腐，浅尝辄止，只能适得其反。

最后，笔者衷心地希望“淘麦”的“陈鹏”更多一点，实现农田到餐桌的沟通桥更通畅一点。

