

一颗西瓜的“出圈之路”

——盐湖区禹润农业的产业升级样本

本报记者 韩维元

今年3月25日至28日,博鳌亚洲论坛2025年年会在海南博鳌举行。来自全球60多个国家的政商学界汇聚一堂,围绕“在世界变局中共创亚洲未来”的大会主题共商发展大计。在这次全球瞩目的国际大会上,运城市盐湖区禹润农业发展有限公司携明星产品“禹润西瓜”亮相年会,禹润农业作为“服务保障博鳌亚洲论坛2025年年会战略合作伙伴”向世界递出了农业新名片。

对于一个只做西瓜单品的农业公司来说,能够在如此重要的国际平台亮相,无疑是自身品牌和实力的证明。能够成为博鳌亚洲论坛的战略合作伙伴,禹润农业背后走过了怎样的心路历程?其凭借的核心理念、核心模式是什么?其中又蕴藏了怎样的智慧与决策?

“只做单品”的“禹润理念”

夏末秋初,走进禹润农业山西大同基地,翠绿瓜藤肆意舒展,一个个裹着深绿条纹的西瓜藏于叶间,圆润的轮廓透着新鲜的光泽。瓜农们手持剪刀,熟练地挑选成熟西瓜。

“以前种瓜凭感觉,结多少、甜不甜全看天。现在跟着禹润农业学技术,什么时候种植、什么时候授粉、什么时候控水,都有标准流程,亩产比以前提高三成,甜度最少增加2个点。”瓜农们捧着刚刚采摘的西瓜笑着说,“跟着禹润种西瓜,不怕不会卖,更不担心卖!”

其实,禹润农业的发展之路并非一帆风顺。2013年,做农资亏欠200多万元的樊志强投身西瓜种植,从选种、育苗、授粉做起,种植面积从几十亩扩大到800多亩,成为当地的种瓜专家。但他发现,西瓜虽然种好了,但销售却是个大问题。“每年西瓜价格都不稳定,很多时候都是客商说了算,使我萌生了做销售的想法。”禹润农业总经理樊志强回忆说。

说干就干。樊志强上网查资料,学习销售,辗转上海、广州、北京等城市了解西瓜市场,参加各类农业展销会,向专家学习。“以前我们的西瓜愁销路,通过跑市场,我们逐渐建立起自己的西瓜销售网络,变成了西瓜不够卖。”樊志强说。

为了延长销售时间,2016年开始,樊志强把主要精力放在西瓜种植基地的建设上,通过“跨域种植+季节衔接”逐步实现全年供应,让“卖好瓜”不受季节限制。不同于反季种植,禹润农业根据全国气候差异,在云南、广东、海南、山西、甘肃、宁夏、内蒙古等地布局当季种植基地:云南基地3月至4月上市早春

“全产业链”的“禹润服务”

走进禹润农业运城基地的技术服务中心,智能监测系统实时传输土壤墒情、空气温湿度数据,专家根据数据远程调整灌溉施肥方案;实验室里,每批西瓜的糖度、硬度、农残指标都要经过严格检测,达标后才能进入市场;培训教室里,最新的《西瓜标准化种植手册》被翻得卷了边,每月两场的技术培训会总是座无虚席。

“要实现西瓜产业的全链升级,就必须在每个环节做足基本功。”樊志强介绍说,为保障西瓜品质品牌,禹润农业首创“高品质西瓜全产业链服务”模式,覆盖品种选育、土壤检测、技术管理、冷链物流、品牌销售七大环节。

在品种端,禹润农业联合北京市农林科学院蔬菜研究所等机构,成功试种

“京美2K”等特色品种,实现“小而巧”西瓜的差异化竞争;在销售端,构建了以连锁商超、水果连锁店和大型水果市场为主的“三层市场网络”。

为了实现“种好瓜”,禹润农业将“技术引领”贯穿于西瓜种植全流程。产前,农业专家团队会根据不同产区的土壤特性、气候条件,筛选适配的优质品种。例如,云南基地气候湿热,专家团队便筛选耐湿热的早熟品种;新疆基地干旱少雨,就侧重耐旱、高糖度的晚熟品种,从源头上确保“种好出好瓜”。

产中阶段,禹润农业组建的一支由12名专家组成的技术服务团队活跃在田间地头,他们定期深入各地,为会员瓜农开展面对面培训,将最新的种植技术和管理经验传授给瓜农。

为了让技术指导更加便捷高效,禹润农业还开发了线上技术指导平台。会员瓜农只需通过手机,就能随时随地查看种植要点、提交生长过程中遇到的问题。专家团队会以“秒级响应”的速度,为瓜农提供精准的解决方案。

“不同市场需求不同,超市更喜欢品相周正的精品瓜,批发市场更看重性价比,我们会根据会员的瓜型、甜度分类对接,让每颗西瓜都找到最合适的买家。”樊志强表示,通过“高品质西瓜全产业链服务”模式,对西瓜的品种选择、土壤检测筛选、西瓜成长时期技术管理、采收时期注意事项和西瓜包装等方面进行严格管控,确保优质禹润西瓜走出田间地头、走进千家万户。

通过全产业链服务,禹润农业西瓜种植基地实现了从南到北、由东至西全覆盖,销售时间也实现了从年初到年末的跨越,真正实现了“种全国”“卖全国”“全年种”“全年销”。

数据显示,2025年以来,禹润农业销售西瓜已达5000万公斤,销售额超过1亿元。“通过制定全国统一的市场标准和行为准则,打破地方保护主义和区域壁垒,确保商品、服务、要素等在更大范围内自由流动。”樊志强的话,道出了“带领会员种好瓜”的深层意义。

“生态共享”的“禹润探索”

从田间到舌尖,从传统种植到智慧农业,禹润西瓜的“出圈”,正是现代农业转型升级的生动写照,禹润西瓜产业的壮大,承载着科技兴农的澎湃动能,也映照着乡村振兴的无限可能。

在盐湖区冯村乡,会员李建国的故事颇具代表性。5年前,他还是个靠种玉米糊口的农民,加入禹润后,不仅学会

了标准化种植技术,还通过公司对接的市场,实现了将20亩西瓜卖出30万元的年收入。“现在我带动周边8户人家成为会员,大家一起学技术、闯市场,村里盖新房、买新车的越来越多。”李建国的话里,满是对生活的憧憬。

这种共赢效应还延伸到了省外。在云南西双版纳的合作基地,当地农户郭明春通过成为禹润农业会员,不仅学到了搭架种植、精准施肥等技术,还借助禹润的市场网络,让自家西瓜卖出了过去两倍的价格。“禹润不光带我们赚钱,还教我们本事,现在我也是村里的‘技术能手’了。”郭明春笑着。

为进一步扩大“买全国”“卖全国”的“禹润朋友圈”,从2022年开始,禹润农业成立了禹润西瓜俱乐部,这一举措为瓜农提供了“保姆式”服务。瓜农加入俱乐部后,从前期大棚规划,到种植过程中的耗材使用、技术指导,再到最后的产品收购和销售,都能得到禹润农业的全程支持。

目前,禹润农业在全国的会员已超2000户,直接提供就业岗位3000余个,许多外出务工者看到家乡西瓜产业的发展机遇,纷纷返乡加入“种瓜大军”,为乡村振兴注入了新的活力。

运城作为农业大市,随着传统农业向现代农业加速转型,一支由14万余人组成的有文化、懂技术、善经营、会管理的新农人队伍不断壮大,迫切需要一个自律性社会组织来进行管理和服务,发挥联系政府相关部门、促进相互交流与合作的桥梁、纽带作用。

6月14日,运城市新农人协会成立大会暨第一次会员大会举行,樊志强当选为运城市新农人协会会长。“作为理念创新的先行者和乡村活力的焕新者,运城新农人将带着新技术、新业态、新思想、新风尚,肩负乡村产业发展和乡土文化传承重任,为沉寂的乡村注入全新生机与活力。”樊志强在运城市新农人协会成立大会上表示,运城新农人将带着新思维、新视野回归乡土,用市场化的理念、工业化的思维、信息化的手段,搭建一二三产融合发展的桥梁和纽带。同时,通过“禹润理念”“禹润模式”“禹润经验”,推动运城更多农产品走向全国。

从“种得好”到“卖得好”,从“买全国”到“卖全国”,从“卖产品”到“卖理念”,禹润农业用5年时间走出了第一条“单品引爆市场、科技赋能全链、生态共享价值”的产业发展新路径。禹润经验印证:在农业现代化的浪潮中,“精专”比“广博”更具生命力,“开放共享”比“单打独斗”更可持续。

创建新时代党建引领基层治理示范区

凝聚党建“向心力”

本报记者 董战轩 通讯员 曹文娟

构筑百姓“幸福圈”

村干部在岗值班,最大限度保障村民随时“找得到人、办得了事”。

与此同时,赵家庄村还通过构建完善网格管理体系,实现大事小事全情全“兜住”。网格员每日巡查走访,摸底“哪家有难处、哪家有需求”,并第一时间掌握、上报并协调解决,让村民在家门口就真真切切地感受到党组织的力量。“基层事无小事,桩桩件件都连着民心。”赵家庄村村干部李海刚说,“无论是生活琐事、情感纠纷,还是邻里矛盾、经济债务,甚至是土地纠纷、产业发展,只要找到网格员、村干部,我们都一管到底!”

网格化管理与村“两委”干部带班制度无缝衔接,在赵家庄村构建起全天候响应、全覆盖服务的民生保障网。

基层治理效能提升,凝聚了民心,更激发了干事创业的热情。在赵家庄村党总支“兜底”保障下,村民发展信心倍增。赵家庄村成立农村集体经济工作小组,由赵家庄村党总支书记兼村委会主任赵二雷牵头负责,其余班子成员和70余名党员分片包干,责任到人,协调相关部门,积极争取项目资金,按照“北工、南农、中商贸、西物流”发展战略,积极实施巷道硬化、小学校园提升改造、天然气入户等17项惠民工程,使村容村貌焕然一新,农村集体经济经济发展底气更足。“唯有全村党员干部心往一处想、劲往一处使,才能把群众的事情做好。”赵二雷告诉记者,“我们村所有的党员干部将坚持做好人民的‘服务员’,持续提升基层治理水平,带动更多村民增收致富,在推进乡村全面振兴火热实践中争先创优、勇立潮头。”

夏县夏都温泉社区

党建引领奏响基层治理“和谐曲”

本报讯(记者 孙雄)今年以来,夏县夏都温泉社区锚定“一城两区三门户”目标和思路,结合实际,以打造“新夏都·群治理”基层治理品牌为重点,坚持党建引领基层治理,积极探索创新治理模式,不断提升群众的满意度和幸福感。

党建引领,筑牢基层组织战斗堡垒。该社区组建“两委”带头、党员示范、志愿协同”服务矩阵,开展“社区吹哨 党员报到”行动,凝聚治理能力,举办“文明集市”,传递文明新风,创办社区媒体宣传平台,通过“党建引领+媒体融合+全民参与”模式,助力社区治理提质增效。

红色阵地,赋能党群服务提质增效。该社区依托党群服务中心和新时代文明实践站,打造“社区会

客厅”综合服务体系,提供“5+2”全天候服务模式,实现居民活动和业务办理“365日不打烊”。坚持志愿服务赋能治理,组建志愿服务小分队,让阵地火起来、民心暖起来。

志愿服务,赋能基层社会治理现代化。该社区创新实施多元化志愿服务,打造全龄友好型社区。一是打造“社区带娃”模式,统筹资源开设假期托管班,提供课业辅导、兴趣课程和文体活动,破解寒暑假“带娃难”问题。二是打造“幸福夕阳”模式,开展为老年人提供义诊、义剪、健康科普及文娱活动;组建“两委”干部+网格员”双包联小组,对独居老人实行“周探访”制度;组建“低龄老人”志愿服务队,积极探索“低龄服务高龄”互助养老服务实践。

临猗县樊家营村

“七月黄”乘“柿”而上

本报记者 董战轩 特约通讯员 闫豪杰

眼下的郇阳大地,秋意渐浓,硕果飘香。在临猗县角头镇樊家营村,早熟柿子“七月黄”迎来采收期,清甜的果香从田间地头一路弥漫到收购网点。种植户们忙着采摘、分拣、包装、销售,丰收的喜悦溢满乡村每个角落。

在樊家营村柿农张宗丽的柿园里,柔和的阳光透过枝叶洒在金黄的果实上,这些三四年树龄的柿子树,虽不算粗壮,却挂满沉甸甸的柿子。“我种了3亩‘七月黄’,这个品种易管理、产量高,亩产轻松过万斤。”简单的话语中,尽显张宗丽对“七月黄”柿子的认可。

“七月黄”柿子,因其通常在农历七月成熟而得名。它不仅外形圆润饱满、色泽橙黄诱人、口感脆甜多汁,还兼具清热解暑、生津止渴的作用。此外,与普通柿子相比,“七月黄”上市较早、货架期长,且易管理、产量高。这些优势使得“七月黄”在市场中颇具竞争力,日渐成为广大柿农心中的“致富果”。

在樊家营村柿农张宗丽的柿园里,柔和的阳光透过枝叶洒在金黄的果实上,这些三四年树龄的柿子树,虽不算粗壮,却挂满沉甸甸的柿子。“我种了3亩‘七月黄’,这个品种易管理、产量高,亩产轻松过万斤。”简单的话语中,尽显张宗丽对“七月黄”柿子的认可。

“七月黄”柿子上市,标志着樊家营村柿子产业全年产销工作正式开启。樊家营村柿子种植历史悠久,经过多年培育和发展,目前,该社区所产柿子囊括了“火棘”“阳丰”等多个优质品种。从早熟的“七月黄”到中晚熟的各类品种,樊家营村不仅实现了“四季柿香盈市”,更让柿农们的“钱袋子”鼓了起来,村集体的“家底子”厚了起来。



9月1日,万荣县光华乡汾河滩谷田里,一穗穗金灿灿的谷穗饱满低垂。近年来,光华乡立足区位优势,积极调整农业产业结构,引导农民发展谷子种植等“特”“优”农业,为推动乡村产业发展、推进乡村全面振兴注入新活力。特约摄影 张怀心 摄

市疾控中心发出“三减三健”倡议

培养健康生活方式 筑牢家庭健康基石

食盐摄入量不超过5克。生活中,我们可以使用“限盐勺”来控制盐量,用葱姜蒜、香醋、香油来调味,既能保证口感,又能减少盐的摄入。

减油:清淡饮食,轻松生活。油吃得过多,会导致肥胖、血脂异常、脂肪肝等健康问题。成年人每天烹调用油应控制在25克至30克。与其顿顿大鱼大肉,不如多吃蔬菜、水果、粗粮和豆制品。烹饪方式也可以“换个思路”,蒸、煮、炖、凉拌,都能保留食物的营养和原味,还能避免摄入过多油脂。

减糖:甜蜜背后,隐藏风险。生活中,饮料、糕点、糖果深受孩子们喜爱,成年人也常常离不开奶茶和零食。但过多的糖分不仅让人发胖,还会损害胰岛功能,引发糖尿病,甚至增加心血管疾病风

险。建议每人每天摄入添加糖不超过25克,多喝白开水、淡茶,少喝含糖饮料,用水果代替高糖零食,既解渴,又营养。

健康口腔:一口好牙,幸福常伴。俗话说:“牙好,胃口就好。”口腔健康不仅关系到饮食,更关系到全身健康。每天坚持早晚刷牙,饭后漱口,每年定期检查口腔,可以有效预防龋齿和牙周病,尤其是孩子和老人,更需要家人的关心与提醒。

健康体重:管住嘴,迈开腿。体重管理是预防慢性病的重要一环。超重或肥胖,会明显增加糖尿病、高血压、心脏病的风险。健康的体重指数(BMI)应保持在18.5至23.9之间。保持健康体重的秘诀就在于“吃动平衡”。饮食要多样化,少吃油腻食物;运动要规律化,每天坚持快走、慢跑、跳绳,或者饭后散步。

减盐:淡心安,血压稳健。盐,是餐桌上必不可少的调味品,过多的盐不仅会导致高血压,还会增加心脑血管和骨质疏松的风险。专家建议,每人每天

健康骨骼:强筋健骨,行稳致远。骨骼健康是支撑一生的基础。青少年正处于生长发育期,要多参加户外活动,多晒太阳,促进维生素D的合成。中老年人要注意补钙,适量摄入牛奶、豆制品等含钙食物。适度运动,如太极、散步、拉伸,可以增强骨骼韧性,预防骨质疏松,让身体“硬朗到老”。

“三减三健”不是口号,而是点滴行动。少放一勺盐,少吃一块炸鸡,少喝一瓶饮料;每天坚持刷牙,每周保持运动,每年检查一次牙齿或骨密度……这些简单的小事,汇聚起来就是家庭的健康屏障。让我们以“全民健康生活方式日”为契机,把“三减三健”融入日常生活。培养健康生活方式,筑牢家庭健康基石,共建健康运城、幸福运城。(运城疾控)