

# 活跃乡里的“土豆 CEO”

湖北省恩施土家族苗族自治州出产的富硒小土豆深受消费者喜爱。一颗土豆不仅带火了乡村游，也催生出一个新职业——土豆经纪人，他们在种植户与消费者之间架起桥梁，为村民带来经济效益，为消费者送去地道美食。

恩施州咸丰县小村乡田坝村村民席印海就是一名土豆经纪人。他大学毕业工作一年后辞职返乡创业，种植过有机蔬菜，做过电商和直播带货。尝试过多种行当后，他最终将目光聚焦在土豆上，即恩施人俗称的“洋芋”。

在席印海看来，土豆经纪人就是“土豆 CEO”——他们负责在村子里发展土豆种植业，一头不断拓宽销路和市场，一头带着农民不断提升田间管理水平。

恩施土壤肥沃、富硒，独特的生态环境造就了以“马尔科”品种为代表的恩施土豆“绵而不糊，粉而不化”的品质。但受制于交通及销售渠道等因素，恩施土豆曾一度“身在深闺无人识”。

席印海说：“我从小就跟着长辈们种土豆。我想把这个‘土疙瘩’运出山，让更多人品尝它的美味，也让种植土豆的父老乡亲有一笔稳定的收入。”

自2019年4月起，席印海开始在咸丰、利川等地的村村寨寨收土豆。4年多时间，他走过的国道、省道、乡道、村道不下50万公里。“收购来的土豆集中运送到武汉市的仓库里，按照大小、品质进行分级后，推向武汉的各个商超。”席印海说。

土豆经纪人这个职业，并不简单轻松。对土豆进行分级的环节，席印海就摸索了大半年，刚开始他拿不准土豆的重量和品质。为了练习眼力，席印海坐在土豆堆里，一个土豆一个土豆地称。那段时间，他每天大约过手5000多个土豆。

经过历练，席印海分拣土豆的技能越来越娴熟。“现在摆在我面前一堆恩施土豆，我一眼就能分出是什么品种、属于哪个等级。”席印海说。

“看、闻、掂、切，每一个看似普通的动作都是经验的累积；一亩方田、一次展会、一个平台，每一个细小的环节都暗藏着商机。”席印海表示，一名合格的土豆经纪人既要有眼力也要有眼光。

为了发展土豆产业，席印海带领村民建立种薯繁殖基地、发展万余亩种植基地、申报“富硒土豆”认证。“从2023年初开始，我们通过‘公司+村集体+农户’模式发展壮大土豆种植业。”席印海说。

如今，土豆经纪人已经成为带动农民致富的重要力量。他们活跃在种植户身边，发挥着连接生产与市场的纽带作用，提高了抵御市场风险的能力。

为确保农民种植的土豆能够及时销售出去，席印海带着团队寻找新的销售渠道，比如，生鲜超市、电商平台等。

“我们种植的土豆先后在昆明、青岛等19个城市的生鲜商超上架。”席印海表示，他们还在上海、杭州等地建立了仓库。

独木不成林。多年来，席印海先后带动恩施市沙地乡柳池村土豆种植大户柯兴敏夫妇、建始县高坪镇大堰塘村党支部书记王德炎等10余人也都成为土豆经纪人。

“与席印海合作后，土豆的销售更旺了。”王德炎说。

一说起土豆，柯兴敏夫妇就喜不自胜：“种植土豆10多年，价格从一斤5角到最高时一斤3元，土豆身价倍增，我们的收入也跟着倍增。”

“作为土豆经纪人，不能只看见一个土豆，得看得见一条产业链。”席印海认为，土豆经纪人的任务远不止把土豆卖好，更大的职责是带着村民把土豆卖得更长久。

新春刚过，席印海又敲定了新的任务单——与科研院所等合作研发土豆加工、去皮、保鲜工艺，打破“土豆只能在6至10月购买”的时间局限，让消费者全年都能吃上新鲜高质的有机土豆。

席印海还有一个更大的目标。“希望通过旅游发展，带动村里其他产业，创造更多就业、创业机会，吸引更多年轻人回村。”他说。

席印海表示，未来，随着乡村振兴战略的深入推进，我国农业规模化、标准化、产业化程度将不断提升，对经营管理人才的需求也将持续提升。他坚信，像他这样的经纪人将迎来更加广阔的职业前景。

(董庆森 柳洁)

## 安徽省怀宁县：“小黄鳝”游出“富民路”

春节期间，安徽省安庆市怀宁县石牌镇保湖村养殖的黄鳝，每公斤80元的价格在市场上还供不应求，养殖户们赚得盆盈钵满，个个脸上洋溢着幸福的笑容。

初春时节，走进“怀宁县黄鳝养殖第一村”——石牌镇保湖村，只见一排排铺满水草的网箱，漂浮在水面上；一方方布满网箱的鱼池，连绵数里，铺展别具一格的田园乡村美丽画卷。村民汪结琴划着小船，在一方鱼池中忙着整理网箱。汪结琴高兴说：“我家共有1000多口网箱，这两年的行情都非常好，每年的总收入都能超过100万元。”

据保湖村党支部书记汪祝燕介绍，2011年，保湖村依托村内丰富的水面资源，开启“网箱养鳝”模式。这几年，黄鳝养殖规模不断扩大。保湖村村民汪结春是保湖水产养殖专业合作社的“掌门人”，在他带领下，村里8人加入合作社，通过土地流转方式，与邻村协商，扩大黄鳝养殖面积。目前，该合作社“网箱养鳝”超过200亩，成品黄鳝主要销往江浙沪地区，每年总销量30多万斤，每斤售价35元，旺季可达到每斤40元，年销售额达1000万元。

看着自己连片的网箱，汪结春说：“黄鳝养殖对水质的要求比较高，我们保湖村坐落在皖河河畔，水资源比较丰富；另外，这个产业对劳动力要求不高，只要身体健康的都能够完成各项养殖工作，而且效益可观，形成规模之后，销售不愁。”

“我现在在家门口干活，经常在这里上班，一年收入两三万块钱，也能照顾家里老人和小孩，感觉挺好的。”保湖村村民汪传龙高兴地说。

为了做足“水面经济”文章，石牌镇对村民养殖场地、用水、用电、排灌等方面进行协调，让村民安心筹建养殖场所；在技术方面，水产技术人员走进田间、深入养殖水塘，和水产养殖户一起攻关，解决水产养殖方面的问题。“养殖是一门技术活，光靠激情蛮干，一拥而上是不行的。前几年，附近一位村民看到水产养殖有钱赚，热情高涨，便投入巨资建造了养殖场，一年下来，亏了不少，特种养殖不懂技术是不行的。”石牌镇副镇长董杨根如是说。

据董杨根介绍，目前，石牌镇保湖村养鳝面积达960亩，投放量4.8万箱，年产黄鳝150万斤，产值超过5000万元。

“下一步，我们将加大科技服务力度，在全镇大力推广水产养殖技术，形成‘田里种稻，田间水塘养殖’的特色模式，为促进农民增收持续用力。”怀宁县石牌镇党委副书记、镇长周阳海表示。

(钱续坤 朱能干)

## 图片新闻

### 山西运城：“晋南粮仓”春耕春播拉开序幕



3月2日，夕阳下，农机手在山西省新绛县泽掌镇泽掌村加紧平整土地春耕春播。田间一派繁忙，农民们投入到抢抓农时平整地、清除杂草、春灌春洗、管护果树春耕春播备耕热火朝天劳作中。

农历龙年二十四节气“惊蛰”已过，在“晋南粮仓”山西省运城市，春耕备耕拉开序幕，田野、田园、

高新生 摄

### 山西省启动“农资忽悠团”整治百日行动

当前，正是春耕备耕的关键时期，也是农资销售的高峰期。为打击“农资忽悠团”，持续保持农资打假高压态势，近日，山西省启动“农资忽悠团”整治百日行动，切实维护农民权益，确保农业生产安全。

据悉，此次专项整治行动坚持问题导向、深挖严查、标本兼治、打防结合，坚决铲除“农资忽悠团”滋生土壤，同时以百日行动为抓手推动全省农资打假工作走向深入。

具体措施：一是紧盯重点保春耕。围绕种子、农药、肥料、兽药、饲料等农资，聚焦肥料养分含量不足、农(兽)药隐性添加等问题，严厉打击制售假劣农资坑农害农违法犯罪行为。二是紧盯隐患强巡查。采取监督抽查、飞行检查、暗查暗访等多种方式，着力查找问题隐患，确保农资市场规范运营，让农民用上放心种、放心药、放心肥。三是紧盯网络强监管。全面开展网络农资打假活动，督促电商平台切实履行责任。逐一核实农资电商的资质身份，建立健全合规经营者名录。四是紧盯质量强抽检。有计划地开展农资质量监督抽查工作，加大监督检查频次，提高监督检查效率，及时发布农资消费警示信息。五是紧盯案件重查处。对于巡查检查、监督抽查、群众举报等发现的违法违规线索，加大执法查处力度，查处一批违法案件，严惩一批不法分子，公布一批制假售假典型案例，震慑制售假劣农资不法行为。六是紧盯普法抓宣传。多渠道宣传农资打假治理成效，普及农资法律法规和打假维权常识，推广安全用药和绿色防控技术，提高农业生产主体识假辨假和依法维权能力。据《山西经济日报》