



群众采收马铃薯的火热场景。记者 张广玉 通讯员 高想 摄

“小土豆”托起群众的“致富梦”

——鲁甸县水磨镇马铃薯产业规模化发展侧记

记者 胡运松

盛夏时节，鲁甸县水磨镇的马铃薯迎来收获季。天气晴好，工人们正忙着采收马铃薯，忙碌的身影成为马铃薯基地里一道亮丽的风景线。

乡村振兴，产业必振兴。2025年，水磨镇马铃薯种植面积达7.1万亩，其中100亩以上种植大户有71户，50—100亩种植户有132户，规模化种植面积占总种植面积的40%，马铃薯产业的“聚”效应持续显现。

从“零星种”到“规模种”

水磨镇地势西高东低，最高海拔3315米，最低1555米，大部分区域海拔超2400米。这里的气候、土壤条件优越，是优质马铃薯的理想种植区。

目前，水磨镇的马铃薯种植已从过去的零星种植发展为规模化种植，成为一项富民产业。种植区域集中在拖麻、嵩屏、黄泥寨、滴水、铁厂、新棚等高海拔的村(社区)，规模化种植不仅大幅提升了土地利用率，还带动了村民增收。

水磨镇的夏天不仅不炎热，风里还带着丝丝凉意。记者沿着蜿蜒的盘山公路驱车抵达鲁甸县新兴马铃薯专业合作社(以下简称“新兴合作社”)的基地，只见数十名工人正说着笑着挖着马铃薯，其他工人有的在分拣、装袋，有的在运送、装车，一幅丰收的画卷在希望的土地上徐徐展开。看到地上堆积如山的马铃薯个个硕大饱满、色泽金

黄、表皮光滑，记者忍不住感叹：“你们这里的马铃薯品质真好！个头怎么这么大？”合作社技术指导刘飞笑着介绍：“今年，我们主要种植云薯304和威芋3号两个品种，种植面积1500亩。从已采收的情况来看，预计总产量能达到3000吨，产值约450万元。”随后，记者来到合作社的马铃薯试种基地，看到基地里试种的马铃薯都贴上了标签，注明了品种名称，有的开白花、有的开紫花。刘飞详细介绍了不同品种马铃薯的口感、亩产、抗病能力等特性。随后，他双手掀起马铃薯秆，轻轻刨开松软的黄土，露出底下一个个硕大、表皮光滑的马铃薯，现场发出阵阵惊叹声。

近年来，新兴合作社从全国科研院所引进育种材料，成功选育出云薯505、云薯108和云薯304等适宜在乌蒙山区种植的新品种。

在云南省农业科学院、昭通市农业科学院的支持下，水磨镇马铃薯产业已走上科学化、标准化、机械化的发展道路，为产业规模化发展提供了有力保障。

从“试探者”到“领头羊”

在水磨镇马铃薯产业规模化发展的进程中，种植大户的示范带动作用同样不可忽视，李庭锋就是其中之一。今年33岁的他，因常年与土地打交道，皮肤晒得黝黑。他曾在沈阳、深圳等地

工，开过服装店、小吃店和家具店，却屡屡受挫。怀着对土地的深厚感情，他最终决定回乡创业。他通过流转土地、聘请工人、购置种薯，精心培育每一株马铃薯，不断总结种植经验，逐步走上专业化种植道路，并成立了鲁甸县锐鑫种植专业合作社(以下简称“锐鑫合作社”)。

当天中午，记者走进锐鑫合作社的马铃薯种植基地，一个个表皮光滑、个头硕大的马铃薯格外显眼。李庭锋介绍说：“今天，这个基地有几十名工人在挖马铃薯，另一个基地里，我媳妇正带着几十名工人那里挖。”

李庭锋看着地里堆积如山的马铃薯，脸上洋溢着丰收的喜悦。他笑着介绍道：“今年，锐鑫合作社的马铃薯种植面积已达1300亩，主要种植品种为云薯304，预计产量约500万斤，产值400余万元。除了在省内销售，还销往广东、上海、北京等地。”话未说完，他的电话就响了。李庭锋接通电话，连声道歉：“老板，不好意思，今天一定把你买的马铃薯快递出去。”通话结束后，他解释道：“给我打电话的是一位上海老板，他从收购马铃薯的朋友那里得知我们合作社的马铃薯品质不错，昨天下午就联系我给我寄马铃薯样品。他收到样品，如果满意的话就会来水磨镇大量收购。因为昨天事情太多，没有把马铃薯样品及时寄出去，所以他又打电话来提醒我今天一定要把样品寄出去。”

刚说完，电话又响了。“喂，李老板，你现在在哪里？”电话那头问道。李庭锋回答：“我在马铃薯基地。”对方接着问：“你还要多久才回来？”李庭锋回答：“半个小时后就回，你们等我一下。”

李庭锋不仅要管理好锐鑫合作社马铃薯基地里的1300亩马铃薯，还要给其他种植马铃薯的村民找销路。水磨镇集镇的马铃薯收购市场热闹非凡，车辆进出，人来人往。前来销售马铃薯的村民说：“李老板，请你帮我把这车马铃薯过秤，我还要赶回地里再拉一车。”李庭锋将村民们运来的马铃薯过秤、记下重量、算好金额。提起李庭锋，村民们纷纷竖起大拇指，称赞他是当地名副其实的“领头羊”。

在水磨镇，像李庭锋这样的马铃薯种植大户还有很多。李庭肖的马铃薯种植面积达1400亩，同样以云薯304为主，年产量500余万斤，年收入400余万元。

从“产业兴”到“百姓富”

水磨镇始终将科技研发与成果转化作为马铃薯产业发展的核心动力。凭借马铃薯产业的高品质、规模化优势，该镇被授予“中国马铃薯产业助推脱贫攻坚示范乡”“中国南方马铃薯种薯之乡”称号。2018年、2019年，水磨镇在中国马铃薯大会、南亚东南亚农业科技创新研讨会上，向全国及南亚东南亚国家展示了其在标准化种植、良种繁育、产业扶贫等

方面的成果，大幅提升了水磨镇马铃薯产业的知名度和影响力。

依托省、市农科院的技术支持以及中国马铃薯大会带来的持续效应，水磨镇通过建立核心示范基地、开展观摩培训、培育科技示范户等举措，成功带动500余户脱贫户及“三类对象”实现增收，户均年增收超过2万元。如今，马铃薯产业已成为水磨镇助力脱贫户稳定增收的重要支柱。

水磨镇马铃薯规模化种植的发展红利，实实在在地惠及每一位村民。在锐鑫合作社的种植基地里，工人们的欢声笑语交织成丰收的乐章。来自黑鲁村的杨大姐一边麻利地挖着马铃薯，一边笑着说：“从我家骑车到基地需一个小时，每天能挣100元。家里的农活忙完了就来这儿，既能顾家又能挣钱。”铁厂社区的一位村民满脸喜悦地说：“我家种了30多亩地，忙完自家地里的农活就来这儿务工，已经做了40多天，挣了4000多元。”

水磨镇的马铃薯规模化种植，不仅为当地群众提供了家门口的就业机会，还成为巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴的强劲引擎。在水磨镇，“小土豆”真正托起了乡亲们的“致富梦”。

农业强市



昭商故事

“新鲜+公益+数字”：万嘉商贸的县域零售“三重奏”

◆通讯员 田明

汇聚名优产品，诚信服务顾客。近年来，昭通万嘉商贸有限公司(以下简称“万嘉商贸”)加快零售业创新转型，拓展线上线下销售渠道，发展成为当地零售企业的标杆。2024年，该公司销售额超过5000万元。

向质量要利润

上午十点半，永善县万嘉生活超市富善店负责人王定良完成新品入库工作后，通过微信向供货商提交了次日订单，随后给笔者递上一杯热茶，并聊起了他与万嘉生活超市的故事。

万嘉商贸公司是永善县一家集超市、酒店、娱乐等业务于一体的综合性企业，永善县万嘉生活超市富善店是万嘉商贸的第二家门店。依托优越的地理位置、便利的交通条件，该店顾客络绎不绝。

在生鲜区，笔者看到货架上除了有西蓝花、西红柿等蔬菜外，还有芒果、葡萄等新鲜水果。生鲜区是质量把控的重点区域，大部分商品由本地农户直供。王定良介绍，通常早上7点开始分级定价、上货，8点准时开门营业。蔬菜、水果都是新鲜的，鲜肉分割师每天会亲自到屠宰场选品，鱼类水产品则由供货方联合经营，确保产品质量。

在王定良看来，顾客满意度和商品品质是第一位的。只有严格把好进货关，消

费者才能买得安心、吃得放心。

“去年中秋节搞促销活动，每公斤5.98元的优质大米秋田小町，40吨存货两天就被抢购一空。”王定良说。

店长负责制和小组长负责制相结合的垂直管理模式是永善县万嘉生活超市的一大特色。每天，店长会听取各销售区域小组长的汇报，由总经理审核把关，根据顾客需求及时调整供货品种和数量。

近年来，永善县万嘉生活超市以“新鲜、优质、多样、便捷”为经营特色，经营范围涵盖水果、蔬菜、肉类、海鲜、日用品、家居用品和潮流商品，满足了广大消费者的各类需求。

“日均客流量1200人以上，春节等旺季会翻倍，单日营业额约10万元。品质越好的商品越受顾客青睐，市场份额和利润空间也越大。”凭借15年的超市从业经验，王定良深知品质比利润更重要。

践行社会责任

超市二楼，婴幼儿用品、学习用品、米面粮油、调味品整齐陈列，各种品牌的生活用品琳琅满目，口味多样的休闲零食应有尽有。家居用品区陈列着各式床上用品、餐具、装饰品等，种类十分丰富。

“尊敬的顾客，欢迎您来到万嘉生活超市。为减少污染，超市未设有垃圾桶，

请各位保持清洁卫生，如需要服务请与现场服务员沟通处理，望各位理解。”每隔一会儿，超市广播就会播放这则温馨提示。

购物环境宽敞明亮，一排排货架干净整洁。在电梯口，工作人员会协助顾客将购物车准确放置在规定的区域，这种“一站式”购物体验让顾客既省时又省力。

以团队建设带动服务质量提升。除优化购物环境外，超市坚持“团建带团建”的理念，定期为员工安排健康体检，组织参加县总工会举办的“树新风、增素质、促文明”礼仪培训及一日游活动，丰富员工的业余生活。

“夏天当然是要吃西瓜，这才是夏天的味道！”2024年6月26日，永善县万嘉生活超市免费向员工发放西瓜206个。

“目前，万嘉生活超市振兴店、富善店分别有员工115人、91人，其中工会会员110人。除收银员有过几次调整外，其余员工基本保持稳定。”王定良说，员工可以灵活调整上班时间和自主安排换班，扣除“五险”后，月工资约2000元，另有200元至500元的绩效奖金，管理人员的工资相对更高一些。

近年来，永善县万嘉生活超市积极参加各类公益活动，累计捐款捐物达39万元。向永善县幼儿园捐赠帽子、给烈士军人遗属捐赠钱物，资助困难群众……同时，响应“万企兴万村”号召，万嘉商贸与细沙乡三堡村、阳堡

村、大同村结成帮扶对子，为困难老人送去大米、食用油、牛奶等生活物资，并资助困难学生上学。

2022年4月，昭通市知识产权局在昭通市万嘉商贸有限公司设立知识产权维权援助工作站。

探索零售新方向

“叮咚，有美团订单，请蔬菜生鲜区准备。”每隔一会儿，超市广播就会提示工作人员备货出单。

“现杀牛肉每斤29.98元、猪脚每斤11.98元、里脊肉每斤15.98元、豌豆角每斤2.58元、白萝卜每斤0.49元……”打开永善县万嘉生活超市的抖音账号，经常可以看到这样的促销内容。

王定良介绍，2020年，振兴店就尝试在美团上架商品，但由于当时人员不足，仓库管理与后台数据更新不及时，最终暂停了该业务。2023年9月16日，富善店开业后，超市重启了美团线上业务，由王定良负责后台维护工作。

“商品种类多、价格实惠，在手机上就能下单，支付两三元的配送费，美团骑手很快就送到家。”在美团上选购振兴店商品的市民陈女士说，线上购物不用排队，食品可溯源，还能评价。如果对买的商品不满意，在不影响二次销售的情况下可以退换。

“品类齐全，有2万多个单品，其中三分之一以上的商品与线下超市同步销售，真正实现了指尖上的便利。”永善县万嘉生活超市店长梁津介绍道。

“依托大数据平台进行科学分析，客户需要什么就上什么。目前，两个门店每天线上订单约150单，累计线上订单已超过5万单。”这是新的消费趋势，越来越多的消费者选择线上购物。

“成功是一个一个脚印走出来的，超市需要慢慢经营。”王定良说，超市资金周转慢，但经营稳健。王定良正是看中县乡集镇客源稳定的优势，确保超市盈利有保障。

通过5年的发展，万嘉商贸已在永善县建成仓库、冷库，配备冷链物流车2辆、配送车5辆，实现商品出入库、配送及人员的统一管理。此外，拥有振兴店、富善店、黄华店、务基店、松溪店5家超市，成为县域零售业的领跑者。通过持续深耕零售领域，万嘉商贸已在云南、四川、江苏等地布局20余家超市，初步完成超市商业版图的构建。

近年来，永善县通过调整产业结构、优化营商环境、提升服务水平，推动便利店、专业店、超市等实体经济与数字经济融合发展，零售市场活力显著增强，为经济发展注入了新动能。

最新数据显示，今年上半年，永善县实体零售业保持平稳增长态势，其中万嘉商贸发挥了重要作用。