



编 辑：蒋 文

终审编辑：田 春

<https://www.cnfin.com/>

客服热线：400-6123115



内容摘要：

- 让基层百姓收获更多幸福感——2025年文化科技卫生“三下乡”综述
- 一朵“超长待机”的油菜花如何催生多元价值？
- 年销超4亿 科技加持下的喀什林果香飘全国
- “运营乡村”，乡村CEO走向“留得久”
- 江西农产品电商的“赣”劲之路

目录



本期关注3

让基层百姓收获更多幸福感——2025 年文化科技卫生 “三下乡” 综述 3

共绘乡村蝶变新画卷 5



现代农业8

一朵 “超长待机” 的油菜花如何催生多元价值？ 8

全南：以 “品” 立农，以 “智” 兴业 11

年销超 4 亿 科技加持下的喀什林果香飘全国 12



人才振兴 14

“运营乡村”，乡村 CEO 走向 “留得住” 14

山西寿阳以人才强县实践激活县域发展新动能 22



产业振兴 24

江西农产品电商的 “赣” 劲之路 24

大巴山深 “草木香” 28

冬日沙海边，瓜果满枝头 31



一周回顾 32

政策动向 32

地方动态 33

让基层百姓收获更多幸福感 ——2025 年文化科技卫生 “三下乡” 综述

春风化雨润沃土，倾情深耕暖民心。2025年，文化科技卫生“三下乡”活动在全国各地深入开展。活动紧紧围绕农村基层实际需求和农民群众所思所盼精准发力，创新组织方式与活动内容，致力让基层真正得实惠，使广大农民群众收获更多幸福感。

推动优质文化资源直达基层

2025年7月23日，中央宣传部和宁夏回族自治区党委、政府联合主办的2025年全国文化科技卫生“三下乡”集中示范活动在宁夏青铜峡市举行，为当地农民群众提供政策宣讲、文艺演出、科学普及、医疗义诊、农技推广、法律咨询等服务。

坚持以社会主义核心价值观为引领，“三下乡”着力推动优质资源直达基层，让广大人民群众共享发展成果。

补齐短板，增强基层公共基础设施辐射能力。2025年7月24日，2025年全国文化科技卫生“三下乡”（湖南省）集中示范活动在岳阳华容县团洲乡希望新村举行。国家广电总局和湖南省有关方面组织了广电惠民服务、优秀视听节目捐赠等一系列活动。

“十四五”以来，国家发展改革委通过实施文化保护传承利用工程，累计安排近23亿元，积极支持边境地区省份智慧广电设施和“三区三州”市级广播电视基础设施建设，推动重点地区广播电视基础设施条件和广电智慧化水平显著提高。

文艺活动蓬勃开展，品牌效应日益凸显。2025年8月，“村歌嘹亮”2025年全国集中展演在内蒙古鄂尔多斯市举办，来自全国31个省区市和新疆生产建设兵团的48支代表队、1000余名基层群众参与其中。“我们都是当地农牧民，唱这首歌时，我们怀着对家乡和生活的热爱，所以才会如此燃情。”《快乐村排》的演唱者巴达日胡表示。

铸魂育人、立德树人。教育部持续开展“小我融入大我，青春献给祖国”社会实践活动，每年组织全国高校1000余万名大学生围绕文化润心、乡村振兴等主题开展社会实践，为乡村发展注入青春动能。

在乡村田野播撒科学种子

“大豆玉米怎么收？小麦如何种？关键技术知识要掌握……”2025年9月28日，河南省许昌市鄢陵县花博公园内，科技工作者们用通俗易懂的话语讲解科学种植技术。

这一天，由中国科协和河南省委、省政府共同主办的2025年全国文化科技卫生“三下乡”（河南省）集中示范活动来到这里，为当地群众送上“科普大礼包”。

乡村要振兴，科技打头阵。近年来，70多个“科创中国”科技服务团动员1500余名院士专家深入农业生产一线；2000余个中国农技协科技小院扎根乡村开展科技服务……持续走深走实的科普服务，为乡村产业发展和农村居民科学素质提升增添动力。

“通过提升农村科普服务能力、推进科普资源落地应用、提高农业技术推广效率等举措，推动‘三下乡’活动内容更丰富、服务更精准、效果更持久。”中国科协相关负责人表示。

2025年以来，科协系统通过各具特色的“三下乡”活动，为乡村群众打开一扇扇科学大门，种下一颗颗创新种子——

在河北秦皇岛，农技专家“组团”走进花生种植基地，手把手为农户进行田间技术指导和现场演示，提供“一地一策”解决方案；

在广西来宾，科普大篷车将“移动科技馆”搬进大瑶山，互动体验展品和科普实验秀让山区学子沉浸式感受科技魅力；

.....

强化数字赋能，充分运用新技术新手段，拓展“三下乡”服务半径。

农业农村部着力打造“中国农技推广信息服务平台”线上主阵地，平台注册用户突破1000万人。创新开展“科技支撑大面积单产提升”等线上专题服务，打造“三下乡”技术大集线上品牌。组织全国40多万名农技人员和8000多名技术专家在线值守，实现“农民不出门，专家线上见”的服务新模式。

让健康帮扶“擦亮”乡村振兴底色

“专家们耐心地询问我的症状，提醒我定期筛查，这些专业建议让我心里踏实多了。卡莎莎！（彝语：谢谢）”

2025年11月4日，四川省凉山彝族自治州德昌县，2025年全国文化科技卫生“三下乡”集中示

范活动暨“名医走基层——志愿服务行”活动现场，彝族群众吉木尔洛拿着诊疗单，话语里充满感激。

健康，是乡村振兴的基础。国家卫生健康委将制度建设与专项帮扶相结合，持续推动“三下乡”活动“常下乡、常在乡、常惠乡”。

实施“万名医师支援农村卫生工程”；开展医疗人才“组团式”支援，覆盖西藏13家县医院及158家国家乡村振兴重点帮扶县人民医院……一系列暖心举措，将更多优质医疗资源送往基层最需要、资源最紧缺的乡村一线。

医务人员“赶大集”，健康服务“送上门”。2025年国家卫生健康委联合国家中医药局组建82支国家巡回医疗队，建立常态化巡回医疗制度，对接基层群众“真需求”。

基层医疗是医疗卫生体系的“网底”。国家卫生健康委有关负责人表示，依托“三下乡”等活动，我国农村医疗卫生服务体系日益完善，服务能力持续增强，县域内常见病、多发病就诊率超过90%。

下一步，国家卫生健康委将实施医疗卫生强基工程，在缩小城乡间、区域间、人群间服务差距上全面发力，力争到2027年实现紧密型县域医共体、紧密型城市医疗集团全覆盖。

促进乡村繁荣、增进农民福祉。“三下乡”活动开展30年来，文化育心激扬文明新风，科技赋能厚植发展根基，健康为民筑牢幸福底线，持续滋养着希望的田野……（新华社记者周玮、温竞华、李恒）

共绘乡村蝶变新画卷

民族要复兴，乡村必振兴。

始于之江大地的“千村示范、万村整治”工程，20多年来持续努力造就了万千美丽乡村，造福了万千农民群众。各地各部门有力有效运用“千万工程”蕴含的发展理念、工作方法和推进机制，不断绘就农业强、农村美、农民富的崭新画卷。

以人为本 带动乡村面貌展新颜

坐拥竹林石凳、闲庭院落，透过玻璃围墙如画山水尽收眼底……在山东省临沂市沂水县北黄家庄村，保留着石砌院墙等传统元素的北黄民宿总是一房难求，目前房间预定已经排到了2026年春

节假日。

这个让人心驰神往的村庄，过去环境一度脏乱差。近两年来，在当地党委和驻村第一书记徐文峰带领下，村里修路、清污、引水，基础设施不断完善。臭水塘变“寻鱼潭”，空心院变农家乐，荒村改变了模样，群众说起变化满脸笑意。

乡村建设水平，直接关系到亿万农民的生活质量。近年来，各地各部门以推进乡村全面振兴为总抓手，结合实际认真学习运用“千万工程”经验，从农民群众反映强烈的突出问题入手，改善农村人居环境，扎实推进乡村建设，广袤乡村美丽蝶变，吸引力与日俱增。

一手抓基础设施硬件，一手抓公共服务软件。

截至目前，我国农村卫生厕所普及率达到76%左右，农村生活污水治理率超过45%，行政村5G通达率超过90%，农村公路总里程超过464万公里，95%以上的村卫生室纳入医保……农民群众对美好生活的向往，被一项项民生政策、一件件民生实事托举，汇成中国式现代化的温暖底色。

“许多村庄通过环境整治，告别了脏乱差，提升了颜值，游客多了，农村群众的钱袋子也鼓了，实现了村美、村富，实现了共赢发展。”农业农村部副部长麦尔丹·木盖提说。

农业更强、乡村更美，广大农民的幸福成色也更足。2025年前三季度，我国农村居民人均可支配收入17686元，比上年同期实际增长6%。

鼓了口袋，还要富了脑袋，提振农民精气神。

近年来，各地活学活用“千万工程”经验，在补齐发展短板中创新乡村文明建设。从寓教于乐的“村讲”“村阅”，到活力满满的“村BA”“村跑”，从绚烂多彩的“村歌”“村晚”，到烟火缭绕的“村厨”“村咖”，一系列“村字号”活动如雨后春笋破土而出、蓬勃开展，增强了农民群众的首创精神、乡土认同和文化自信，彰显了精神文明与物质文明相互促进的繁荣景象。

因地制宜 学用“千万工程”经验蹚新路

冬日时节，云南省曲靖市会泽县白雾村党总支书记黄明昌和同事们走进家家户户，细致询问村民们一年的收入和生活情况。

“防返贫是底线任务，是持久战。”黄明昌介绍，白雾村为全村农户建立动态收入台账，每月定期入户摸排，年底重点了解收入达标、政策落实情况，确保返贫风险早发现早干预。

截至目前，这个村子脱贫人口人均年收入突破1.9万元，52户监测户全部稳定消除返贫风险。“我们将以学习运用‘千万工程’经验为引领，把监测帮扶抓得更实、产业就业做得更稳，让咱村

的日子一直往好里走！”黄明昌说。

白雾村的故事是个缩影。从一省一域走向全国，“千万工程”花开四野。近年来，各地各部门努力把握乡村发展规律，坚持立足实际、因地制宜，探索适合本地实际情况的乡村振兴发展路径——

有规划先行、有效统筹的清晰引导。江苏提升乡村地区规划管理水平，以宜居宜业和美乡村为重点，分层分类加快村庄规划编制工作，高质量完成超万个村庄规划编制。云南 12370 个行政村村庄规划编制完成后纳入省级国土空间规划“一张图”实施监管，做到“规划一盘棋、建设有章法”。

有促进城乡融合发展的优秀范本。上海将郊野乡村融入城市空间格局，创新提出“沪派江南”模式，集聚资源要素推动示范村建设，探索超大城市推进乡村全面振兴的现实路径。

有片区推进、协同共赢的生动实践。山东把距离相近、功能相容、产业相关、有发展潜力的若干村作为基本单元，顺应农村人口变化和村庄发展趋势，连片规划、连片建设，全要素推进“五大振兴”。

一把钥匙开一把锁。顶层设计更清晰、路径安排更精准、政策支持更有力……各地各部门创新运用“千万工程”经验，各具特色的模式、路径竞相涌现，扎实推进乡村全面振兴展现新气象新作为。

走深走实 推动乡村全面振兴取得更大实效

前不久，聚焦以“千万工程”牵引城乡融合发展缩小“三大差距”，浙江发布了一批标志性成果——

“县城—中心镇—重点村”发展轴、新一轮省级中心镇培育、“土特产富”全链发展、青年入乡发展、党建引领“共富工坊”建设、“扩中提低”改革、山区海岛县“1+3”帮扶机制、城乡一体融合高质量发展指数监测体系……

2025 年以来，浙江围绕“富民”统筹做好“强城”“兴村”“融合”三篇文章，推动共同富裕示范区建设取得明显实质性进展。

面向未来，加快农业农村现代化、扎实推进乡村全面振兴，必须推动学习运用“千万工程”经验走深走实。

“十五五”规划建议提出，学习运用“千万工程”经验，因地制宜完善乡村建设实施机制，分类有序、片区化推进乡村振兴，逐步提高农村基础设施完备度、公共服务便利度、人居环境舒适度。

踏上新征程，擘画新蓝图，谱写新篇章。

从实践中来到实践中去，各地各部门着力深入学习运用“千万工程”经验，不断健全推进乡村全面振兴长效机制。

提高村庄规划质量，完善乡村建设实施机制；开发农业多种功能，推动农村一二三产业深度融合；完善联农带农机制，促进农民稳定增收；持续推进移风易俗，增加乡村优质文化供给；以钉钉子精神解决好农村改厕、垃圾围村等问题……一系列务实举措正重塑乡村形态，改变乡村未来。

“十四五”收官在即，“十五五”新程将启。在真抓实干、持之以恒的火热实践中，发轫于之江大地的“千万工程”，必将在大江南北汇聚成澎湃的时代浪潮，为推动乡村全面振兴注入源源不断的动力和活力。（新华社记者王希、韩佳诺、叶婧、熊轩昂、许舜达、张宇琪）



一朵“超长待机”的油菜花如何催生多元价值？

近日，一片金色油菜花海成为成都市民冬日里的惊喜。这片油菜花海从 2025 年 12 月下旬便开始绽放，预计将持续到 2026 年 3 月底。

这片花田背后，是成都市农林科学院科研团队多年攻关的成果——“长花 100”早花油菜品种。它拥有普通油菜品种近 3 倍的花期，单季可持续绽放达 100 天。

“超长待机”背后的秘密

据成都市农林科学院科研人员介绍，普通油菜品种的花期之所以短暂，是因为它们的开花过程高度集中。一旦启动开花程序，便会在相对集中的时间内完成全部花朵的开放，然后迅速进入结实期。

“长花 100”采用了完全不同的开花策略，它是一种“分期分批”的智慧开花模式。这种品种的花芽分化时间被拉长，使开花过程变得渐进而持续。成都市农林科学院科研人员解释说：“它会一边开花，一边生长，最终高度达到一米七左右。”

目前这些油菜只有三四十厘米高，金灿灿的花蕊已经迎着寒风挺立，而新的花芽还在不断形成中。这种延长花期的策略不仅增加了观赏时间，还为植物争取了更多的光合作用机会。

选育“长花 100”的过程中，科研人员筛选了大量种质资源，寻找那些自然具有早花或长花期特性的材料。通过杂交、回交等育种手段，将这些优良性状聚合在一起，并通过多年多点的试验验证其稳定性。

除了开花策略的调整，“长花 100”还强化了抗寒性，使其能够在冬季较低温度下正常开花、正常结实，这也是实现超长花期的重要保障。

超长花期助力乡村旅游

“长花 100”的培育成功在乡村旅游、城市生态和农业生产等多个领域都带来了积极影响。

对普通人来说，寒冬赏油菜花或许只是一种新奇体验；但对天府农博园而言，却意味着实实在在的“人气”。“多出来几十万客流，你说这个品种好不好？”天府农博园农业产业部部长袁周平笑着说道。

“长花 100”的出现，使油菜花观赏期覆盖了从寒冬到早春的 3 个月时间，为乡村旅游创造了更长的收入周期。

袁周平介绍，以前客流高峰期集中在三月盛花期。而 2025 年首次规模化种植“长花 100”后，园区客流量也随着花期提前增长。“以前一、二月游客相对较少，但 2024 年情况完全不同。统计下来，一季度客流就突破百万人次。”

花期延长，给园区带来的不仅是客流，更是乡村消费的蓬勃活力。星巴克、海底捞等知名品牌将快闪店开到了花田旁；在油菜花海吃火锅，成为游客争相体验的“热门项目”。“依托花期延长的‘场景红利’，园区 2024 年引进了 27 家连锁品牌商家，新进驻的流动咖啡车数量较往年增长近 50%，实现了‘自然流量’向‘消费流量’的有效转化。”袁周平说。

从生态角度来看，“长花 100”在冬季和早春开花，为蜜蜂等传粉昆虫提供了食物来源。

养蜂人李师傅表示：“往年冬天蜜源稀少，蜜蜂只能依靠储备蜜维持生命。现在有了这片油菜花，蜜蜂可以外出采集花粉和花蜜，蜜蜂活力明显增强。”

对农业生产本身而言，“长花 100”虽然以观赏性为突出特点，但仍保持着良好的籽粒产量潜力。科研团队在研发这一品种时，就考虑到观赏价值与油料生产的平衡。

十年磨一剑的科研“长征”

“长花 100”的成功选育并非一蹴而就，而是成都市农林科学院油菜研究团队长达十年艰苦攻关的结果。

回顾育种历程，项目负责人付绍红感慨道：“我们最初只是发现一些材料具有早花特性，但随着研究的深入，我们意识到如果能将早花与长花期结合起来，可能会创造出一个全新的景观油菜类型。”

从最初的种质资源收集，到杂交组合设计，再到后代筛选和稳定性测试，每个环节都充满了挑战。

早期的一些试验材料虽然开花早，但花量不足；有些材料花期较长，但抗寒性差，无法适应成都冬季的气候条件。科研团队不得不反复调整育种策略，寻找最佳的性状组合。

为了加快育种进程，团队利用国际首创的油菜双单倍体诱导系技术，结合“异地加代”策略，中国不同地区的气候差异，一年种植两代油菜，将传统育种需要十多年的工作缩短至五年内完成，并经过5年左右的生产测试，才逐渐推向应用场景。

团队中科研人员李云回忆道：“每年春天和夏天，我们都要在试验田里进行人工杂交，上千个杂交组合，每个都要精心操作，确保成功。”

“最紧张的是开花期的观察记录，我们每隔一天就要统计一次开花数据，早上天不亮就出门，天黑才回家。”

十年的坚持终于换来了“长花100”的成功选育。这个品种不仅具有超长花期，还表现出良好的适应性，能够在成都平原的不同区域，甚至贵州、浙江、广东都具有稳定表现。

金色花海融入城市文化肌理

在成都这座以生活美学著称的城市，这片超长待机的金色花海融入了城市的文化肌理。

与传统农田作物不同，“长花100”从诞生之初就被赋予了景观功能。科研人员在育种过程中就考虑了整体视觉效果，包括花色纯度、花量分布和植株高度等美学指标。

如今，成都市民可以在冬天欣赏到金黄的油菜花海。社交媒体上，“冬日油菜花”成为热门话题，许多市民自发前往花田打卡拍照，记录下这与众不同的城市风景。

“这种人与自然的新连接方式，正是现代都市农业追求的目标之一——在保障粮食安全的同时，创造生态福利和审美价值。”成都市农林科学院相关负责人表示。

一位市民在社交媒体写道：“以前总觉得春天很遥远，要等到三月份才能看到油菜花。现在冬天就能看到这片金黄，心情都变得明亮起来，感觉春天提前到来了。”

“长花 100”的成功只是开始。据成都市农林科学院透露，他们正在研发一系列具有特殊功能的油菜新品种。下一步，团队计划培育具有不同花色、花型和开花时间的油菜品种，为城市景观设计提供更为丰富多样的植物材料。

除了观赏价值，科研人员也在探索油菜在生态修复、蜜源植物、生物质能源等领域的应用潜力。一些具有特殊功能性成分（如高油酸、高维生素 E）的油菜品种也在选育中。

“长远来看，这项花期控制技术也可以应用于其他观赏植物，为城市园林和乡村景观提供更多创新可能。”成都市农林科学院相关负责人表示，“我们的目标不仅是培育新品种，更是通过科技创新、产品创新和场景应用，让农业更好地服务于城市发展和人民美好生活。”（新华社记者黄晓芸）

全南：以“品”立农，以“智”兴业

冬日暖阳下，穿行于江西省全南县的乡间地头，只见连片的标准化蔬菜大棚在阳光下熠熠生辉，智慧化养殖池塘规整如棋盘，现代化农业产业园里绿意涌动、产销两旺……一幅品质农业跃升发展的生动图景尽收眼底。

从“单打独斗”到“抱团共赢”

“土质决定口感，施肥讲究配比。”在全南县金龙镇水口村自然之星有机蔬菜基地的大棚内，20 余名菜农围拢在一起，交流鸡毛菜种植要领。通过田头培训会将零散经验凝结为系统知识，已成为该县推动农业经营主体从“各自为战”转向“协同作战”的生动实践。

在推动农业产业转型升级过程中，全南县聚焦“1+3+N”农业产业格局，组建粮油、肉鸽、有机蔬菜三大产业联合体，推行“骨干企业+合作社+家庭农场+农户”模式，以协议联结产销、以标准统一品质、以品牌提升价值。

联合体不仅让农户吃下“定心丸”，订单更稳、收购价更高，并通过共建共享，把优质农产品送出深山、销往湾区。目前，该县粮油联合体带动 92 个经营主体、近 3000 户农户发展粮油产业；金萆肉鸽、富硒葡萄等特色产业持续扩面提质，成为群众增收的“金钥匙”。

从“各自求解”到“集成解难”

“我们就像‘产业管家’，定期到经营主体家‘敲门’，摸排产业发展中遇到的困难。”全南县农业产业党委联络员曾周云的笔记本上，记满了各类经营主体的难题清单。

土地、资金、技术、市场等任何一个环节“掉链子”，都可能让农业效益大打折扣。为此，全南县纵向搭建产销党组织，开展走访调研、政银企对接，精准破解土地流转、融资贷款、技术短板、销售渠道等堵点。2025年协调解决各类问题50余个，帮助30家农业经营主体对接银行，获批贷款授信1495万元。

服务最终是要让产业筋骨更强壮。全南县以工业化思维推动农业链式发展，引进龙头企业华夏晒粮公司，构建从育秧、农机到烘干、仓储的社会化服务链，服务面积超27万亩次。全南县中寨乡盘活废弃矿山，以金苒鸽业链接全乡8个村，建成集种鸽繁育、肉鸽养殖、屠宰加工、包装销售于一体的全产业链，总产值突破2亿元。

从“靠天吃饭”到“靠技提质”

走进全南县伊珩现代农业产业园，智慧温室内番茄架上果实累累，品牌运营中心里，主播正通过镜头，向网友展示“科技孕育的甜蜜”。

品质农业，离不开科技“硬支撑”。全南县以生产模式改革为驱动，建成4个综合农事服务中心，依托大数据平台提供气象、植保、农机调度等精准服务，推动农业生产从“托管”向“运营”升级。

科技的渗透贯穿“产加销”全环节。全南县加强冷链物流建设，完善“互联网+第四方物流”供销集配体系，镇村网点覆盖率达100%和80.2%；积极探索直营直销、中央厨房等新模式，依托该县农产品互联网营销中心，农产品发货效率提升15%，损耗率和流通成本均降低10%。（新华社记者刘旭阳）

年销超4亿 科技加持下的喀什林果香飘全国

“这是什么口味？”“保密，等上市你就知道了，包你满意。”新疆喀什疆果果农业科技有限公司（以下简称“疆果果”）的实验室里，技术总监闵江带领科研团队，专注调试一款新口味休闲食品。这是他扎根喀什的第三个年头。

2022年，闵江通过自治区“天池英才”引进计划加入疆果果。3年来，在他的带领下，公司成功研发出坚果、果干等58种特色产品，累计获得专利81项——其中发明专利20项、实用新型专利25项、外观设计专利36项；2024年公司销售额更是突破4亿元，实现跨越式发展。

2022年五一长假，闵江到喀什旅游访友。新疆喀什文化底蕴深厚，帕米尔高原风光壮美雄浑，

让他心生眷恋。更触动他的是，好友、疆果果董事长陈文君带他走进田间地头时，看到喀什的核桃、红枣等特色农产品品质优良，却大多只经过简单晾晒便外销，农民收益十分有限。2 个月后，这位制药工程专业博士辞去南昌的高薪工作，来到喀什。“药品和食品的健康理念是相通的，安全是第一位的，质量管理体系也是一脉相承的。” 闵江说。

“刚到公司时，研发人员少、人才储备匮乏、研发体系薄弱，是摆在眼前的三大难题。” 闵江回忆道。面对困境，他从基础技术培训抓起，推行“理论+实操”双轨教学模式，为团队培育技术骨干。如今，闵江带领的实验室团队已从最初的几人发展到 11 人，他还为公司培养出 20 名核心技术人才。在他的推动下，公司每年将营收的 6% 投入技术创新，为产品研发和产业升级注入源源不断的动力。

新疆喀什疆果果农业科技有限公司技术中心被认定为自治区级企业技术中心，并获批设立自治区博士后创新实践基地（自治区博士后科研工作站）。依托喀什地、县两级科技计划项目的支持，闵江带领团队联合塔里木大学、新疆农业科学院等，围绕喀什新梅、核桃等特色林果深加工技术开展联合攻关，成功破解果汁保鲜、营养成分保留等多个行业难题。2025 年公司推出的“希梅元”新梅果汁，凭借最大程度保留原料营养的优势，上市就热销。目前，疆果果二期工程即将建成投产，包含饮品生产线、冷库等功能分区，将进一步提升产能规模，推动喀什特色林果深加工产业迈向标准化、集约化发展的新阶段。

科技创新的红利，最终源源不断惠及广大农户。在新疆喀什疆果果的带动下，喀什地区市场上核桃、巴旦木的采购价显著提高。企业累计帮助农户改良升级果树 4500 亩，所有产出的果品全部实现兜底包销；累计收购本地农特产品 18 万吨，直接带动 5 万户农民增收致富，越来越多的群众分享到科技创新带来的发展实惠。

“喀什有着大自然馈赠的优质林果资源，更有政府对人才的重视关怀和政策的大力扶持，这里是干事创业的沃土。” 闵江说，“2026 年要继续深化产学研合作，聚焦健康功能性食品研发，主攻精深加工技术创新，通过科技赋能，让更多‘喀什好瓜果’香飘全国。”（新华社记者余思民）

“运营乡村”，乡村 CEO 走向“留得住”

此前在乡村并不常见的事，正在多地发生——聘请职业经理人。

这群被称作“乡村 CEO”的年轻人，带着市场经验、项目方法和一套不同于传统村庄运转逻辑的经营思维，走进田间地头、百姓人家，被寄望于推动乡村运营的基层实践：通过整合乡村资源要素，培育和壮大乡村产业，促进产业体系迭代升级，探索一条实现农村集体资产保值增值、带动农民持续增收的路径。

但理想与现实之间，并非没有落差：薪酬能否持续、权责是否清晰、信任如何建立、机制是否匹配——一连串交织着发展与治理的现实命题，考验着每一位乡村 CEO 的破题与解题能力。他们当中，有人扎根下来，与乡村发展共同成长；也有人短暂停留，最终悄然离场。

当“激励各类人才下乡服务和创业就业”被写入“十五五”规划建议，作为加快农业农村现代化、扎实推进乡村全面振兴的重要举措，一个更具现实意味的问题亟待乡村与个人共同回答：乡村 CEO 如何从“请进来”走向“能干事”，从“待得住”走向“留得住”？

请进来：乡村运营有刚需

在浙江省杭州市余杭区永安村，清晨的薄雾尚未散尽，收割后的稻田闲了下来，而村里的“禹上稻乡”综合体仍是一派忙碌：一个小团队讨论着米酒的线上直播，另一拨人正接待来访考察团，乡村 CEO 刘松带着拍摄团队踩点，还要不时在各个项目中穿插，楼里满是他行色匆匆的身影……

大楼外，老书记张水宝望着村里蒸蒸日上的新业态，心里感慨万千。“那时，村民们虽然日子过得不错，但村集体经济不太能转得动。”回忆起 2017 年永安村的发展样态，张水宝语气平静，却直指要害，“村里的许多资产都闲置多年了，看着实在心疼”。

更现实的约束来自土地。永安村的 5000 多亩土地中，97%属于永久性基本农田，“不能种果树，不能搭设施，更不可能搞建设。”张水宝说。

“靠我们村干部自己想办法，很难。”张水宝毫不讳言。在他看来，在传统的村庄治理体系中，村干部更擅长行政和协调群众工作，但乡村运营、闲置资产盘活“需要专业的人去做专业的事”。

基于此，2019 年余杭区启动了“乡村职业经理人”外聘项目，以年薪 18 万元作为基本薪酬，

面向社会招募专业人士进行乡村集体经济运营，永安村隔年作为第二批试点，正式聘请来自安徽的刘松作为乡村 CEO。

18 万元的保底薪酬是刘松敢于跳槽的“杠杆”，“毕竟我还要考虑养家糊口，追求乡村情怀也得有基本的收入作为保底”，刘松坦言。

受聘之初，刘松几乎是孤身一人扎根永安村。村里随后从强村公司中选派了三名工作人员，与他一起搭建起最初的运营团队，办公地点最早也只是租用的一处村民民房。条件虽比较简陋，却成为乡村运营在永安村落地生根的起点。

随着业务逐步铺开，项目体量不断增大，团队规模也随之扩展。从最初的“几个人、一间房”，到如今涵盖品牌运营、产品开发、直播电商、接待培训等多个岗位的专业化团队。短短 5 年时间，在刘松及其团队的运营下，永安村的变化清晰可见：村集体经济收入由 2017 年的 28.5 万元，增长至 2024 年的 609 万元。

将目光移向珠三角，乡村运营的刚需同样存在。珠三角民营经济发达、个体经营活跃，不少村庄出现了“强个体、弱集体”样态：村民依靠外出务工、家庭作坊、房屋出租等方式获得收入，但村集体账面收入有限，公共空间、公共资产缺乏持续运营主体。

“广东很多村不是缺钱，而是‘散’。”柯世明是广州市增城区蒙花布村的乡村 CEO。在珠三角多地工作后，他发现，广东不少村庄资源高度碎片化，“资金在民间，资产在集体，却少一个能将两者拧成合力的抓手”。

更具挑战性的，是人口结构与空间格局的变化。即便在广州近郊，一些村庄同样面临“被虹吸”的现实：青壮年流向大城市，留守群体以老人和儿童为主，一般性乡村业态难以为继。

柯世明认为，在广东，“靠一个项目把村子‘带火’的概率很低”，比起“造景点”，更需要的是持续的村庄业态运营能力。

数据显示，当前，全国农村至少有 7000 万套闲置房屋，农村居民点空闲和闲置地面积达 3000 万亩左右，一些地区乡村农房空置率超过 35%。大量沉睡的土地和房屋资源，正成为制约乡村持续发展的现实瓶颈。

正是在这一背景下，“依法盘活用好闲置土地和房屋”被写入“十五五”规划建议，成为推进农业农村现代化、提升乡村内生发展能力的重要着力点。

从规模来看，浙江是目前推进乡村运营工作最为深入的省份之一。近日，浙江省两部门联合印

发《关于深化新时代“千万工程”因地制宜推进乡村运营的指导意见》（被称为乡村运营“浙十条”）。《意见》明确，到2027年，全省将引育100家引领型乡村运营主体、1000名乡村CEO、10000名乡村运营人才。

除浙江外，广东也启动大规模乡村CEO培养计划，并将其纳入职业评定体系；重庆在20个区县、53个村发布乡村CEO招聘公告；云南结合边疆地区实际，探索乡村运营人才的培养与在村实践；北京门头沟区发布《门头沟区“诗画乡村”产业人才20条》，明确支持引进乡村职业经理人，对引入的区级乡村职业经理人给予一定薪酬保障，对组建运营团队且发挥作用突出的，额外给予团队奖励。

截至2025年，全国已有超过20个省份启动乡村CEO试点或相关推广工作。一些地方不再满足于“聘个人”，而是通过制度设计、岗位设置和组织保障，将乡村经营纳入常态化轨道。

能干事：“山人”自有妙计

在调研中，记者与多位乡村CEO反复讨论一个问题：像永安村这样位于杭州周边的村庄，是否具备难以复制的区位优势？乡村CEO的实践是否是都市圈周边的“特例”，又能否在更普通、更偏远的乡村落地生根？

对此，刘松给出他的答案：区位并非前提条件，运营本身才是真正变量。“很多人认为，一定要等村庄区位条件成熟了再去做运营，但在实践中恰恰相反。有什么资源就运营什么，而不是先把条件凑齐。”

在广州市增城区朱村街道龙新村，莫丽贤的能记家庭农场为刘松的判断提供了佐证。与刘松这类“引进型”乡村CEO不同，莫丽贤并非受聘而来，而是在农业生产一线成长起来的“内生型”乡村运营者。

她所面对的，同样不是一个条件完备的乡村。彼时，增城区正大力推动丝苗米产业的发展，但现实却并不轻松：土地流转成本高、种粮收益薄、收入来源单一，成为大部分种粮户直面的难题。

“如果只种粮，按当年的收购价，收益连田租都覆盖不了。”莫丽贤算过一笔账：一亩水稻的稳定收益不过七八百元，而土地流转成本却高达1600多元。她很快意识到，问题并不完全出在“种”上，而在“卖”上。

“很多朋友都跟我提过一个诉求：市场上买不到好米，甚至不知道是不是新米。”围绕这一用户需求，她开始尝试将订单农业和私域流量运营结合起来。

从2023年开始，她联合增城区多家种粮主体，发起丝苗米产业联盟，并推出东“稻”主认养计划：消费者每年以2500元至4000元的价格，提前认购一亩稻田，农场按约定标准负责优质品种“增科一号”的全周期种植，最终向用户交付200斤优质大米，还可根据用户的需求提供礼盒包装。

莫丽贤的探索没有止步于农产品销售，她将目光投向更长的链条——研学、近郊游、会员服务、培训分享……能记家庭农场逐渐形成“农业+研学+文旅”的复合业态，并通过社交媒体和口碑传播吸引城市家庭到访。

“很多人第一次是来看风景，第二次是带孩子来上课，第三次就开始认米、买菜，慢慢成为农场的‘老朋友’。”莫丽贤说。到目前，农场会员已超过150人，丝苗米复购率持续走高。

城市的“流量”进入村庄，村民也成为共享者。在能记家庭农场组织的各类活动中，周末集市、研学活动能带来稳定人流，村民无需缴纳摊位费即可前来经营，流量转化为实实在在的收益。

与此同时，村庄的不少空地也被重新激活：村委会门前的空地、晾晒场、村民的自家院子等，逐步承担起停车、农家乐、民宿、企业团建等配套功能，村庄从鲜有人前来光顾，变得周末时热闹非凡，成为附近不少城市家庭前来“打卡”的“宝藏之地”。

在安徽省芜湖市南陵县家发镇，联三村是一个再普通不过的乡村。这里虽不靠近一线城市，但具备绿水青山的生态优势和经营乡村文旅业态的文化基础。在这里，乡村运营以一种相对轻量、务实的方式启动。

联三村的思路是“边学习，边运营、边完善”：在家发镇政府整体谋划推动下，他们率先在安徽省学习浙江“千万工程”及乡村运营经验，学习乡村CEO运营乡村、片区组团式发展等理念，从浙江引入乡村CEO团队，然后对分散的政策、资金、项目资源进行统筹，把原本零散推进的基础设施建设、环境整治和产业项目，纳入统一运营逻辑之中。

运营团队进驻后，首先通过文旅活动，迅速扩大板石岭的影响力，吸引游客前来游玩。有了文旅IP加持后，又把重心瞄准发展乡村产业。

团队遵循“就地取材”原则，聚焦当地有千年历史的板石岭古村落、华东地区最大的古桂树群等资源，打造“板石岭上”区域公共品牌，并围绕桂花深度开发米酒、清酒、蜂蜜、桂花活茶、桂花文创等20余款衍生产品。

“村里2024年开始与南京农业大学合作种植百合，结合村里的千年古桂群，进一步发展‘花经济’。”联三村的乡村CEO王献军介绍，两年前，这20亩的百合基地还是一片撂荒地，如今通过销售百合花和百合食用块茎两项，亩均收入超万元。

乡村 CEO 团队还对闲置资产进行了有效盘活。在团队进驻运营前，板石岭的大量旧宅年租金仅为两三千元。乡村 CEO 团队对民宅统一租用、整合和改造，根据房屋面积及位置进行价格评估，并招募百名“新村民”经营乡村新业态，房屋不愁租，价格也在原先基础上有了很大提升。目前，面积最小的年租金在 1 万元左右，有些位置好的大户型能达到 10 万元以上。

这些“新村民”也把他们的创业梦想洒在了联三村。青春小店、非遗工坊、乡村咖啡、窑烤面包、潮玩露营、新茶饮体验馆等业态如雨后春笋般发展，50 余栋旧宅的活用也为村集体增收达百万元。

联三村的发展模式是在学习永安村经验的基础上，通过政府“搭台”，乡村 CEO“唱戏”，市场主体共同参与的可供多地区借鉴的乡村振兴新范式。两地的合作已成为乡村 CEO 模式“浙皖联动”的经典案例，安徽也成为浙江乡村 CEO 运营模式及培训机制向外输出的重要承接地，并孕育出安徽省首个县域层面的乡村 CEO 招聘与培养计划——南陵乡村 CEO 培育“领航计划”，按计划，5 年内将系统性培养 100 名乡村职业经理人。

待得住：“黄金搭档”的形成

5 年过去了，刘松不仅留在了永安村，还将乡村运营规模发展壮大。而在一些地区，有的乡村 CEO 仅在村里待了一年，就因难以融入村庄而成为匆匆过客，有的则因无法按期收到许诺的十几万元年薪，而让尚未见效的实践草草收场。“财政经费吃紧，当初雇的 4 位乡村 CEO，已经走了 3 位。”某省农业农村局工作人员告诉记者。

在不少地方，乡村 CEO 像一个被迅速贴上又撕下的标签：人来了，牌子挂了，合同签了，却很快陷入“干不动、待不住、留不久”的循环。

为何同样是乡村 CEO，境遇却大相径庭？

在刘松看来，个人能力固然重要，但处理好与村支书、村两委及村民的关系，是才能得以施展的前提，“如果合作关系本身就不顺，再好的想法也很难落地”。

柯世明也认为，不少乡村 CEO “不是能力不够，而是没有舞台”。“不给身份、不敢放权、又被村里要求取得立竿见影的成效，这样的合作关系，很难走得远”。在他看来，乡村 CEO 对村庄的嵌入，最先遇到的不是项目问题，而是信任问题；不是资金问题，而是权责边界问题。

他回忆，起初在蒙花布村开展乡村运营项目时，他很难获得村民的理解和支持。“不少老百姓觉得，一个非亲非故的外地人，待在村里折腾新业态，肯定别有所图。”直到后来，他受聘于区里，成为“持证上岗”的乡村 CEO，大家的疑虑才逐步消散。

而在永安村，刘松与张水宝常被视作“黄金搭档”。他们认为这种融洽的合作关系，并非自然形成，而是在实践中被不断校准、逐步磨合出来的。

刘松受聘前，张水宝“三顾茅庐”找他谈了三次，并将村庄发展面临的现实问题和盘托出。“我们只有稻田，没有现成的旅游资源，跟那些有底子的村庄确实没法比。但我向刘松承诺，只要他能来，我们全村上下一定支持他的工作。”

第三次交流过了几天，刘松主动打来电话，表示愿意同永安村合作。除了被村支书的真情实意打动外，“我和张书记都相信，永安村能够成为杭州西部众多科技型企业的花园”。这份志趣相投，让刘松格外珍惜。

在具体工作中，永安村两委从制度层面厘清了一条清晰的底线：治理与经营必须分离。行政事务由村两委负责，涉及市场化经营的事务，交由刘松及其运营团队执行，而关系村集体资产安全和发展方向的重大事项，则通过规范程序，由村两委提议，交由村民代表大会集体决策。

“村两委的责任是服务、保障和协调，而不是指挥。”张水宝说，“否则，一边让乡村 CEO 干事，一边又事事干预，迟早要出问题。”

刘松对自己的角色定位也同样清晰，“乡村职业经理人既不是‘领导’，也不是‘老板’，而是在经营权的委托关系中提供专业支持，真正的‘主人翁’是全体村民。”

这种清晰分工，在不少地方恰恰是稀缺品。一些村庄既希望借助外来专业力量，又难以放下“家长式管理”的惯性，结果往往是乡村 CEO 承担了风险，却没有相应的决策空间，最终只能黯然离场。

而永安村的放权并不等于放任。相反，村里通过一套相对完整的决策闭环机制，在支持乡村 CEO 开展工作的同时，也为村集体经济筑起风险防线。

2023 年，永安村开发了一款米酒产品，如今，已成为直播电商的爆款，销量超过 10 万单，营业额突破 500 万元。

这款产品的开发，正是永安村科学决策机制的典型缩影。乡村 CEO 团队先拟定项目方案、提交可行性与市场分析报告，村两委进行初步讨论后，再邀请浙江大学专家和本村企业家共同评估。流程通过后，提交村民代表大会表决，表决通过后，再授权运营团队具体执行。

“这一决策机制，既是保护刘松，也是保护村集体经济。”张水宝认为，有了集体决策作为背书，一方面，运营团队获得了清晰授权，避免反复请示、掣肘执行；另一方面，也防止因个人判断失误给集体资产带来系统性风险，“钱才能由村里放心投，事也才能让专业的人放手去做”。

浙江省乡村建设促进会会长蒋文龙长期深耕乡村品牌建设与运营领域，且深度参与永安村乡村运营实践。在对比多地探索经验后，他形成了一个判断：乡村 CEO 要在村里“待得住”，决定性因素并非个人能力，而是需要嵌入一套稳定、互信的合作关系。

他注意到，在一些地方，乡村 CEO 被当作“能写材料、会跑项目的助理”，甚至被要求承担大量填表、迎检、接待等事务性工作，“这是本末倒置”。他认为，“黄金搭档”的形成需要建立在以信任为基础的制度性合作关系之上，并以角色清晰为前提、以相互成就为目标。

留得久：从薪资吸引到生态支撑

在各地的乡村运营实践中，有一项共识正逐渐形成：留住人，靠的不只是政府开出的十几万元年薪，而是一整套能够支撑乡村 CEO 干事创业的生态与氛围。

多位受访对象表示，由政府出面、以每年十余万元薪资吸引乡村 CEO 进村，更像是一种探索阶段的“起步解法”，但若长期依赖财政投入，乡村运营难以形成内生动力。真正能让这项事业“跑起来”的，还是村庄自身是否愿意从村集体经济收入中拿出真金白银，主动外聘专业人才，并将其视为一项长期投入的事业。

“而且，不能将乡村运营单纯理解为‘给一个村请个能人’，指望他一个人在村里待几年能改变一个村的命运。”在蒋文龙看来，“要把对乡村运营有想法、有热情的年轻人聚在一起，才能为这项事业营造创业氛围，让创新持续涌现。”

他认为，“青年下乡”与“乡村运营可持续”是问题的两面，“片区组团”可以成为破解之道。

他解释说，单个行政村体量有限，无论是产业规模、劳动力供给，还是服务和接待能力，都很难支撑持续运营。“一开始或许还能靠一个点做爆款，村子一旦火了，问题很快就会暴露。”他举例说，游客多了“住不下、吃不好，甚至连早饭都解决不了”。

基于此，永安村没有选择“单村突进”，而是联合周边七个村的强村公司，成立股份制的强团公司。八村共用“禹上稻乡”品牌，通过整合区域资源，推动片区协同发展。

由余杭区政府承担基础薪资，强团公司搭建起专业化的运营团队，共计聘请 5 位乡村职业经理人、2 位乡村造梦师和 5 位造梦师助理，年薪分别为 18 万元、15 万元和 12 万元，由刘松担任总经理。

在这支团队中，有人精通品牌运营，有人擅长直播电商，有人拥有丰富的文旅项目经验，也有人在建筑设计、视觉传达设计等领域各有所长。不同背景的青年人才在片区组团式运营中分工协作、

能力互补，使乡村运营不再是“单打独斗”模式，而是成为既能安放年轻人的情怀与理想，又能让他们施展各自才干的广阔平台。

“禹上稻乡”片区的探索正与制度层面的引导同向而行。“十五五”规划建议提出，“推进宜居宜业和美乡村建设”，“分类有序、片区化推进乡村振兴”。乡村运营“浙十条”中也明确，“在省级重点村组团片区率先开展整体运营”。

为乡村 CEO 营造支持性生态，其他地域也在积极探索。

在云南省景洪市，针对乡村“资源沉睡、业态单一、运营薄弱”等痛点，当地构建起“党组织+高校+企业+乡村 CEO”的多元协同机制，着力打造更具支撑力的乡村运营氛围。

在中国农业大学李小云团队的支持下，景洪市勐罕镇组建的乡村 CEO 团队，吸纳高校专才、返乡青年、本土能人，形成专业化运营矩阵，探索“党建引领+教授指导+CEO 操盘+村民参与”的运行模式。通过“一带一”机制，团队围绕民宿改造、品牌塑造等开展系统培训，推动曼空岱、曼峦站、曼空迈三个自然村组成的“三曼”片区打造乡村旅游综合体。

如今，传统傣寨逐步变身“网红打卡地”，片区内已培育乡村公寓、特色咖啡馆等 8 类新业态，2025 年累计接待游客 4.6 万人次，带动村集体增收 8.8 万元，村民人均可支配收入达到 3.8 万元，多方共赢的格局初步显现。

2024 年，“乡村职业经理人”被正式纳入人社部发布的新职业目录，其职业身份得到明确界定。围绕这一新职业，多地陆续推出培训项目，着力推进人才系统化培养和队伍壮大。

2024 年 4 月，浙江省农业农村厅率先启动“浙江千名乡村 CEO 培养计划”；同年 8 月，中央农广校、腾讯公司、中国农业大学联合启动“万名乡村职业经理人培养计划”；2025 年 12 月，河北首期“万名乡村职业经理人培训班”开班。

在多个培训项目中担任导师的刘松，用一个形象的比喻作概括：省市府是“脑”，负责方向把控和制度设计；基层乡镇是“胸”，要有胸怀，能容纳多样化实践；村社是“腰”，决定模式能否站得住、走得稳；而乡村 CEO 是“手脚”，具备灵活度和执行力，却无法独自支撑全身。

“如果结构错位，让‘手脚’去想战略，让‘头脑’去干具体项目，最后一定会出问题。”刘松说，只有各司其职、形成有机整体，融合生态才能真正发挥作用。

当前，乡村 CEO 培训和乡村运营实践正在全国多地展开。多位受访者认为，这一现象正在倒逼乡村治理方式和资源配置逻辑发生系统性调整。当乡村生态中的各类要素形成合力，乡村对人才的

吸引力，才会从短期的“情怀驱动”，转向更稳定的“结构支撑”。

“不是人要不要留下来，而是这个地方值不值得人留下来。”蒋文龙用一句话，道出了乡村留才的底层逻辑。也正是在这一意义上，乡村 CEO 能否留下来，早已不只是个人选择的问题，而是乡村振兴走向可持续的重要体现。（新华社记者莫鑫、张思林）

山西寿阳以人才强县实践激活县域发展新动能

山西省晋中市寿阳县是传统农业大县。以人才建设为支点，以“大院大所”智库合作链接全国科技创新资源，以专家智慧培育本土人才，以制度保障构筑人才生态圈，寿阳县走出了一条以高质量人才工作引领和保障县域经济社会高质量发展的实践之路。

智库引贤 蓄势赋能

2025 年 4 月，寿阳县人才工作暨“大院大所”合作对接会召开。“以‘大院大所’合作赋能本土人才培育，凭借人才建设驱动县域发展提质增效。”晋中市政协副主席、寿阳县委书记赵宏钟对人才求贤若渴。

全县立即行动起来，把目光投向全国高校，寻找与县域经济同频共振、与产业需求深度匹配的人才。

雷永登是中国农业大学农学院副教授、博士生导师，也是中国农业大学寿阳农业强县建设智库工作站的站长。2023 年至今，他牵手寿阳县景尚乡，开展“吨半粮田”研究。种植示范区内连片的玉米地成了他的科研和教学现场。雷教授先后组织 10 多位专家教授、30 余名学生来寿阳开展专项调研，推广实施精准施肥、节水灌溉等技术。2025 年 10 月下旬，金色的玉米地里传来喜讯：亩产量 1409 公斤，刷新山西省玉米亩产纪录！

2025 年 5 月，西南交通大学教授贺政纲、副教授冯勋省也带队奔赴寿阳，对寿阳县交通运输开展全域调研，规划交通物流发展蓝图。立足寿阳、面向太原，辐射山西中部城市群的大交通网络正在加速建设中。

2025 年，寿阳县还与首都医科大学合作，共建“国家消化系统疾病临床医学研究中心山西省寿阳县医疗集团基地”。5 月 22 日，集团人民医院消化内科正式独立开诊。内镜下胃肠息肉黏膜切除、消化道止血等前沿技术填补了县域内多项技术空白，老百姓在家门口就能享受到北京专家的医疗服务。

目前,寿阳县依托全国 46 所高校成立了 7 个智库工作站,明确了 10 个“揭榜挂帅”重点项目,覆盖农业发展、交通物流、基层治理、健康医疗、文旅融合等多个领域。

育才提质 厚植根基

随着专家智慧在寿阳落地生根,“候鸟专家”也孵化出了更多“寿阳雏鹰”。侯万根是寿阳县西洛镇的玉米种植大户,这两年跟着农大教授学习新技术,玉米连年丰收。“在地里上课比啥培训都管用!”侯万根高兴地说。

“大院大所”合作,也在悄然提升基层干部为民服务的能力。2025 年 9 月,寿阳县 34 名新任职的科级干部和 10 名高层次人才组成的研修班,来到中国政法大学参加为期一周的学习。

寿阳县松塔镇人民政府人大主席杨旭东说:“我包联的横岭村有两户村民因宅基地边界问题争执多年,多次调解未果。以往调解时,我多从情理角度劝说,却忽视了法律依据。”

这次培训后,他依据民法典中“不动产相邻关系”及宅基地使用权的相关规定,明确了边界标准,并由律师逐条讲解法律责任与义务。最终村民达成和解,多年矛盾得以化解。

农业生产、基层治理、交通规划……不同领域的专家智慧正在加速释放,如同涓涓细流流淌在寿阳大地,滋养着一方百姓。

“以点带线,以线画圆。我们以专家智慧为圆心,画出人才成长的最大半径,以人为本激活内生动力,带动人才全面成长。”寿阳县委常委、组织部部长田伟杰说。

生态筑巢 聚才留贤

彭雅威是寿阳县妇幼保健院的一名职工,2025 年 11 月,他搬进了距离单位 4 公里的寿阳县青年启点公寓。“住宿条件比原来好,每个月只要 60 块钱。”彭雅威说。

“青年启点公寓分南北两区,可容纳 150 人居住。北区配置了共享厨房、阅读角、洗衣房等公共服务空间,一楼有小型影院。”寿阳县机关事务服务中心主任胡耀飞介绍道。

住有宜居,心有所归。从人才引进到就业创业,从项目扶持到生活保障,寿阳县先后出台了 11 项制度文件,形成服务人才的全链条政策体系和制度保障。

2025 年,寿阳县为智库工作站拨付运转经费 210 万元。下一步寿阳还将设立不少于 100 万元的专项资金,用于人才培养和科研项目资助。

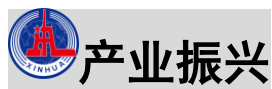
“我们不仅给资金,更给舞台。”田伟杰介绍,“不唯学历,不唯职称,寿阳更关注适应本地

发展需要的‘非标准型人才’，特别是能够扎根和融入基层的功能型、实用型人才。”

产业聚才、才兴产业。目前，寿阳县已建成 700 余人的多元化人才专家库，为县域发展提供精准智力支撑。

制度保障、资金支持、软环境服务、产才融合，一个“引才、育才、用才、留才”的人才生态圈成为支撑寿阳持续发展的强大支柱。

“我们将一以贯之深化‘大人才观’，让各类人才在寿阳这片发展热土上共享机遇、共筑梦想、共赢未来。”赵宏钟说。（新华社记者张素桂）



江西农产品电商的“赣”劲之路

从鄱阳湖畔到赣南山区，一场由电商引领的农业变革正在江西大地全面展开。田间与屏幕相接，传统与新兴共舞，江西农产品正借由多样化的电商平台，跨越山河，走向全国市场。

近三年，在江西省委、省政府的坚强领导与顶层设计下，江西省农业农村厅精准施策、强力推动，助力江西农产品网络零售额实现跨越式跃升：从 2022 年的 76 亿元，到 2023 年突破 200 亿元，再到 2024 年达到 308.7 亿元，连续两年跨过百亿级台阶。亮眼数字的背后，得益于省农业农村厅在构建电商发展新生态上的主动引领与持续攻坚，是省级农产品直播基地的规模化运营、直采供应链的标准化建设、电商人才体系的系统培育，是一条条被电商激活的产业、一个个被数字重塑的乡村。

政策赋能 构筑电商发展新生态

江西省委、省政府高度重视农产品电商发展，将其作为推动农业转型升级的重要抓手。近年来，江西多次将农产品电商发展写入省委一号文件，2025 年省委一号文件进一步明确提出要加快江西农产品电商平台融合发展，推动县域直播电商发展，为江西农产品电商发展指明方向。

江西省农业农村厅积极履职，系统深化与阿里巴巴、京东、抖音等头部电商平台的战略合作，高频次、多层级开展产销对接与招商活动。2023 年以来，厅主要领导多次率队，密集赴北京、上海、广州等地走访对接京东集团、盒马鲜生、小红书等企业总部，推动多项战略合作协议从“意向”

落地为“实效”——从京东农场的直采基地，到抖音的话题赛事，再到阿里的爆品联合开发，一次次对接为江西农产品打通了“上行快车道”。

更为前瞻的是，为进一步强化电商发展的技术支撑与数据赋能，省农业农村厅于2023年9月上线全国首个省级农产品电商监测平台——这一覆盖淘宝、天猫、京东、抖音等20个主流渠道的“数字大脑”，可实现分区域、分产业、分品类动态监测，为精准营销、产销对接提供核心数据支撑。

在此基础上，省农业农村厅持续搭建产销对接平台，先后组织举办江西农产品与天猫超市爆品打造产销对接会、江西稻米产业与京东平台专场爆品打造对接会等一系列活动，成效显著。例如2024年，京东稻米专场先后在南昌、赣州、宜春召开，吸引240多家企业参与，推动京东平台新增开店46家。

在平台合作层面，省农业农村厅市场与涉外处主动作为，统筹运用“农产品品牌宣传项目”专项资金，实施差异化、精准化的合作策略——

与阿里巴巴深度绑定“全域运营”：不仅辅导十几个区域公用品牌核心主体在天猫/淘宝平台开设官方店铺，更联动淘宝直播、天猫超市、淘工厂等多渠道资源，全年开展直播专场。与京东聚焦“立体推广+直采共建”：线上开设江西农产品专属营销会场，线下联合京东物流，在包装箱体、运输车贴展示江西农产品形象，同步在全国200个快递站点落地宣传，并共建京东农场直采基地，实现“从田间到京东仓”48小时直达。与抖音平台的携手则聚焦于内容引爆和流量造势：围绕“生态鄱阳湖·绿色农产品”品牌主题，精准投放信息流广告，广泛招募带货达人，并成功策划播放量数亿人次的话题挑战赛，以轻快、直观的短视频内容快速点燃消费者的热情。

同时，省农业农村厅着力提升直属农产品电商平台“赣农宝”的服务效能，整合全省农业生产、加工、销售等全产业链资源。目前，该平台已覆盖全省11个地级市，链接超500家江西农企、合作社等，整合SKU（最小库存单位）超3000个，成为推动“赣品上行”的重要渠道之一。

此外，省农业农村厅还创新营销方式，与省委网信办、新华社三农“遇见江西好物”直播团队深度合作。该系列直播不仅直接助力农产品销售，更致力于从文化、生态等角度深度诠释江西农业品牌内涵，讲好品牌故事。另一方面，在丰收节、农博会、新年等关键销售节点，成功策划电商消费季、年货节等大型促销活动，集中拉动销售增长。其中，2025年第六届江西农博会期间的电商年货节，创下17天4.72亿元的销售额。

基地引领 打造产业升级新引擎

2024 年起，江西大力推进省级农产品电商直播基地建设。省农业农村厅出台《农副产品直播电商基地建设指南》，并推出系列奖补政策，累计已建设两批共 36 家基地。这些基地正如一个个强力引擎，驱动着江西农产品电商高速前行。

在国家级龙头企业江西省溢香农业有限公司，电商负责人陈娇亲历了企业的电商转型。“每种电商渠道都有红利期，我们基本上都踩准了风口。”自 2016 年试水电商以来，公司已构建起“传统电商+社交电商+直播电商”的立体营销矩阵，不仅设有 10 个专业直播间，更将场景延伸至生产车间与原料基地，以透明化体验赢得消费者信任。线上爆款同样反哺了线下市场，“2018 年‘双 11’在京东卖爆后，业务员对接线下渠道时，局面一下子就打开了。”陈娇感慨道。

而对于江西思科食品有限公司而言，电商更是其“突围重生”的关键。“2023 年，因疫情影响，企业市场销售陷入困局，通过转战电商平台，我们凭借全产业链及产品品质优势，成功实现转型突围。”公司董事长夏思进介绍，如今，公司已纳入江西首批省级农产品电商直播基地，拥有 10 个直播间及 3 个工厂实景直播间，电商销售额占总销售近 90%，预计 2025 年电商销售收入突破 8000 万元。

省级直播基地的建立，不仅成为连接产地与市场的关键纽带，还体现出“聚合效应”与“服务生态”的双重赋能。

在萍乡市安源味道农副产品直播电商基地，集中办公区、商品展示区、选品区、8 间专业直播间、6000 平方米的仓储物流中心，形成“直播+仓储+办公”一体化布局，目前已吸引 20 家电商企业、3 家农村合作社入驻。其定期开展的技能培训已覆盖 400 余人次。在此孵化的萍乡市老扁担食品有限公司是典型代表，它从一个 3 人小作坊，借助基地的短视频与直播赋能，快速成长为拥有 3 条生产线、月销 26 万斤米粉的规模化工厂，产品经基地网络远销各地。

供应链变革 直采模式重塑产业格局

在省农业农村厅的推动下，江西创新推行农业产业化联合体和“优质平台+基地+农户”等联农带农模式，先后建成天猫超市直采基地、淘农场、盒马村等绿色直采基地 37 家。这些直采基地正在重构江西农产品供应链体系，实现从“田间到餐桌”的最短路径。

景德镇陆一生态农业发展有限公司通过与盒马(中国)有限公司携手打造“盒马村”，实现了跨越式发展。公司总经理郑义六表示：“盒马对品质要求严格，我们必须通过有机认证并接受不定期抽检。”为此，公司建立起从土壤培育、种苗选种到生物农药使用的全程品控体系，并为 20 多个

蔬菜品类取得有机认证。通过引入传感器监测、智能灌溉等智慧农业技术，实现了精准化、数字化生产。

“以销定产”的直采模式不仅稳定了销路，也显著提升了产品利润。这一模式更带动农民共享发展红利。农户郑长根对此深有体会：“土地流转有租金，基地务工有薪金，年底还有股金分红。”他将 2.5 亩地流转给企业，年租金 500 元；夫妻二人同在基地务工，月收入合计近 7400 元；作为合作社成员，年底还可获得订单溢价分红，实现了“三金”稳收。

郑长根的“账本”也正是农民从产业链末端走向价值分配中心的一个缩影。农产品电商的深度发展，推动江西农业从分散化生产向规模化、标准化经营转型，也让农民在产业链增值中获得更多收益。

与盒马合作后，短短两年时间，陆一生态的种植规模从 100 亩扩大到 700 亩，年销售额从 120 万元增长到 1800 万元。直接带动就业人数从 80 人增长到 300 人，帮助农民人均年增收 12000 元。通过收购农村土特产、田地租赁、带动周边农户参与种植有机蔬菜等方式，辐射带动 2300 户实现不同程度的增收，2024 年累计带动农户增收达 1600 万元。

“淘农厂”模式同样让上饶市的江西东海食品有限公司实现爆发式增长。该公司与阿里巴巴集团深度合作，以数字化驱动品牌升级，依托大数据分析消费者偏好，科学规划产品矩阵。2024 年，企业的“好鱼道”系列产品在淘宝天猫平台成交额同比激增 400%，稳居即食休闲食品类目前列，成为网红爆品标杆。“我们通过网上的数据分析去做比对，了解产品卖得好的人群特征，并据此调整产品规格和包装。”公司电商负责人表示。

育才培根 积蓄产业发展新动能

人才是农产品电商持续发展的核心动力。江西省农业农村厅高度重视电商人才队伍建设，通过“政府引导+企业主导+社会参与”的模式，系统构建多层次电商人才培养体系。

近年来，省农业农村厅累计开展电商培训超百场次，联合高校以及阿里、京东、抖音等知名电商平台合作，举办各类农产品电商专题培训、高素质农民培训电商专班等。2024 年，省农业农村厅还与省委网信办联合印发《全省乡村基层干部和农民数字素养提升行动工作方案》，致力于让更多农民变身“新农人”。

2025 年 9 月初，由省农业农村厅与阿里巴巴集团联合举办的电商人才“百日陪跑”培训圆满结束。该培训通过“线下集训+线上直播+资源对接”的立体模式，为 60 名学员提供了从理论到实操的“陪跑式”服务。

培训不仅涵盖线下集中培训、线上直播与深度带教复盘，还为 60 余家商家提供 1 对 1 专业店铺诊断服务，并成功对接淘宝买菜、天猫超市、淘工厂等优质平台资源，构建起直连通道。通过学练结合，学员店铺在培训期间实现总成交额 2000 万元，部分企业更实现了单月销售额翻番的突破。

各地农产品电商基地已成为培育新农人的重要摇篮。江西山土农业发展有限公司开设的“电子商务培训班”，课程涵盖直播话术、短视频剪辑等实战技能，以及农产品质量安全、电商法规等必修内容。来自抚州金溪县浒湾镇的学员小马，在培训后创建“江西小马哥”抖音账号，专注推广家乡农特产品，短短半年内粉丝突破 1.7 万，月销售额达到 20 万元。

为让人才真正“扎下根来”，江西积极推动校企合作，培育电商新生力量。山土公司与赣东学院合作开展创业培训，近 10 名学生参与抖音直播创业项目，其中大四学生肖静团队实现日销售额 5000 元。“实习期我想留在抚州，带动更多学弟学妹参与直播。”肖静说。

安源味道基地则与江西工业工程职业技术学院“星火红媒”团队共建“直播基地+高校团队+农户”模式。这支平均年龄不到 21 岁的年轻团队，深入萍乡田间地头，将直播间搬进果园、菜地和加工厂，让消费者直观感受农产品的原生态魅力，以青春力量助力乡村振兴。

尽管成效显著，江西农产品电商的探索之路仍在继续。在省农业农村厅等部门的持续推动下，随着直采网络不断织密、直播生态日益成熟、人才梯队持续壮大，这片红土地上的“赣鄱味道”正沿着数字化的轨道，加速走向更广阔的市场。这不仅仅是一场农产品的“出村记”，更是一幅农业现代化的生动图景。（新华社记者赵瑞明）

大巴山深“草木香”

冬日的大巴山，层峦叠嶂，寒雾升腾。沿着蜿蜒的山路行至重庆市城口县河鱼乡，海拔 1000 多米的“两扇门”峡谷的峭壁上，一丛丛翠绿的石斛附岩而生，静默中展露着这片土地的丰厚与神秘。

地处大巴山腹地的城口县蕴藏着 3800 余种有药用价值的中草药，可供开发利用的达千余种。如何让深山的草木“香”起来，又如何守住药材的本真气韵，并使其成为富民增收的“金钥匙”？近日，记者走进城口，探寻这里的“问药”之道。

巴山深处有“良药”

城口“药香”，早有渊源。民间有谚：“秦巴无闲草，城口产好药。”当地独特的气候和自然

环境，赋予了中药材得天独厚的生长条件。城口县被誉为“大巴山生态药谷”、被评为“中国绿色生态中药材示范县”，是“川药”传统道地产区之一。曲茎石斛、淫羊藿、独活等药材声名远播。

曲茎石斛，其色如金、其枝如钗，在当地民间被称为“龙头凤尾金”“金钗”。因其植株生长缓慢、生存环境严苛、资源存量稀缺，且具有极高的药用价值，被老药工和老中医尊为“药王”。目前，城口县拥有国内已发现的曲茎石斛最大野生种群。

在重庆裕品堂生物科技有限公司的组培室里，整齐排列着数以万计的玻璃瓶，瓶中正是曲茎石斛的组培苗。“城口曲茎石斛含有某些独有活性成分，且其整体生物活性成分含量也高于其他石斛品种。”公司创始人罗兴德小心翼翼拿起一株驯化苗介绍，“曾经只能生长在悬崖峭壁上的‘仙草’，通过组培、驯化和仿野生栽植等技术攻关，现已实现规模化人工繁育，产量得到了大幅提升。”

林间湿润肥沃的腐殖土中，淫羊藿叶片翠绿肥厚，尽情汲取着大山的精气。“我们这里的淫羊藿药用有效成分达14%，远超《中国药典》规定标准。”走进种植基地，当地人言语中透着自豪。目前，城口全县高含量箭叶淫羊藿生态种植面积达1.5万亩，是全国淫羊藿林下规范化种植规模最大的县。

此外，城口天麻曾被作为国礼馈赠外宾，“城口太白贝母”获得地理标志保护产品登记。“城口独活”成功注册地理标志商标。

资源优势，正是城口发展中药材产业最大的底气。“近年来，我县打破过去分散种植模式，立足市场需求与产业实际，精选淫羊藿、连翘、曲茎石斛、天麻、川贝母、独活、大黄、木香8个道地优势品种，发布‘城八味’品牌，走差异化、规模化之路，推动拳头品种提质增效。”城口县中药产业专班办公室主任黄座登说。

守护道地“药魂”

有好药，更要守好药。如何守护中药材的道地性，避免“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”？城口县以GAP（中药材生产质量管理规范）为纲，以科技溯源为线，系统构建从山林到产品的质量守护体系。

在高燕镇星光村，重庆市首个林下标准化、规模化高含量箭叶淫羊藿GAP基地内，500多亩林下药材都被规范管理。“从选种到培育种苗，再到栽种和收获，每一步都确保高标准和规范化，让这里产出的淫羊藿品质优良，药效稳定可控。”高燕镇镇长何家平说。

此外，基地还运用药田“哨兵”系统，精准采集影响药材生长的关键气象数据，成为构建药材生长模型的有力支撑，精准指导药材种植和田间管理。高标准带来了高效益，2025年该基地预计

实现产值约 300 万元，其中销售淫羊藿干叶 120 万元，淫羊藿种子单价更是高达每公斤 2 万元，实现产值 180 万元。

“我们制定了‘大巴山药谷’建设实施方案，其中一个关键就是抓 GAP。”黄座登介绍，目前城口县已建设淫羊藿、灵芝、独活、玄参 4 个品种 GAP 基地，建成种子种苗繁育中心、检验检测中心等，为中药材产业筑起一道坚实的“质量防火墙”。同时，联合渝川陕鄂 4 省份 16 县（市、区）组建“大巴山药谷”中药产业联盟，抱团发展，共同守护区域中药材的品牌声誉。

数字化为品质管控注入新动能。在城口县数字中药 GAP 基地管理云平台上，全县药材种植与产业动态一目了然。“不仅全县药材能‘一张图’管理，产品还能‘扫码溯源’，其播种、施肥、采收、流通等环节全链条信息清晰可查。”平台工作人员樊鹏说，未来该系统将覆盖不同海拔气候的种植基地，实现对空气、土壤、湿度等环境参数的智能监测与预警。

变现富民“良方”

有了好药材，更要种出好效益。城口县以集体林权制度改革为关键一招，通过厘清所有权、稳定承包权、放活经营权，创新颁发林地经营权证、林业经营收益权证，有效破解“山要怎么分”“树要怎么砍”“钱从哪里来”等难题，沉睡的山林资源被有效激活，为中药材产业发展踏出一条依托山林、绿色发展的新路。

“守着大片山林，却只能看着地闲在那儿，我觉得太可惜了。”高燕镇星光村承包大户胡晓猛看到了林下经济和中药 GAP 标准化种植相结合的潜力。他带领村里农户流转经营权，整合起近千亩闲置林地，规模化发展林下淫羊藿种植。“一次栽植，多年采收，保守估计每亩净收益能达到 4000 元。”胡晓猛介绍，这不仅盘活了林地，更让 60 多位村民实现家门口就业。

在河鱼乡，通过引进企业，当地建起了大巴山药谷石斛基地。“我们拿到了全市首张林地经营权证，这解决了企业融资和长期经营的核心难题。”河鱼乡乡长陈康乐介绍道。

基地采取“经营主体+村集体+农户”的发展模式，已实现多重效益：3 户农户通过林地流转直接获得 28 万元收益；创造了 500 余人次的临时务工岗位和 30 余个长期岗位；村集体以 90 万元入股，每年获得稳定分红 5.4 万元。同时，基地将作为产业核心，辐射带动周边有意愿、有能力的农户参与石斛产业发展。

这些鲜活实践，正是城口县深化集体林权制度改革推动中药材产业利民富民的生动缩影。

“我们同步创新金融服务，开发‘诚林贷’系列金融产品，2025 年累计发放贷款约 7800 万元；推行‘龙头企业+一般经营主体+农户’等联合经营模式，培育新型林业经营主体 100 余家，将个体

农户深度嵌入生态产业链条。”城口县林业局副局长贾飞说。

城口县委书记张继军表示，城口将坚持把中药材产业作为乡村振兴的“举旗产业”，以建设“大巴山药谷”为统领，持续深化集体林权制度改革，推动种植规模化、加工链条化、产业融合化，加快打造秦巴山区中药材产业发展新高地。

从“一株草”到“一条链”，从“深山藏”到“香天下”，城口县通过守好药材“品质关”，用活林改“金钥匙”，将“大巴山药谷”一步步转化为乡村振兴的美好图景。

目前，城口全县中药材在地面积稳定在 38 万亩，全产业链产值达 15 亿元，带动 45%以上农户增收。（新华社记者柳昌林、郑世昌、吴梦桐）

冬日沙海边，瓜果满枝头

寒冬时节，塔克拉玛干沙漠南缘小村庄阿依玛克村干冷凛冽，推开村里“科技田”的大棚门，绿油油的西瓜、串串饱满的葡萄、红彤彤的火龙果挂满枝头，硕果累累的丰收景象让人仿佛瞬间穿越季节。

近日，新疆和田地区墨玉县加汗巴格乡阿依玛克村“科技田”里长势喜人的吊蔓西瓜、夏黑葡萄等反季节水果成为不少人争相一睹的冬日盛景。步入温室大棚，绿意扑面而来，只见翠绿瓜藤沿吊绳攀缘而上，黄皮、绿皮、黑皮等各色西瓜垂挂其间，果型匀称饱满。“按照市场消费需求，我们每个瓜都在 1 公斤左右。”中国科学院新疆生态与地理研究所工程师王欣说。

阿依玛克村地处塔克拉玛干沙漠边缘，中国科学院新疆分院 2015 年起驻村帮扶，村里的“科技田”由中国科学院“乡村振兴”项目团队承包，旨在为南疆设施农业发展，引入更多高附加值、高技术含量果蔬。

“相较大田种植模式，吊蔓西瓜种植密度大，产量更高，果实受光更均匀，品质更优。”王欣说，南疆光热资源充足，适合发展设施农业，吊蔓西瓜的优点在阿依玛克村也被进一步放大，产量和甜度大幅提升，反季节上市后在市场上大受欢迎。

“我们承包了 8 个大棚，7 个专门用于吊蔓西瓜的试点种植。”王欣表示，通过试验种植，他们将筛选出最适合当地气候、受市场欢迎的西瓜品种，后续项目将增加到 20 个大棚以上。

不只是吊蔓西瓜，阿依玛克村的反季节葡萄眼下也迎来成熟期。“因为还没大规模推广，现在主要是采摘为主，一公斤可以卖到 20 到 30 多元。”中国科学院新疆生态与地理研究所正高级工程师

师王平说。

光热资源丰富、空气干燥、病虫害少是当地发展设施农业的重要禀赋，“只有形成‘一村一品’，才能避免开始一拥而上，最后一哄而散。”王平告诉记者，为提高产品竞争力，他们选择了“南果北种+反季节”的试验改良方向，通过不断引种优良果树品种，筛选出适宜当地发展的品种、建立了适合当地环境特点的高产高效栽培技术模式。

王平团队先后为阿依玛克村引入车厘子、燕窝果、冬枣、凤梨等 50 多个水果品种。经过多年科研攻关，相继解决了当地土壤盐渍化、土壤板结、沙尘影响果树采光、反季节植物授粉等难题，为高品质果品扎根南疆奠定了基础。

“目前全村共有 122 个大棚，‘乡村振兴’项目团队租了 40 多个。”阿依玛克驻村第一书记王石介绍，得益于多年驻村帮扶，阿依玛克村的设施农业发展迅速，目前已有 100 多名村民在设施大棚实现稳定就业，平均月收入超 3000 元。

随着种植技术日益成熟，在“科技田”里工作的返乡大学生图然托合提·阿卜杜艾尼等人正在筹划新的发展，“我们已经成立了墨玉县设施果树农业技术服务农民专业合作社，现有 14 个大棚，计划今年还要再承包十几个。”图然托合提·阿卜杜艾尼说。

2025 年 11 月，农业农村部、新疆维吾尔自治区人民政府印发《推动南疆现代设施农业高质量发展工作方案》的通知，提出到 2028 年底，南疆设施种植业年产值达到 90 亿元以上，将带动 20 万名以上农村劳动力就地就近就业创业。

图然托合提和合伙人最近正忙着安装调试大棚加温暖风机，为即将开花的车厘子做好准备，“我们今后还要继续扩大规模，带动更多乡亲到大棚里就业，有国家的政策支持，有专家手把手的技术帮扶，我们设施农业肯定会越来越好的。”他说。（新华社记者苟立锋）



政策动向

农业农村部与中华全国供销合作总社举行工作会谈

1 月 8 日，农业农村部与中华全国供销合作总社举行工作会谈。农业农村部党组书记、部长韩

俊，中华全国供销合作总社党组书记、理事会主任王宇燕出席会谈。双方进行了工作交流。

韩俊指出，供销合作社作为党和政府密切联系农民群众的桥梁纽带，作为服务农民生产生活和促进现代农业发展的综合平台，为保障国家粮食安全、巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村全面振兴作出了积极贡献。农业农村部将深入学习贯彻习近平总书记关于供销合作社工作的重要指示精神，加强协同合作，共同拓展服务“三农”的广度深度，进一步强化农资稳价保供，大力发展农业社会化服务体系，围绕绿色农资、农机装备等领域开展关键核心技术攻关，持续实施消费帮扶，促进农产品产销衔接，助力欠发达地区产业发展、农民群众增收致富。

王宇燕感谢农业农村部一直以来对中华全国供销合作总社工作的支持。她表示，近年来，供销合作社系统以学习运用“千万工程”经验为引领，全面深化综合改革，积极服务现代农业发展，持续做好消费帮扶，助力推动乡村全面振兴。下一步将深入学习贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述和关于供销合作社工作的重要指示精神，持续做好农资保供、农业社会化服务、农产品流通等工作，加力实施常态化精准帮扶，积极参与农业农村领域科研攻关，在农业农村现代化进程中作出更大贡献。

“生命长江 生生不息——长江禁渔五年展”1月5日开展

1月5日至25日，农业农村部会同长江水生生物保护暨长江禁捕工作协调机制成员单位，在北京全国农业展览馆5号馆举办“生命长江 生生不息——长江禁渔五年展”。本次展览分为“高瞻远瞩·战略决策”、“协同发力·联合执法”、“退捕上岸·安居乐业”、“物种保护·生机重现”、“生态渔业·增产增收”、“渔舟唱晚·文化传承”、“生命长江·生生不息”等7大部分。本次展览还在公众参与区，集中展示了北京、上海、江苏、湖北、云南、广东、新疆等7省（自治区、直辖市）70余所中小学校学生绘制的100幅“未来的长江”儿童画，寄托着孩子们对长江母亲河的深切祝福和美好期望。

地方动态

福建松溪：冬日木耳采收忙

近日，福建省南平市松溪县渭田镇潘墩村种植的黑木耳迎来集中采收期。今年全村共栽培木耳菌棒超过120万桶，预计可收获优质木耳干品20余万斤。近年来，潘墩村因地制宜发展食用菌特色产业，通过规模化、标准化种植推动木耳产量与品质同步提升。小小的木耳有力带动了村民增收，成为激活乡村经济、促进乡村振兴的重要产业支撑。

湖南望城：农机补贴“一次办” 精准服务助农兴

近年长沙市望城区持续优化惠农服务、精准落实农机购置补贴政策，助力农业机械化发展和乡村产业振兴。据介绍，在省级农机部门统一部署下，望城区通过业务大厅公示、培训活动解读、线上渠道推送、深入田间地头宣讲等多种形式，构建起精准高效的宣传网络，详细解读补贴标准和申请流程等重要内容，确保政策信息家喻户晓。同时，依托省级农机购置与应用补贴申报平台，望城区推行“一件事一次办”和送服务下乡，将补贴办理权限全面下放至全区 11 个街镇，实现“群众办事不出镇”。此外，望城区加强基层人员培训，在前端窗口推行“一窗受理、一次告知、一套材料、一次办好”模式，有效破解了群众“来回跑、多头跑”的难题。近三年，望城区累计兑付农机购置与应用补贴资金 2600 余万元，符合结算标准的资金兑付率达 100%，水稻耕种收综合机械化率提升至 91.94%。

山东广饶：冬闲变冬忙 丰收有“苗”头

近日，在山东省广饶县育苗温室大棚内，一排排苗床整齐排列，香野、黑珍珠等品种的草莓种苗长势喜人。工人们正忙着扦插、管护。依托智能物联网设备，棚内温湿度调控、水肥灌溉等环节均已实现自动化，有效破解了传统育苗“靠天吃饭”的难题。近年来，广饶县聚焦育苗产业前端，大力推广先进技术，着力打造标准化智能育苗基地，逐步构建起全产业链发展模式。目前，全县已发展育苗企业 10 余家，工厂化育苗年产能达 1 亿株，带动 2 万余农户发展设施种植，以优质种苗助推农业增效、农民增收。

江西武宁：草莓采摘乐趣多

冬日时节，江西省武宁县甫田乡的草莓种植园里暖意融融，一颗颗鲜红饱满、色泽诱人的草莓挂满枝头，吸引众多游客前来体验采摘乐趣。“我们在草莓种植的各个环节都严格把控，坚持绿色无公害种植，所产草莓不仅个头饱满、外观鲜艳，而且口感甘甜，因此深受消费者青睐。”草莓种植园的相关负责人表示。近年来，武宁县甫田乡积极依托设施农业与生态技术，着力推动草莓等特色种植产业向标准化生产、规模化经营、品牌化营销的方向转型升级。同时，当地大力发展草莓采摘体验、乡村休闲旅游等业态，逐步构建起“农旅融合”的产业发展新模式，有效推动了农业增效、农村增活力、农民增收。

宁夏红寺堡：“联村共富”模式让八千农户喜提“年终奖”

1 月 9 日，宁夏吴忠市红寺堡区新庄集乡举行农产品经营农民专业合作社联合社 2025 年度分红大会，14 个行政村代表现场领取分红，农户实实在在享受到集体经济发展的成果。近年来，新

庄集乡围绕乡村产业振兴目标，持续优化农业产业结构，通过完成 6.2 万亩高效节水灌溉改造、建成 4 个现代设施农业园区，成功培育了“八大特色种植基地”和“六大养殖基地”。当地创新推行党建引领“跨村联建共富”模式，推动农产品向加工、销售等产业链后端延伸，有效提升了产业附加值和市场竞争力。自 2023 年 5 月成立以来，新庄集乡农产品经营农民专业合作社联合社积极拓展市场，已与全国 60 余家企业客户建立稳定合作关系，累计销售额突破 1.1 亿元。在产业稳步发展的支撑下，各村累计获得分红 494.6 万元。其中，2025 年农产品销售额达 4742 万元，14 个行政村共分红 200.2 万元，分红比例最高达 16%，惠及农户 8257 户。

吉林梨树：科技赋能黑土地 奏响现代农业“丰收曲”

在全国产粮大县吉林省梨树县，凤凰山农机农民专业合作社利用农田环境智能监测系统、农机作业远程监测系统等现代化科技手段，将传统的农事操作演变为自动化、机械化、智能化操作，对于肥料精准施用、农机精准作业等起到重要的指导作用。从传统的“地趴”储粮到通风透气的粮栈储粮，科学储粮不仅能减少玉米产后的损失，更能守护粮食安全。

重要声明

新华财经研报由新华社中国经济信息社发布。报告依据国际和行业通行准则由新华社经济分析师采集撰写或编发，仅反映作者的观点、见解及分析方法，尽可能保证信息的可靠、准确和完整，不对外公开发布，仅供接收客户参考。未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、转载和引用。