

BLUETOWN蓝城农业

2019-11/12

总第 54 期

耕耘

科学·生活

本期导读

| 山耕家宴大过中国年 | 耕处州珍品，宴天下宾朋！

| 两天一夜！共话“城乡融合与乡村产业发展机遇”同学盛会圆满举行！

| 被央视点赞的李子柒 | 诗意人生的营造者，乡村生活的践行者

| 那晚，我抱着电脑痛哭

BLUETOWN蓝城农业

目 录

CONTENTS



01



02



03



04

大事记

- 美食与网红齐飞！山耕家宴亮相A20搞事情！ 3
- 绿城检测参展第二届全国农产品质量安全县与农产品经销企业对接活动 5
- 【新闻班车】四川蓝城检测参展“2019重庆国际食品饮料与餐饮产业博览会” 13
- 山耕家宴大过中国年！耕处州珍品，宴天下宾朋！ 17
- 两天一夜！共话“城乡融合与乡村产业发展机遇”同学盛会圆满举行！ 23

垄上行

- 来啦来啦，第一批蓝颜柚已发货，糖度13.5度以上！ 29
- 50000元2个的天价柿子，网友：没见过“柿”面 31
- “农业+大数据”价值惊人！全球八个国家这样玩 37
- 2019年农业十大事件盘点：酸甜苦辣的一年！ 41
- 45

人物志

- 那个被嘲笑20年的“北大屠夫”，如今身家过亿，1年销售额18亿元！ 49
- 被央视点赞的李子柒 | 诗意人生的营造者，乡村生活的践行者 51
- 生菜大王的标准化逆袭！这个山东农民死磕15年，靠种菜年入4.8亿！ 53
- 那晚，我抱着电脑痛哭 57
- 61

影像集

- 蓝农文化 | 风雨同舟，勇毅前行 65
- 感恩节 | 有些人从来不说“谢谢” 67
- 团建 | 蓝城农业丽水蓝颜柚基地参观学习 73
- 久等了，2020年台历来了！ 77
- 81

卷首語

《游山西村》

陆游

莫笑农家腊酒浑，丰年留客足鸡豚。
山重水复疑无路，柳暗花明又一村。
箫鼓追随春社近，衣冠简朴古风存。
从今若许闲乘月，拄杖无时夜叩门。

01 大事记



美食与网红齐飞！山耕家宴亮相A20搞事情！

期盼已久的A20新农展
于11月初在杭州白马湖顺利举行

2019第六届 A20新农展暨网红生鲜节

11月2日—3日，由中国绿色食品协会、新农堂主办，天演维真、阿里巴巴1688、闻远科技等单位协办的“第六届A20新农展”于杭州市白马湖国际会展中心拉开帷幕。

A20 (Agricultural 20) 被誉为“农业 G20”和“五星级农展会”！本届大会以“深耕产业，众创融合”为主题，意为在流量红利消失之后，深耕产业的基本功才是立身之本，而获取新动力在于众创融合。

作为名副其实的生鲜界“网红”
蓝城农业&丽水山耕
携蓝颜柚及山耕家宴、菌菇礼盒
入驻A1T08展位
在现场打造家的味道

喜庆的半封闭式的“红色仿砖”布置一经出场
便吸引了一大票观众
现场农业大佬，行业龙头
超级网红大V们
以及装着蛇皮袋来现场扫货的代购买手们
纷纷为我们点赞



01 山耕家宴现场烹煮，满汉全席一步搞定

与其他展位不同的是，我们在“屋内”摆放了一张大桌。

在工作人员的精心准备下，18道菜陆续上桌，有荤有素，有红有绿，有色有味。虽然不是山珍海味，但均取自“家的食材”。



“——妈妈，那些菜还冒着热气，我肚子都饿了。”

——看着这一桌菜，仿佛回到了家。”

听着围观人群的轻声讨论，我们不由自主扬起嘴角。再盛上一碗碗刚焖好的粳米，热气中弥漫着稻禾香，赞叹中充满着家的味道。

很多人会说，准备这样一桌家宴太过麻烦。

从布置家居环境，准备小吃和水酒，到备上一桌丰盛的菜肴，往往需要一两天的时间，甚至更长。结束之后，还要擦拭桌椅板凳，扫地拖地，收拾残局。肮脏且繁琐，劳累又辛苦。



但是摆在你眼前的这桌满汉全席，我们只花了几小时就搞定了。

无需烦恼选什么菜品，所有食材只需打开山耕家宴的年味礼盒：茶熏蒸鸭、酒巷醉鸡、状元香肠、凤凰盏、连年有鱼、飘香酱肉、黄金米粿，野生牛肝菌、缙云长寿面……

合理的荤素搭配，既不失礼节，又能品丽水地道菜，还方便携带，随时随地品味家乡美食。关键这一桌满汉全席的年味礼盒，花费竟不到五百元。

农展会上的每一道菜、每一处布置，都能流露出我们那份真情实感和家的温馨。

02 美食与网红齐飞，边吃边播“柚”不可挡

山耕家宴除了打动同行及普通参展人员，还得到了一大波网红的青睐。

家宴刚摆上桌，两名网红便“闻味而来”。她们好奇桌上的每一道菜，耐心追溯每一种食材的由来；

桌上那盘现切的蓝颜柚成了满汉全席中的“网红”，只要轻轻靠近它，就能闻到一股淡淡的桔香。

“——水分好足，而且真的很甜诶！

——而且这个味道很好闻。”

只有亲自品尝过的人才知道蓝颜柚有多“诱人”。

同时，在A20直播中心，山耕家宴年味礼盒也在“搞事情”。



主播从拆盒到一一介绍产品，为粉丝浏览山耕家宴礼盒的清单，每一款食材都打动她和粉丝们的心。



“长寿面来自中国长寿之乡丽水缙云，制作时要经过“和、发、切、揉、上、拉、晾”七个纯手工程序。口感爽滑，自带咸香。一碗长寿面回归食材本真，传承分享的喜悦，厚载土面的吉祥文化……”

除此之外，淘宝直播间也陆续“营业”，主播们边吃边聊，隔着屏幕的粉丝纷纷留言：“看着好好吃！”



颜值是正能量的，产品是正能量的，“农业+直播”，我们正迈向流量的风口。

03 多样化创新农产品，和网红一样迷人

当然，除山耕家宴外，作为“农业界的G20”，A20现场还有其他农业里的创新产品，和网红一样迷人：



比如褚橙的新品——NFC橙汁；还有奶制品类的创新产品奶酪棒，零添加酸奶；水果行业中的王牌——软籽石榴、阳光玫瑰、软枣猕猴桃；食品行业中的网红薯片、网红糕点等等。

为期两天的A20
于我们既是一次展览，也是一次成长
年轻的消费者们挑剔又感性
他们正在寻觅能够听得懂他们
引领新兴生活方式的品牌
而我们，已做好应对和改变的准备！

绿城检测参展第二届全国农产品质量安全县与农产品经销企业对接活动

新闻班车

为贯彻落实质量兴农、绿色兴农、品牌强农工作部署，深入推进质量兴农各项工作，全面提升农业绿色化、优质化、特色化、品牌化水平，充分发挥国家农产品质量安全县金字招牌的作用，推动农安县优质农产品营销促销，11月1—3日，第二届全国农产品质量安全县与农产品经销企业对接活动和2019年质量兴农高峰论坛在江苏省徐州市徐州国际展览中心举行，蓝城检测集团子公司绿城农科检测技术有限公司（以下简称“绿城检测”）作为专业的第三方检测机构应邀参展。



▲农业农村部副部长于康震讲话并宣布活动开始。

农业农村部分管领导同志、中国农产品协会主要负责同志、部分中国工程院院士,以及全国各省(市)、自治区农业农村部分管负责同志、各安全县(区)政府负责同志、大型农产品经销企业代表等1800余人参与此次活动。全国200余个农产品质量安全县的700多家生产经营主体与近200家采购商代表进行现场对接。农业农村部副部长于康震出席活动并讲话。

基层监管能力增强

活动指出，举办产销对接活动是落实中央质量兴农、绿色兴农、品牌强农部署的一项重要举措，目的在于强化农产品质量安全县安全优质农产品宣传推介，让更多的老百姓享受到国家农产品质量安全县的创建成果，推动农产品优产、优质、优价、优销。



国家农产品质量安全县创建5年以来，生产主体标准化生产意识显著提升，基层监管能力不断增强，质量安全水平提高了2个百分点，抽检合格率稳定在99%以上，群众对农产品质量安全满意度在90%以上，比创建前提高了20余个百分点，真正做到了让人民群众对农产品质量安全可感知、可评判、可检验，创建成效十分显著。

发挥品牌强农示范作用

活动强调，国家农产品质量安全县是一种荣誉，更是一种责任。要发挥政府和市场“两只手”各自优势，促进农产品质量安全县生产企业与农产品经销企业对接，让农产品质量安全县农产品既能产得出、产得优，又能卖得出、卖得好。国家农产品质量安全县要突出发挥在质量兴农上发挥带头作用，在品牌强农上发挥示范作用，在推进绿色发展上发挥排头兵作用，在保障消费安全上发挥主力军

作用。特别是要示范带动贫困地区的农产品“走出去”，助力脱贫攻坚。



为客户提供高质量服务

食品质量与广大人民群众的健康、生命安全和公共卫生安全息息相关。绿城检测以“护航健康消费，服务品质生活”为使命，自成立以来，致力于提升中国食品质量安全。让检测“跑”在风险前面，通过第三方检测工作，不仅有效排查了日常活动的食品质量安全隐患，更能够让群众百姓放心买、安心吃，真正做到守护老百姓“舌尖上的安全”，切实保障了人民群众节日期间的食品消费安全，为满足人民美好生活需要贡献了自己的力量。

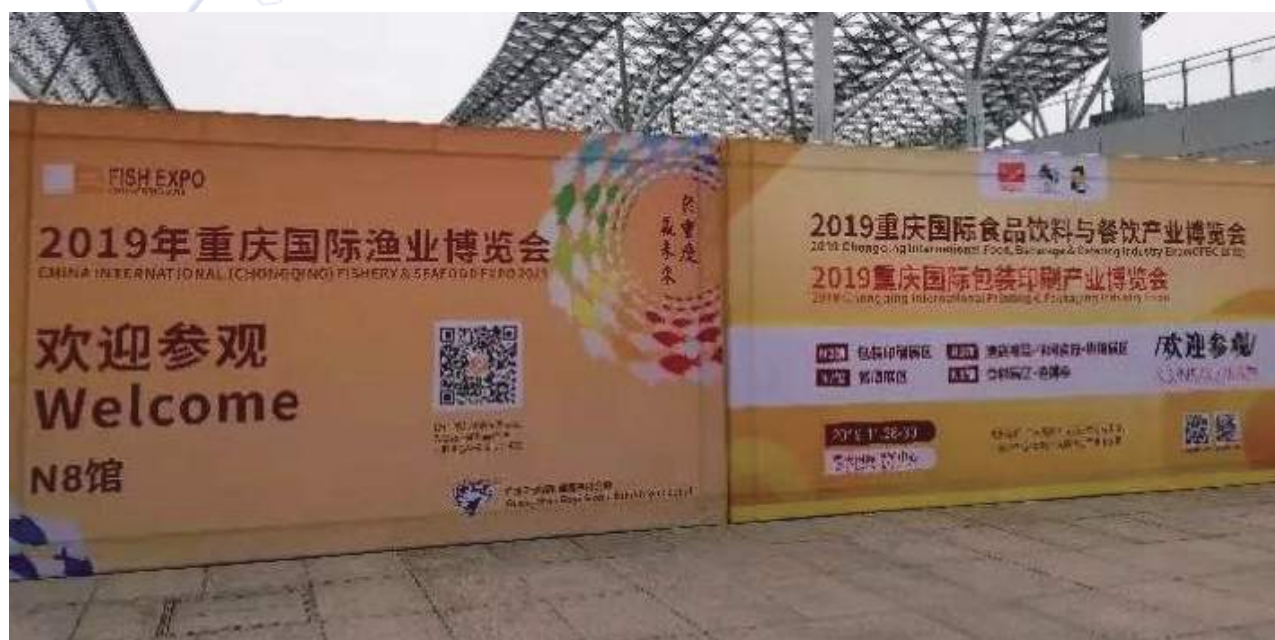


绿城检测将开始加大企业业务市场开发力度，并针对食品、农产品、功能性食品投入了检测能力研发，希望通过此次活动，接触更多企业客户，为客户提供高质量的价值服务，成为客户值得信赖的检测服务伙伴。

四川蓝城检测参展“2019重庆国际食品饮料与餐饮产业博览会”

新闻班车>>

2019年11月28日-30日，为期三天的“2019重庆国际食品饮料与餐饮产业博览会”于重庆国际博览中心顺利召开。此次展会四馆齐开，参展企业遍布了中国深圳、上海、香港、广东、浙江、云南等地，跨越了食品与加工、酒店与餐饮、包装与印刷、渔业等行业，共计约300多家企业，上10000种产品。



蓝城检测集团旗下子公司，四川蓝城检测技术有限公司（以下简称“四川蓝城检测”）前往参加本届博览会。

<01>

汇集行业精英 共谋产业发展

本届食餐博览会宗旨：一是荟萃中外食材、弘扬中华美食，将重庆餐饮推向全国，外地餐饮引进重庆，带动产业链。二是围绕促进消费和升级，突出新发展理念，着力打造食材、餐饮连锁、粮油等特色精品展区；三是推动食餐行业品牌化发展，积极推动食餐行业的品牌建设，为广大食品餐饮企业搭建品牌推广与交流合作平台，以品牌驱动消费，打造高品质消费。



<02>

食安检测 品质保证

随着食品饮料与餐饮市场规模的持续扩大，做好产品品质的安全把控显得尤为重要，作为食品检测领域的从业者，四川蓝城检测凭借多年的技术积累以及科学公正严谨高效的从业方针，在今后的市场发展中持续为食安检测贡献自身的力量，全心全意为客户带来专业高效的服务！



(我司工作人员与客户现场沟通)

... 现场瞬间 ...

(参展人员前来我司展位详细咨询)



山耕家宴

SHAN GENG JIA YAN

有一种年味
是一家子热热闹闹团聚在一起
家长里短聊不完
有一种年味
是老老少少齐上阵
办年货、做饭、打扫
大家都尽一份力的其乐无穷

几千年来
过年一直是中国人的大事
过好一个年
要做很多准备
要买很多东西
吃的、用的、穿的、戴的、耍的
供的、干的、鲜的、生的、熟的
概括起来就是“年货”

11月30日
丽水有个地方宴请三百多名宾客
提前将年货摆上街头
将年味端上桌
如过年般喜庆热闹

山耕家宴大过中国年 | 耕处州珍品，宴天下宾朋！

山耕家宴大过中国年

“九山半水半分田”的丽水，有着“浙江绿谷”之称，生态环境好、农产品品种丰富。其中，“丽水山耕”作为丽水代表品牌，走出大山，走向城市。11月30日下午两点半，2020“丽水山耕”新春农博会暨“山耕家宴”产品发布会在丽水欢庭·下南山度假村隆重举行。



放眼望去，满屏满座的红色增添了发布会的喜庆，近千人的现场更是热闹非凡，也呼应了本次发布会的主题：山耕家宴大过中国年。

发布会现场，来自省内外300多名经销商齐聚一堂，主办方就“丽水山耕”年货节及“山耕家宴”向到场来宾作了详细介绍，同时呈现了“山耕家宴”的全部产品。



“山耕家宴”系列产品是专门针对新春市民购买年货的需求，从“丽水山耕”旗下产品中，精挑细选，以单品或者组合形式售卖，并专门设计了充满年味的文创包装。

“山耕家宴”去年首次推出，就在市场上获得了好评。今年更是对礼盒进行全面升级，提供了更多样性、更高品质的产品，成为陪伴家人或者馈赠他人的年货好礼物。



▲ “山耕家宴”产品展示



▲ “山耕家宴”礼盒装

山耕集市别有一番滋味

年是时间转换的标志，是人际关系再造的良机。贺年、团年、拜年等年节仪式活动，汇聚着人们的亲情、友情、恋情。

年是商家的节日，也是游子的盛会；年是中华文化的浓缩；更是中国人抹不去的心结。中国年俗有说不完的故事，道不尽的风情。

发布会过后，在下南山村里的年俗活动正式开始：分食腊八粥，观看舞狮等，热闹非凡。

“哇好香！但粽子不是端午时候吃的吗？”



▲ “一口粽”



▲ 年俗活动-蒸馒头

围观的宾客向工作人员发出了心中的疑问。

“为什么把粽子放入年俗活动中有两个原因：一是丽水当地人过年有吃粽子的习俗，二是这款粽子在端午节备受好评，也让来宾尝尝。”一旁的工作人员很热情地为大家解答。

“为什么把粽子放入年俗活动中有两个原因：一是丽水当地人过年有吃粽子的习俗，二是这款粽子在端午节备受好评，也让来宾尝尝。”一旁的工作人员很热情地为大家解答。

拆开冒着热气的现包粽子，入口软糯肉飘香，咬上一口舍不得放下。不愧是“一口见肉，口口喷香”的“一口粽”。

粽子的旁边还有蒸馒头，阿姨将“囍”字整整齐齐印在馒头正上方，满满喜庆；

随之传来的是另一头大叔有节奏的“打糍粑”的声音，“1、2！1、2！”，在大家齐心协力下，糍粑被揉搓成团结一心，空气中弥漫着糯香。

除了包粽子、蒸馒头、打糍粑，年俗体验还有杀年猪、煮卤味、煮瓜子、磨豆腐、烤红薯、剪窗花等。



▲ 年俗活动-烤地瓜/泡精肉/剪纸体验



与此同时，现场还有网红主播，带领大家在一旁的山耕集市上逛吃逛喝。



▲ 山耕集市网红直播现场

各式各样的年货供大家挑选，缙云麻鸭、松阳香肠、木耳、香菇、蓝颜柚等都成了集市上的畅销货，山耕产品也与传统年俗相融互通。



▲ “山耕家宴”产品展示

以家的名义，宴请最重要的你

值得一提的是，活动最后的晚宴上，一道道热气腾腾的上桌菜品就是由“山耕家宴”礼盒内的食材烧制而成，这也让广大宾朋提前体验了一把“年夜饭”的丰盛。

现场有几位上海、杭州的来宾大呼过瘾，给色香味俱全、充满丽水特色的“山耕”菜品点赞！

健康是送给家人最好的礼物，为了方便大家可以便捷地购买到这些年味家宴，除了传统的线下渠道，在接下来的一个多月时间里，大家可以直接在小程序商城下单，轻松把年味带回家。



▲ “山耕家宴”年夜饭

一席家宴，丽水山耕
唇齿留香，唤醒儿时记忆
一份家珍，千年剑瓷
石雕留情，积淀千年文化
一口乡音，畅叙深情
诉尽衷肠，勾起乡土乡味
一曲乡韵，浅吟低唱
情之所归，尽是乡愁萦绕

两天一夜！共话“城乡融合与乡村产业发展机遇”同学盛会圆满举行！

“要把乡村振兴战略这篇大文章做好，必须走城乡融合发展之路”。

——十九届中央政治局第八次集体学习

以城乡融合促进乡村振兴
是新时代解决“三农”问题的突破点
从2002年十六大的城乡统筹发展
到2007年十七大的城乡一体化发展
再到2017年十九大的城乡融合发展
我国城乡关系逐步调整优化
并且进入了新时代
当然，在新机遇下也面临着新挑战



2019年12月5日-6日，由蓝城农业研究院组织的“《新时代、新机遇、新挑战》——城乡融合与乡村产业发展机遇”正式开班，来自全国各地从事特色小镇项目、田园综合体项目的企业管理者、新型农业产业经营主体创业者以及全国各级地方政府相关部门负责人等100多位学员参加了本次年度盛会学习。

01

重返校园，老同学好友相见

作为本年度最后一次学员交流会，本次年度“返校日”，授课地点选在美丽的杭州国际城市学研究中心。怀揣对乡村振兴与城乡融合的初心，重返校园的新老学员们一见如故，对议程充满期待。



▲开班仪式 | 蓝城农业研究院副院长向珊

所有学员落座后，蓝城农业研究院副院长向珊在开班仪式上做了开场介绍，并对“《新时代、新机遇、新挑战》——城乡融合与乡村产业发展机遇”课程的设计和设置进行了解读。

02

业界大咖汇聚，共话新时代

五大主题 | 科学系统

融合，是乡村振兴的关键词，亦是五大振兴的内在逻辑，更是创新城乡融合、产业融合、产居融合的战略规划的核心指向。

但是，如何做到城乡融合，促进乡村产业发展？新经济形势下，又该如何对乡村空间开发与产业分蘖进行科学预判，有序引领？

就此，我们邀请了四大业界大咖，从五大主题为学员深度解读城乡融合与乡村产业发展机遇，共话城乡新时代。



▲王国平 | 《大TOD视野下的城乡融合发展》

原中共浙江省委常委、杭州市委书记，杭州城市学研究会理事长，浙江省城市治理研究中心主任、首席专家，浙江大学兼职教授、兼职博士生导师，中央美术学院客座教授、客座博士生导师王国平老师，应邀出席本次议程，从“大TOD时代下对城乡共融发展的影响”以及“全球化视野下的现代农业综合体发展战略”两大主题，重点解读“新型城镇化2.0美好生活”目标定位，为各级政府推进新型城镇化提供借鉴，为企业在产城融合、城乡一体背景下做好产业布局和转型升级提供指导。

王国平老师指出，推进新型城镇化高质量发展，实现在新起点上取得新突破，关键要做到“七个新突破”。在未来的城市竞争中，城市要以特色论输赢。同时，只有以城市群作为推进城镇化的主

体形态，高度重视“TOD”模式，才有可能推进城市网络化发展。

在互动交流环节，王国平就如何分配集体土地收益；新型城镇化下企业如何定位投资方向；如何寻找新时期城乡融合的关键点等问题，回答了学员提问。



▲郭文军 | 《把握农业发展趋势正确选择农业项目》

为什么农业项目会有这么多失败案例？

郭文军老师，中国生态农业协会副会长、农业农村部规划设计研究院专家，在长期的涉农过程

中，一直思考这个问题。他调查了很多新农人和大小企业后，围绕“新土地管理法下的乡村空间与产业开发”这一主题，在现场给出了答案：

任何一个做乡村振兴或者乡村创业的人，都要正确选择农业项目，切勿简单模仿，盲目跟风，要迎合国家补贴政策的转变，做到未雨绸缪，谋定而后动。



▲施炜 | 《新经济形势下企业的机会与挑战》

企业是个复杂的生命体，在适应环境、与环境互动的过程中，不断实现结构、机能等演变和发展，改进生存模式，农业企业亦是如此。

就此，北京华夏基石管理咨询集团合伙人，中国人民大学金融证券研究所首席咨询师施炜老师就“新经济形势下企业的机遇与转型成长”这一主题与现场学员进行分享。



▲李昌平 | 《内置金融》

分田单干以来，我国绝大多数农村主要依靠外出打工收入和国家财政转移支付维持小农家庭经营和农

村治理。

如何增强农村内生性的发展动力，促进农村农村经济发展、财富增值和有效治理？中国乡建院创始人、院长，广东外语外贸大学云山杰出学者，著名三农问题专家李昌平老师分享了“内置金融社村体系的模式探索”主题，他表示，可在村庄内部成立一个属于农民自己的互助金融。

03

蓝图圆桌沙龙，共赢新挑战

五大主题 | 科学系统

精彩的主题内容分享，还需要实操训练才能加强巩固所学的知识。

在当前这样一个全新的时代，城镇化、逆城镇化、再城镇化在我们身边同时发生，但高铁、互联网这些与时间赛跑的科技让我们没有可以去模仿其他国家走过的路径，大家都面临着寻找创新的方式来图片困境局面。

因此，蓝图圆桌会环节，导师们带领学员直面现阶段城乡现实问题，从空间、产业、金融等方面，现场实时解答学员目前碰到的难点，通过短时间快节奏的思维碰撞，理论联系实际，学以致用。

学员们在获得方法的同时，也充分认识到问题和差距，纷纷邀请老师深度诊断，将培训的能量转化到项目现场。



▲蓝图圆桌沙龙

04

走进产业园，共谈新机遇

以游为学 | 寓学于游

除了第一天业内重量级导师天团的分享解读，本次还安排了优秀的项目游学点供学员参观，并由对应操盘手实力分享，走进产业园，共探新机遇。

欧诗漫集团操盘手与学员们分享了百年品牌的演变过程，并介绍了珍珠生物产业园。那是一个集珍珠养殖、文化体验、工业观光、美容养生、互动娱乐于一体，一二三产业高度融合的精品珍珠文化旅游景区。

另一游学点——田博会主会场，上渚山奇幻谷更是发挥上渚山的自然风光优势，充分利用国内外现代科技和自然互动的情景演绎，融合自然生态、运动休闲与科技体验，是一个集观光、休闲、养生、体验、度假于一体的国际化园区。



两天一夜，通过理论学习+实地游学，学员共同学习、成长，经历了有趣又干货满满的学习过程。学员表示，与业内大咖面对面的交流，对他们目前的操盘思维有了很大的提升，并希望所学的知识能够真正落地，把握城乡融合与乡村产业发展，共同进步。



精 彩 瞬 间



▲ 学员风采

02 垄上行



来啦来啦，第一批蓝颜柚已发货，
糖度13.5度以上！

取清晨第一缕阳光
鞠山间清澈的溪流
扎根于自然之上的生长
配合以专业的手法栽培

蓝城农业推出的
一年一见的蓝颜柚
经过漫长长长长时间的等待

终于来啦！

第一批蓝颜柚

通过高速运转的自动化分选设备
可实现重量、直径、果型、颜色、瑕疵等参数
和柑橘类内部品质糖度酸度生理指标的分选

她飞快地穿过“安检”大门

最终装箱打包

正朝你快马加鞭赶来



▲蓝颜柚清洗



▲蓝颜柚装箱打包现场

说起蓝颜柚的实力
那绝对不是吹出来的
不信你接着看

01 有证实力派



蓝颜柚（庆元甜橘柚）自1998年
从日本远渡重洋到了丽水庆元
从最初的12株
到了今天全市种植几十万株
因其多汁多肉、味浓甘甜的口感
以及高品质的种植要求
备受用户喜爱
并于2018年通过绿色食品认证！
实力派非它莫属了！

02 多种果径规格

果径大小严格筛选
还可根据客户需求定制包装
多种规格选择性强！



03 植物有机肥种植

使用来源于自然的植物有机肥种植
安全放心！



使用植物有机肥种植	VS	使用化肥
<p>✓ 含大量有机质 有机质改良土壤肥力</p>		<p>✗ 只能提供 作物无机养分 长期使用会对土壤造成不良影响</p>
<p>✓ 养分全面平衡 含有多种养分</p>		<p>✗ 养分种类单一 长期使用容易造成土壤和 食品中的养分不平衡</p>
<p>✓ 需要大量施用 养分含量高</p>		<p>✗ 施用量少 养分含量低</p>
<p>✓ 肥效时间长</p>		<p>✗ 肥效期短而猛 容易造成养分流失、浪费严重</p>
<p>✓ 来源于自然 没有任何化学合成物质， 长期施用可以改善农产品品质</p>		<p>✗ 属纯化学合成物质 施用后易产生有害物质</p>
<p>✓ 含有大量微生物 可以促进土壤中的生物转化过程， 有利于土壤肥力的不断提升</p>		<p>✗ 抑制微生物活动 导致土壤肥力持续下降</p>

04 坚持人工除草

坚决不使用农药除草
杜绝农残的可能



05

科学管理监控

蓝颜柚可是一个集高品质
高科技于一身的甜橘柚
全程采用科学化培育方式
基地大场景科学化建设
智能水肥一体化技术
专属小气象站运用
每一个环节都规范细化
才有它经得起时间考验的品质



06

高科技筛选

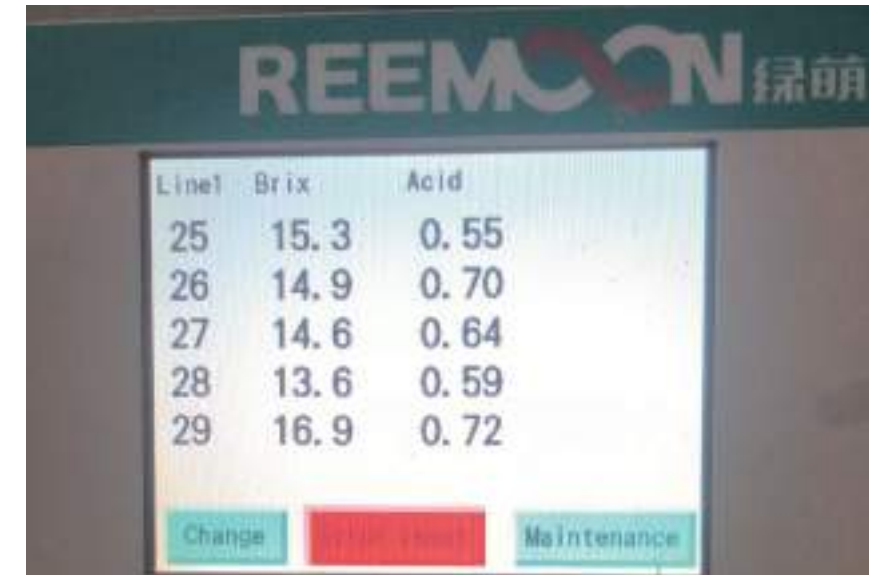
随着科技的进步
蓝颜柚的分选过程日渐完善
到达您手上的果子
自然个个圆润颜值高，口感如一

- 1. 蓝颜柚自然成熟**
每颗蓝颜柚柚在本
通过糖酸比检测和风味足橙后
方可采摘
- 2. 人工采摘**
采摘不会有的因果。
病虫害、伤果
- 3. 深度清洗**
引进先进的转果带选
清洗和包装生线
- 4. 无损近红外检测**
智能无损检测
保证产品口感的一致性
- 5. 自动称重感应系统**
设置重量每个蓝颜柚果重
智能化分选
- 6. 全自动分选包装设备**
全自动分选，独立包装

每一颗蓝颜柚均有“身份”信息
只需要通过带摄像头的手机拍摄二维码
就能查询到产品的相关信息
从源头保证产品质量



最后，再告诉大家一个秘密
蓝颜柚今年的分选标准：
糖度13.5度以上（去年12度以上）
酸度1.0以下！



07

质量可追溯

蓝城（绿城）检测全程保驾护航
层层把关，粒粒甄选

我们心里都明白
口碑即力量
对于食物
我们从来不将就
这大概就是蓝颜柚
备受广大用户喜爱的原因吧~

50000元2个的天价柿子，网友：没见过“柿”面

几场寒风凋零了树叶。如果夏天必备水果是西瓜的话，那么秋冬的水果宠儿必定是柿子了。

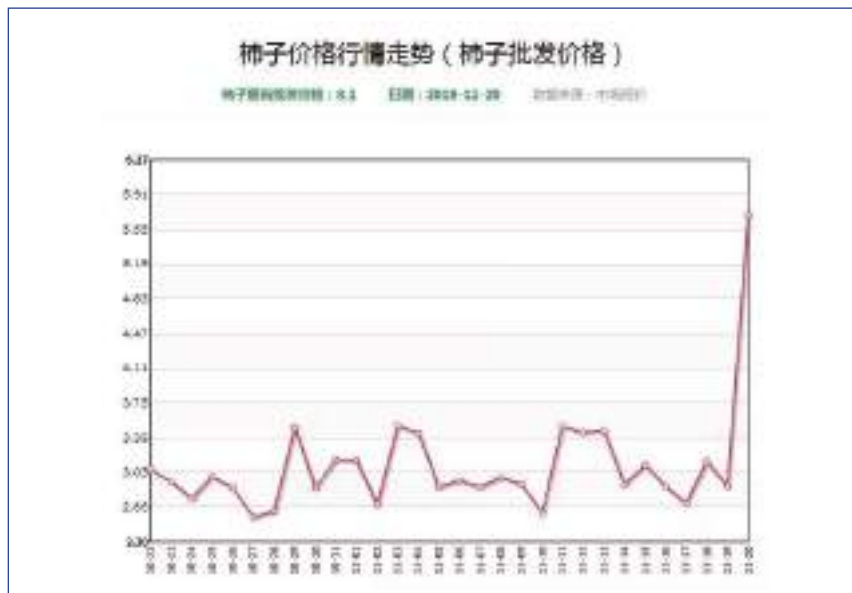
刚摘下的柿子，全是硬的，粗暴地提回家也不怕磕碰，要拿苹果香蕉一起，催熟一下便能吃。

红彤彤的柿子，透明状的皮，鲜艳欲滴。



那么问题来了，大家平时买的柿子多少钱一斤？几块钱一个？

蓝精灵找了一份实时“市场批发价格行情走势”，从图中可以看出，批发价最高不超过10元/公斤，就算几番周折到了零售商，一个柿子也不超过两块钱。



但是，近日一条来自日本“天价柿子”的消息刷屏！10月25日，在日本爱知县，有两个柿子拍出了70万日元（折合人民币4.6万元）的天价。

这两个柿子的品牌叫“天下富舞”，作为天价产品，他们双双进入了日本柿子最优等级“天下人”行列。

根据规定，如果要达到这个等级，果子的重量必须超过310克，甜度达25度以上。有网友说：没见过“柿”面，拿这5万元，来咱们国家够吃一冬天的柿子！



“天下富舞”是日本岐阜县开发的高级柿子品牌，此次是该品种柿子第四年出货，这也不是“天下富舞”第一次登上新闻，早在2016年，它就因为拍出天价进入人们视野之中，之前拍卖的最高纪录是32万日元（人民币2.1万元）。



2016年10月29日 19:53 来自微博 weibo.com

▲那时的“天下富舞”质量还没有今天这么高

日本的天价农产品是出名的，其中最为典型的代表就是水果，此前有被捧上天的香印青提，还有今年三月份在日本宫崎市举行的拍卖活动中“一举成名”的“太阳蛋”芒果，仅一对芒果就拍出了50万日元的天价（折合人民币3.3万元）。



还有一盒售价约为5000日元（人民币307元）的红白草莓。

- 日本水果为什么能卖这么贵？ -

01 日本人把水果当奢侈品

在吃水果的观念上，中国人和日本人是不一样的。

我们当水果是甜点、日常必需品，而日本人当水果是礼品、奢侈品。

对于蔬菜和水果的摄入，日本农林水产省提出的目标是成人一天200g水果、350g蔬菜，但是调查发现，日本每人每天平均只能吃到140g水果、266.5g蔬菜，低于世界平均的水果和蔬菜摄入量。

所以虽然日本水果名头大，但是日本国民吃得却是不多的，并非不喜欢吃，而是吃不起。

在日本的水果市场上，水果是分级的，大致可以分为三类：拍卖品、精品/礼品水果、普通水果。

但在日本超市内，三根香蕉17元，草莓平均一颗6元，也赶上国内精品超市的水果价格了。不过，对比日本消费水平，其实这样的价格也还算正常。

02 地理条件+农协管控

日本是一个多山地的岛国，由于耕地并不适合大范围耕作，本土水果价格过高，为了保护本国农业，日本农协在这之中起到了不可小觑的作用。

农协控制了日本农业一系列生产资料的购入，在农业进口方面一直维持着高关税，时至今日也没有向美国，中国，东南亚等完全开放市场，包括肥料、农药、农机等，理所当然地也就控制了日本农产品的价格。

同时关税高，进口水果的竞争力自然减弱，这极大保护了日本果农的利益并且给本国果业留足了市场。

此外，日本果农追求高品质。从果园土壤这一细节出发，合理产出，拒绝一味追求土地高产，使得水果产业可持续发展，肥厚的土地回馈的是浓郁的果香。

03 稳定+严控的品质

日本水果不仅以贵出名，还以其稳定、优良的品质为人熟知。日本十分强调品牌价值，从尺寸、甜度、颜色等各个细化指标为水果分类，严格管控水果品质。

7月9日日本石川县培育的高端葡萄“浪漫红宝石”实现该季度首次竞拍，参加竞拍的40串葡萄中。其中一串以120万日元（人民币7.6万）高价被竞拍成功。



这串葡萄仅24粒，相当于一颗人民币3200元。每颗“浪漫红宝石”葡萄的重量都要在30g左右，枝干的外形和平衡感都要达到最完美的状态，葡萄外表的颜色也要统一。

同时，日本农业生产的专业分工十分明确。一个地区有一个地区的产业特色，如青森县的苹果，山形县的樱桃，北海道夕张市的蜜瓜。日本农户大多在水果垂直领域内，专业种植自己擅长的品种。

- 我国能否复制这种成功？ -

走高端、做品牌、卖高价，是很多涉农企业的愿望，但这并不代表所有的企业和产品都适合去做高端。

那么，高端市场机会在哪里？品类发展到哪个程度适合做高端呢？

01 日常食品拥有高端市场机会

消费者在吃饱之后，开始追求高品质。这时，如果行业缺乏创新，没有真正的高端优质产品，无法满足已经提升的消费需求，这时做高端就恰当其时。每天都要吃的食品，米、油、肉、蛋、果、蔬等关系民生的日常食品，有大量的高端机会。

市值碾压房企龙头的酱油老大“海天”早就积极向高端市场推进，海天特级酱油系列产品，氨基酸态氮含量高达1.2g/100ml，远远高出国家标准氨基酸态氮 $\geq 0.8g/100ml$ 的规定。

水果市场也需要高端。我国水果种类繁多，但是，绝大多数还在散装裸奔中，有品牌、能作为高端产品出售的寥寥无几，一个进口佳沛奇异果价格贵过一斤猕猴桃。

02 跳出低价竞争泥潭，形成差异性竞争

行业呈现竞争白热化，整个行业一直在往低走：低成本、低价格、低品质。企业利润越来越薄，经营手段越来越变态，消费者对行业越来越不信任，这时候做高端正当时。

在趋低的市场环境下做高端，跳出低价竞争泥潭，逆势而为，不仅让竞争实现了差异化，而且高端产品成为企业生存和利润的保障。

蒙牛看到了乳业严重同质化，利润大幅下滑，于是，将路标指向了液态奶的高端，特仑苏一举成功。

03 具有不可复制地域特色的品种机会更大

像橄榄油、蓝莓、冬虫夏草、金华火腿、獐子岛海参、湖南黑猪和现在火爆异常的阳澄湖大闸蟹等许多地方特产，原料或者品种相对稀缺、珍贵，具有不可复制地域特色的品种，适合培育高端品牌。

一些特色农产品，因其在品种资源上的稀有或独占，也非常适合做高端。如：七彩彩椒、栗味南瓜、香蕉味本葫芦、紫甘薯、藏香猪、湘村黑猪等。

由于原来中国人的需求只求吃饱，这些小品类、中品类长期受到冷落，如今因为原料有限，几乎全部成了香饽饽，以高端产品的新面目出现在厨房餐桌上。

地方特产、地域名品相对稀缺、珍贵，具有做高端的先天优势基因，为其溢价做高端奠定了价值基础。站在地方特产地域名品肩膀之上打造高端品牌，更易成功。

高端品牌不是一蹴而就的，需要企业长时间的经营和培育。企业要摒弃低端市场上很多急功近利的做法，真真正正做产品、打市场，让品牌和企业赢得向上走的转折。

“农业+大数据” 价值惊人！全球八个国家这样玩



麦肯锡称：“数据，已经渗透到当今每一个行业和业务职能领域，成为重要的生产因素。人们对于海量数据的挖掘和运用，预示着新一波生产率增长和消费者盈余浪潮的到来。”

在各行各业寻求与大数据结合的大势下，农业大数据应运而生。提高农业效率，保障食品安全，实现农产品优质优价……农业大数据蕴含着巨大的商业价值。

世界上其他国家都是如何运用大数据做农业的？本文整理了全球八大经典案例，供大家参考。

美国

利用大数据打造精准农业

美国农业正在采用大数据和互联网方法提升农业生产的效率和效益，以1%的农业人口维持庞大的农业生产体系，不仅满足美国本土需要，而且还大量出口。

罗德尼·席林(Rodney Schilling)是美国伊利诺伊州的一个农场主，他和父亲二人经营着1300英亩(约7900亩)田地，最好的帮手是农场里的那几台农业机械。

重要的是，这些“大家伙”很有“头脑”——驾驶室里配备的全球卫星导航系统和自动驾驶系统。即使在下田作业时，席林也远没有传统农民那么辛苦，只要他愿意，完全可以坐在驾驶座上，一边喝着咖啡，一边用平板电脑浏览新闻，机器会按照设定的路线工作，施肥、打药完全自动化。

席林会把平板电脑带在身边，内置的APP软件会提醒他何时适宜下地查看，该打药或是该施肥了，以及提供实时的和未来几天的天气数据。

在美国，农业生产模式正在从机械化向信息化转变，以精准为特征的农业，正在让种植变得更加容易。

席林每4英亩设1个取样点，做土壤的分析测试。完成后，席林得到一份书面报告，除了给出各个地块详细的土壤成分数据，还有种植不同作物时所需要的肥料、水分以及未来产量等数据。据此，他可以精确安排农场的生产计划。

随着种植活动，土壤的成分是动态变化的。因此，每过三年，席林会重新做一次土壤分析，每次要花费5000多美元。不过，由于精确数据意味着几乎最高的投入产出比，席林还是很乐意花这笔钱的。

大数据让农民用移动设备管理农场，可以掌握实时的土壤湿度、环境温度和作物状况等信息，大幅度提高了管理的精确性。

在大田中，即使相隔两三米远的两块土地，土壤的水分含量、营养情况、农作物的生长情况都可能不相同。过去几千年中，农民并不区分这种差异，会把同样的品种以等间距播种下去。

如今，精准农业颠覆了这一传统，在肥力高的地方密植，在肥力低的地方稀植，还可以更换种子品种。这些作业都是随着播种机的行进，自动完成的。仅此一项改变，即可给玉米带来每公顷300公斤-600公斤的增产。

精准农业下的农业机械必须是智能化的，通常安装有卫星导航系统、自动驾驶系统、计算机设备，以及必要的传感器，这样才能“理解”大数据分析软件给出的信息，并准确地执行。

智能化的农业机械也大大提高了作业质量，单粒播比率可以提高到99%。农民可以实时监控播种机的准确率，如果出现大面积异常，可以马上停机，检查纠正播种机。以前，如果播种机出了毛病，农民很难立即发现，而只能接受损失。现在，智能化的农机可根据土地的松软程度，自动调节播种动作，以便所有种子处于同样的深度。

通过全流程的精打细算，精准农业可以极大地节约化肥、水、农药等投入，把各种原料的使用量控制在非常准确的程度，让农业经营像工业流程一样连续地进行，从而实现规模化经营。

英国

启动“农业技术战略”

近年来，由于气候变化和全球农业生产竞争强度的提升，英国农业部门收入经历了多次明显波动。英国环境、食品和农村事务部认为，应对上述挑战，一方面，英国农业需要向“精准农业”迈进，结合数字技术、传感技术和空间地理技术，更为精准地进行种植和养殖作业；另一方面，需要提升农业生产部门和市场需求的对接，加强其对于市场的理解。而这一系列需求的基础就是强大的数据搜集和分析处理平台。

在此背景下，英国政府于2013年开始专门启动“农业技术战略”，该战略高度重视利用“大数据”和信息技术提升农业生产效率。

英国环境食品和农村事务部、商业创新和技能部等政府部门与相关学术机构和农业生产、技术企业共同建立“英国农业技术领导委员会”，负责整体战略的实施。

“农业技术战略”的核心是建立以“农业信息技术和可持续发展指标中心”为基础的一系列农业创新中心。为促进农业生产和市场化与“大数据”和信息技术的充分融合，该中心囊括了英国国内信息技术和农业技术的顶尖研究

机构和企业。

洛桑研究所作为该中心的所在地，将为英国农业信息技术提供建模和统计服务；雷丁大学将提供数据科学服务；全国农业植物学会和苏格兰农业学院则提供农业技术资料交流。

英国政府为该中心确立了开放数据的政策。该中心的核心业务是搭建和完善数据科学和建模平台，以搜集和处理农业产业链条上的所有公开的和初级的行业数据。

法国

国家出资建立农业大数据

法国认为如果这些农业数据仅被少数几个互联网企业获取，很容易形成垄断，不利于法国发展多样化的农业生产方式。

因此，法国农业部计划建立一个大数据收集的门户网站，该项目由法国农业科学与环境研究院院长让·马克·布尔尼嘉尔（Jean-Marc Bournigal）负责。

该农业数据库门户网站将建立在现有数据库的基础上，保证具有良好的易用性和可操作性。鉴于目前鲜有国家在这一领域投资，法国希望将此门户网站建成欧洲大数据农业的典范。

该项目实施的最大挑战在于农民是否有意愿了解如何有效运用这些数据，以及政府是否能够保证提供持续增值的农业数据服务。

德国

大企业牵头研发“数字农业”

德国在开发农业技术上投入大量资金，并由大型企业牵头研发“数字农业”技术。据德国机械和设备制造联合会的统计，德国在农业技术方面的投入为54亿欧元。

德国软件供应商SAP公司推出了数字农业解决方案。该方案能在电脑上实时显示多种生产信息，如某块土地上种植何种作物、作物接受光照强度如何、土壤中水分和肥料分布情况，农民可据此优化生产，实现增产增收。

德国电信推出了数字化奶牛养殖监控技术。农民购买温度计和传感器等设备在养殖场装置，这些设备可以监控奶牛何时受孕、何时产仔等信息，而且可以自动将监控信息以短信形式发送到养殖户的手机上。

现代德国农民的工作离不开电脑和网络的支持。每天早上一开始的工作就是检查当天天气信息、查询粮食市价和查收电子邮件。大型农业机械都是由全球卫星定位系统控制。农民只需要切换到GPS导航模式，卫星数据便能让农业机械精确作业，误差可以控制在几厘米之内。

目前，德国农业数字化建设面临的一个重要问题是农村地区宽带覆盖率还不够高，尤其是德国东部农村地区。另外一个是数据平安问题。目前，并不是所有农民都愿意将自家农场的数据上传到网络，很多人对网络安全的可靠性仍持怀疑态度。

澳大利亚

全球质量安全追溯

作为一个畜牧业大国，澳大利亚十几年前就建立了国家牲畜标识计划（NLIS），即畜产品质量安全追溯系统，采用由NLIS认证的瘤胃标识球或耳标对牛、羊进行身份标识，由国家中央数据库对记录的信息进行统一管理，可以对动物个体从出生到屠宰的全过程实现追踪。

澳洲奶牛从出生到死都会戴上NLIS耳卡。每次挤奶后，会对每只奶牛耳卡上的电脑芯片做一次扫描，可得出当日的产奶量，通过产奶量的变化，调整翌日的饲料以及了解牛的身体状况。

澳洲部分企业已经逐步加入全球质量溯源体系。在自主知识产权技术的支持下，每个加入体系的商品都会被赋予一个类似身份证的特殊二维码“真知码”，并可多次写入数据。消费者只要通过相关手机应用扫码，就可了解商品“从哪来、到哪去”，企业也可精准掌握货物去向，从而构成一套覆盖生产、物流、仓储、消费各环节的全链条监管体系。食品可追溯一直是农业大数据前进的目标之一。

日本

利用互联网技术实现智能农业

日本的农户人均耕地面积有限，没有美国那样的大规模农业，而随着日本社会老龄化不断加剧，农业人口正在不断减少，农业就业人口平均年龄已经达到约67岁，日本媒体称之为“老爷爷老奶奶农业”。

在这种情况下，利用互联网技术振兴农业的呼声越来越高涨。

利用互联网技术，可以将熟练农户积累的技术和知识数据化，有利于让下一代农户或农业企业继承。通过高精度传感器收集的气象大数据以及农作物生长数据等，还可实时发送给农户或管理人员，从而让他们能够合理浇灌和施肥。

此外，通过互联网实时监控消费者动向，能够抓住最佳时机生产和销售畅销的农作物或农产品；利用全球卫星定位系统，无人驾驶拖拉机能够在大规模农场实现24小时耕作，有效解决农业人口不足问题；而利用大数据分析，还能够提取出很多迄今为止尚未弄清的信息，例如能够发现气象条件与病虫害发生的关联性。

随着智能手机和平面终端的普及，将可以向农业耕作人员提供含有云系统分析的手机客户端服务，从而提高农场管理效率和农业耕作效果。而利用记录

农产品生产过程的技术，可以实现食品可追溯。

荷兰

购买卫星大数据，为农业提建议

荷兰政府拨款140万欧元用于购买卫星数据，以提高荷兰农业发展的可持续性和效率。

荷兰政府还决定向农民开放这些卫星数据使用权，保证每个人都可以免费使用。

卫星数据将包括土壤、温度、水分含量和水的质量等多种详细信息，同时还可以分析农作物的生长情况以及农作物体内氮和淀粉的存储量。

届时，专业公司将对这些数据进行分析，有针对性地为农民提供有关灌溉、施肥和农药喷洒作业等建议，为农民节约燃料、种子、肥料、水以及农药等成本。

以色列

大数据使高度发达的农业 再次实现飞跃

以色列超过一半的土地为荒原和沙漠，农业发展的自然条件十分严酷。以色列用智慧和创造力走出了一条高科技农业发展道路。

经过多年的努力，以色列在水利灌溉技术、农业自动化、机械化和信息化等技术领域已走在世界最前列。而大数据的运用使以色列本就高度发达的农业实现了再一次飞跃。

以色列农业有较高的信息化和数字化基础，诸多农业技术创新公司利用大数据帮助以色列农民，根据不同农场的具体情况提供更加个性化的耕种方案。

以色列农业技术企业Taranis利用大数据分析法推出了包括预测天气、灌溉和病虫害状植物模型技术，该技术利用卫星图像、作物实地生长报告及当地病虫害分布等大数据资源建立植物生长模型，随时采取可视化数据并预测植物病虫害风险和气候变化，使农民能够根据预测数据进一步精确雾化灌溉设备的阈值及方向、肥料及杀虫剂使用数量等，增加产量，降低成本。



2019年农业十大事件盘点：酸甜苦辣的一年！

2019年只剩下最后三个星期，这一年或许坎坷，或许顺利，但都即将成为记忆。对于农业人来说，总结2019年的农业大事件，才能找准农业未来发展的方向，指引2020年的农业前进。接下来就跟着蓝精灵一起盘点2019农业圈令人瞩目十大事件，展望全新的2020吧！

01 一号文件提出 2020年必须完成的农村改革发展目标



2月19日，2019年中央一号文件发布，中国第16个聚焦“三农”的一号文件。

往年的一号文件只部署当年的工作，而今年的一号文件谋划了今明两年“三农”工作。围绕全面建成小康社会总目标，中央提出了一系列到2020年必须完成的农村改革发展目标，比如，打赢脱贫攻坚战，完成农村人居环境整治三年行动任务，实现农民人均可支配收入比2010年翻一番，确保农民生活达到小康水平等。

文件提出了大力发展的几种产业类型：

一是乡村特色产业。强调“土字号、乡字号”，比如，食用菌、杂粮杂豆、中药材、特色养殖和花卉苗木。要搞好乡村特色产业，离不开充分发挥乡村资源、生态和文化优势，对中西部地区来说，具有民族和地域特色的乡村手工业也很有潜力。

二是乡村新型服务业。新型服务业有两种，一方面是对农民开展农业生产性服务；另一方面是对城乡居民开展生活性服务。伴随人们生活水平的改善，当前后者的发展前景凸显，要发展休闲旅游、餐饮民俗、文化体验、健康养

生、服务养老等农村第三产业。

三是现代农产品加工业。过去，农民收入低就是因为农村卖原料、城市搞加工。如今，文件提出“粮头食尾、农头工尾”，就是支持家庭农场和农民合作社经营农产品初加工，

02 中美贸易开战 农产品成为中国反制的手段

中国贸易战从2018年延续到了2019年。

2019年4月4日凌晨特朗普签署备忘录，宣布将对原产于中国的1300余种进口商品加征25%的关税，涉及航空航天、信息和通讯技术等行业，涉及约500亿美元的中国对美出口额。

当天经国务院批准，国务院关税税则委员会决定对原产于美国的大豆、汽车、化工品等14类106项商品加征25%的关税，涉及2017年中国自美国进口金额约500亿美元。之后，中美之间反复较力。

在2019年9月举行的中美副部长级谈判上，主要集中在农业方面，包括美国要求中国大幅增加购买美国大豆和其他农产品。



中国是美国农产品第二大出口市场，占美国农产品出口的15%。自2001年以来，两国农产品贸易额年均增长15%，其中美对华出口额年均增长17%，长期保持贸易顺差。

美国准备打击中国的先进制造业，中国则反击美国的农业。贸易战反映到市场走势中，市场大跌的同时农业板块逆市突出。中国反击美国贸易战，可能会造成大豆、玉米、养鸡产业链这三个方面的行业变化，同时带来机遇。具体影响包括改善国内供求，推动农产品价格上涨；中期来看，对国内粮食安全和农产品竞争优势问题会形成一个契机。

03 区块链技术获最高级别认可

中共中央政治局10月24日下午就区块链技术发展现状和趋势进行第十八次集体学习。会议强调区块链技术的集成应用在新的技术革新和产业变革中起着重要作用。我们要把区块链作为核心技术自主创新的重要突破口，明确主攻方向，加大投入力度，着力攻克一批关键核心技术，加快推动区块链技术和产业创新发展。此次会议是全球迄今为止看到的对区块链技术的最高级别认可。

中国农业产业长期面临经营主体高度分散、产业链条漫长等诸多问题，在转型升级的道路上障碍重重。而区块链技术恰好可以解决农产品上行中的诸多痛点。在国家支持下，区块链农业将迎来爆发期。

04 非洲猪瘟得到有效控制 猪肉疯狂涨价

2018年8月3日，农业农村部新闻办公室通报我国首例非洲猪瘟疫情，2019年非洲猪瘟在全国许多地方爆发。国务院、农业农村部频发文件，部署各项措施，猪瘟疫情得到了有效控制。

2019年，猪价飞涨。各地老百姓纷纷高呼“吃不起”。

高猪价直接影响到了民计民生，甚至惊动了国务院，出台抑制猪价的政策。

政策的其中之一就是：取消超出法律法规的生猪禁养、限养规定，发展规模养殖，支持农户养猪。



05 中国农业品牌目录制度建设启动

5月10日，在中国品牌日系列活动中，中国农业品牌目录制度建设正式启动。

我国农业农村经济进入高质量发展的新阶段，“质量兴农、绿色兴农、品牌强农”已经成为转变农业发展方式、加快脱贫攻坚、提升农业竞争力和实现乡村振兴的战略选择。中国农业品牌目录制度建设，是依据相关评价标准分类遴选国家级农业品牌形成目录、并对目录品牌进行推介、管理和保护的制度安排。

此项工作由农业农村部总体部署和市场与信息化司具体指导，由中国农产品市场协会牵头联合中国农村杂志社等单位共同推动。

8月2日，《中国农业品牌目录制度实施办法》发布。11月



15日，在第十七届中国国际农交会上，中国农业品牌目录2019农产品区域公用品牌正式发布，共有300个区域公用品牌入选。同时，中国农业品牌目录的专用标识也正式发布。这个特色鲜明寓意颇深的标识，由国内著名的农业品牌咨询机构——福来战略品牌咨询机构创意设计。

06 5G赋能智慧农业

6月6日，工信部正式向运营商发放4张5G商用牌照，标志着中国正式进入5G商用元年。未来5G对智慧农业的影响，可用翻天覆地来形容。

5G是第五代移动通信系统的简称，就像过去绿皮火车变成了高铁，大哥大变成了智能手机，是一种大幅度的技术升级。

国际电信联盟ITU为5G定义了三大应用场景，即eMBB(增强型移动宽带)、mMTC(海量机器类通信)、uRLLC(超可靠、低时延通信)。

5G将在5个方面颠覆农业：种植技术智能化，时时精准反馈；农业管理智能化，保证及时补给；种植过程公开化，眼见为实更放心；信息管理智能化，各方数据实现共享；升级乡村旅游，高科技助推特色农产品。

07 屈冬玉当选为联合国粮食及农业组织第九任总干事

2019年6月23日，经投票选举，中国候选人屈冬玉（农业农村部副部长）当选为联合国粮食及农业组织（粮农组织）新一任总干事。

屈冬玉成为粮农组织自1945年10月16日成立以来的第九任总干事，也是首任中国干事。任期于2019年8月1日开始，于2023年7月31日结束。

有地方工作经验、主管过14亿人口大国的农业工作、长期从事农业技术研究，丰富的阅历、清晰的执政理念，让屈冬玉在三个候选人的竞争中，呈现出绝对的优势。

农业农村部部长韩长赋在屈冬玉当选后，接受央视采访时就谈到，“这充分体现了粮农组织成员国，对屈冬玉博士

本人的充分肯定和信任，也体现了对中国农业发展和脱贫工作成就的高度认同。”

作为引领国际消除饥饿的联合国专门机构，粮农组织的目标就是创建“零饥饿”世界，实现所有人的粮食安全。



08 农产品区域公用品牌建设掀起高潮

农产品区域品牌，是在特定农业生产区域内创建的农产品品牌，例如：盱眙龙虾、寿光蔬菜、横县茉莉花。包括农产品区域公用品牌和农产品企业品牌。

农产品区域品牌建设，尤其是其中的区域公用品牌建设，作为新时代农业供给侧改革和乡村振兴的战略抓手，以及实现产业兴旺和区域经济发展的现实路径，在全国蓬勃发展，掀起了高潮。

各级党政主管领导言必称农产品区域品牌，积极性很高。国家工商总局、农业农村部、质检总局颁布的“地理标志”高达八千余件，数量全球第一。

做农产品区域品牌，对于各级政府和龙头企业来说是一项崭新的课题，在理念、路径和方法上，依然存在很多误区、盲点和弯路，亟待明道、正术和纠偏。

中国人民大学农发所品牌农业课题组、福来战略品牌咨询机构的专家们10年潜心研究与实践，为中国农产品品牌建设找到了中国道路和中国方法。

中国农产品区域品牌建设的中国道路：“政府企业双轮驱动”，必须由“政府主导”和“企业主营”，既做区域公用品牌，又做联合体企业品牌。两个轮子相互协力、共同驱动。

中国农产品区域品牌建设的中国方案：“战略寻根、品牌塑魂”，新时代农产品公用品牌建设的王道，就是做有根有魂的事。“根与魂”是任督二脉，打通，则产业更顺畅，品牌更长久。

需要特别提醒的是，一些地方农产品品类多、规模小，如果因此就要强推全域性全品类（没有区域名没有品类名）区域公用品牌，结果往往事倍功半，适得其反。这种做法缺乏“三个抓手”：政府工作没有抓手，龙头企业经营没有抓手，消费者选择没有抓手。从理论到实践都走不通。

因此，福来咨询旗帜鲜明地疾呼：农产品区域公用品牌必须实名制！

国务院印发《关于促进乡村产业振兴的指导意见》 聚焦乡村产业

2019年6月国务院印发《关于促进乡村产业振兴的指导意见》，将乡村振兴工作聚焦在产业振兴上，提出了六个方面的任务举措。

产业兴旺是解决农村一切问题的前提。乡村产业发展存在产业门类不宽、产业链条不长、要素活力不强和质量效益不高等问题，亟需加强引导和扶持。《意见》明确了乡村

乡产业“抓什么”“怎么抓”等问题，是今后一个时期指导乡村产业发展纲领性文件。

新时代农业家标志性人物——褚时健逝世

2019年3月5日，云南冰糖橙品牌“褚橙”创始人褚时健去世，享年91岁。

褚时健，红塔集团原董事长，曾经是有名的“中国烟草大王”。74岁的褚时健与妻子承包了家门口的荒山开始种橙子，一切都从学习摸索开始。

他每天穿梭在云南哀牢山上的橙园里，细心培育着自己的果树，直到85岁橙子下树，种植十载，不屈不挠。褚橙的美味口感远近闻名，褚老的匠心精神感人至深。八旬老人的励志故事，成就“励志橙”。

褚橙是农产品工业化标准化生产的典型和最生动的代表，这是中国特产和农产品所最缺乏的东西。

2018年10月，褚时健的儿子褚一斌正式上位成为褚橙的主要操盘手，并透露了褚氏农业6年内上市、推出针对年轻人的品牌、在坚持品质的过程中扩大规模、扩充品类以及输出种植生产管理和品牌管理等信息。



03 人物志





那个被嘲笑20年的“北大屠夫”，如今身家过亿，1年销售额18亿元！

海明威在《老人与海》里说过，一个人并不是生来就要被打败的。

陆步轩，杀猪卖肉20年，绰号“北大屠夫”，在世人眼中，他是盛产“天之骄子”的北京大学的另类。

2013年4月，陆步轩受邀回到北大做创业讲座时，几度哽咽，称“我给母校丢了脸、抹了黑，我是反面教材。”

- 北大毕业那个混得不行

新中国成立后的很长一段时期，猪肉都是奢侈品。1954年，国家开始限量供应猪肉。到了1977年，北京市规定，居民每人每月可凭证购买两斤猪肉。1992年，猪肉市场完全放开。

2000年，在屡次碰壁后，陆步轩拿起屠刀，摆摊卖肉。

堂堂北大毕业生，满腹经纶迈入社会，却被时代的风浪簸弄得支离破碎。

摊上，举目皆是生肉，只能穿着拖鞋短裤站在里面，手上是常年洗不净，后来就索性不洗的猪油。街坊没人知道他是北大毕业的，孩子被人叫做“卖肉娃”。他跟别人说，自己是个文盲。

纸包不住火，有老家的人认出了他，回到村里就喊：北大毕业那个混得不行，杀猪卖肉了。老父半信半疑地赶到肉铺，眼见为实，却也没有责备。父子相见无言，只是相对抽烟，“无限凄惶”。

唯一区别于其他肉贩的，就是鼻上的眼镜。

2003年，陆步轩的故事被一家媒体发掘，举国皆知。很快，陆步轩享受到了“出名”带来的福利。

老师、大学教授、企业老总等高薪工作的邀约纷至沓来。2004年，陆步轩终于进入了魂牵梦萦的“公家单位”——地方志办公室，正式成为一名体制内的人。

对于陆步轩来说，出名前是一路红灯，此后成了一路绿灯。

出名后，曾经北大的校友纷纷联系上他，陈生，就是其中之一。

- 读书改变思维

彼时，陈生已从广州市政厅辞职，辗转也做起了猪肉生意。

2008年，应陈生之邀，陆步轩赴广州考察。

“我以为他和我一样，也是个老老板。”来的路上，陆步轩想象这个高他一届的北大师哥，会和自己一样，会开一辆拉猪肉的小面包车前来迎接。

他笨拙的想象，在出了机场，停在面前的一辆大奔前，土崩瓦解。

很快，这种局促不安，被陈生的热情给化解。“他陪我整整十天，那个车也就是我的专车。”西北爽直汉子遇上头脑灵活的南方男人，俩人成了朋友。

2009年，一次在酒桌上的胡吹海聊，促成了两人的合作。

“我们北方人就这样。喝酒吹牛，酒桌上说话从来不算数”，结果陈生发挥了企业家的行动力，第二天一早就召开了新闻发布会，宣布将打造猪肉品牌“壹号土猪”，并成立“屠夫学校”，陆步轩出任学校名誉校长。

为了当好这个校长，陆步轩利用工作间隙，埋头三个月内编出十万字教材，此书可谓一本猪肉界的“百科全书”。教材中，极尽详细地历数了猪肉的选择，进货分割、售卖，以及法律规定等。

第一批学员招了一百来号人，学校还增设了军训环节。因为，卖猪肉的都起早贪黑，学习不光有理论，还要与实践并行。截至目前，屠夫学校已累计招生一万余人。

教材几经增订，陆步轩也渐从一个卖猪肉的个体老板，变成了猪肉行业的“导师”。

事实上，这套方法论的提取，在很早前就有了雏形。

在北大学习时的一年暑假，学校开展社会调研，陆步轩和同学们专程赴绍兴调查方言。三人一组，上街与当地人交流录音，回去再翻译录入，编辑成册。

后来，在漫长的社会大学中，他也逐渐明白，看似“无用”的北大经历，带给他的，并不是一个名头，一些学问。

“读书也许不会改变命运，但一定能够改变思维。”陆步轩回忆20年杀猪卖肉经历说，“世上的路是千万条，选择自己熟悉的事一直做下去，才可能做得比别人好。”

- 卖肉卖出了“身家过亿”

2003年，他被媒体广泛关注，也被推到了舆论的风口浪尖。

陆步轩没有消沉，恰是在人生最黑暗的几年，他用“北大水准”照亮了肉铺的案板——诚信、细心，他从来不舍注水肉，倾听顾客反馈，把卖肉做到极致，他的档口每天能卖出十二头猪。

双手油腻的日子里，他依然认真对待生活，始终笔耕不辍，还写了一本《屠夫看世界》。陆步轩和北大师兄陈生联手卖肉，做符合高端猪肉需求的品牌猪肉。

他们自己养猪、自己卖猪，创新采用半开放式的大空间养猪，让猪自由活动，猪场里还设有音响，专门给猪听音乐，“只有心情愉悦，才会长得又肥又壮”。

把养猪做到极致，2015年，陆步轩和师兄陈生两人联手打造的猪肉品牌销量超过10亿，在国内成为响亮的土猪肉第一品牌。去年销售额18亿，如今，在“双11”购物节也成为了“爆款”。

陆步轩说：“应该也不算给母校丢人了。”

被央视点赞的李子柒 | 诗意人生的营造者，乡村生活的践行者

知乎上有一条热门的问答题：“你理想中的生活是什么样子的？”

题主说：有人爱，有事做，有所期待；没病没灾，有诗有梦；选一个篱笆小院，依山傍水，一日三餐四季，感受鸟鸣喳喳、蝉声切切，春花秋实、夏荷冬雪……

其中有人问：“在这个浮躁的世界里，还有人这样质朴而优雅地生活着，像泼墨山水画一样恬静悠远吗？”

有的，那人就是李子柒。

1

李子柒是谁？

李子柒，一个能在稻田里插秧，竹林里挖笋，荷塘里采莲，森林里纵马扬鞭的美食全视频博主。

她的微博有2000多万粉丝，比她粉丝多的，是马云、雷军这种级别的大佬。



B站粉丝220万，抖音粉丝2249万，发在公众号上的文章，篇篇10W+。

她在Youtube上的粉丝数是753万，而且这个数字还在飞速增长中。对比美国影响力最大的媒体CNN粉丝数量不过792万，BBC粉丝数量558万，FOX粉丝数量382万，李子柒的感染力可见一斑。

在Youtube上，李子柒一共只发了104个视频，几乎每一个视频的播放量都在500万以上。

她的粉丝来自全国各地，尽管外网播放的视频中没有配英文字幕，但这

并不影响粉丝们对她的喜爱。

这就是李子柒，一个不但在中国出名，也在国外硬实力圈粉的姑娘。



就连央视都在夸她：

没有一个字夸中国好，但她讲好了中国文化，讲好了中国故事。

2

李子柒视频讲了什么？

初看她的视频，会以为她家的菜园什么都有，如果没有，后山一定也有。仿佛，她生在了一个物产丰富、自给自足的桃花源，而她是无师自通、什么都会的小仙女。

她似乎无所不能，以至于被人称作现实版的“神仙姐姐”。但是没人注意到，她曾经说过：“你眼中的生活技能，只是我的求生本能。”



耕

她会种地。“冬耕夏耨一路苦，春华秋实满庭芳”，她的菜园子里永远瓜瓞绵绵。

绣

她会刺绣，“绣成安向春园里，引得黄莺下柳条”，蜀绣在她的手里，凭添了几分春色。



工

她会亲手制作笔墨纸砚，“翠竹化玉管，万杵臼中锤；塑身薄如翼，秉承亘古奇”，泼墨弄丹青，品味雅俗。

食

她是“鼎俎家”，酿酒、果酱、秋梨膏、草本茶、凉粉……一年四季，随时而作。



她说，不是什么都会，而是会什么就拍什么，不是什么都有，而是有什么就拍什么。

她说，农村生活还有夏天让你头疼的蚊子，做不完的农活。

但她的视频，一草一木皆有情，一云一溪皆是景。



3 李子柒改变了 社会对乡村的刻板印象

李子柒为我们打开了另一扇窗，一个美好但是难以实现的乡村生活。

但在互联网时代，她受到了舆论对她的质疑，大多逃不过一个“假”字：

自己动手？假的，明明有团队协助；

仙气飘飘？假的，劈柴烧锅哪个不是脏活累活，怎么能一尘不染；

回归乡野、田园牧歌？假的，真实的农村怎么可能是这样……

2017年5月13日，因为网上的恶评让奶奶受伤，“负能量爆棚”的李子柒宣布停更——为了证明自己的清白，她公开了视频的拍摄过程，并且讲述了自己从小白一步步学拍摄、剪辑、取景等等技能的经历。

不难看出，在难听的声音背后，是社会一直存在的，对农村和农民的刻板印象。

农村就等于脏乱差？不能整洁干净，小桥流水人家？干活的农民就必须汗流浹背、面色黧黑？事实上，现实生活中山清水秀的农村并不稀有。

崛起中的东方古国，不仅有高楼大厦、大国重器，还有“一箪食一瓢饮”的田园诗意。而如何认识当代中国农村，新的时代也需要新的答案。

乡村振兴就是要从重塑人们在内心深处对乡村“脏乱差”、生活艰苦等的认识，让更多人热爱农村、热爱农业、关心农民。吸引更多人才投奔乡村，在朴实而又真实的乡村实现自己的价值，为乡村振兴贡献自己的一份力量。

李子柒完美地契合了这一思路，她将自然生态、历史文化、乡土民俗、

农林产业等多元资源融为一体，通过唯美却接地气的视频，或美食、或手工，以传统文化的视角，在观众面前缓缓展开一幅浪漫的乡村文化之旅。

它展现了中国乡村的美好，让人跳出僵化的思维，发现乡下的田园生活可以如此诗意。很多游客看过视频反应，这才是我想去体验的乡村生活。



4 “李子柒们”正在改变农村

在今天这个网红井喷的年代，李子柒不是唯一一个靠自己的努力改变现状的人。

来自贵州的侗族姑娘袁桂花也是一位“野食”博主，酸竹笋、血酱鸭、葛根虫、炒姜苔等等地方美食是她的拿手好菜。但和李子柒的“仙气飘飘”不一样，98年出生的她喜欢叫自己“女汉子”。

种地、做饭、捉鱼、背柴是基本操作，修路和造房子这种高难度的活儿也难不倒她。最令目瞪口呆的，是她不仅扛着一根看上去过百斤的木头跋山涉水，还利用它做了仰卧起坐、负重蹲起等许多“真汉子”都不一定完成的动作。

“有了互联网真是特别的方便，大家看到我家的梨子、腊肉，都要买点

尝尝。”就这样，山里的果子、自家做的霉豆腐等土特产品，通过袁桂花的视频走出大山、销往全国。

贵州的袁桂花没有离开家乡，但更多的年轻人则是出去闯荡了一番之后，还是决定回到最开始的地方。

来自甘肃陇南的尚育康今年23岁，年少时就外出打工的他辗转过北京、福建、广东等好多地方，做过很多工作，最终厌倦了漂泊，回到了家乡成县白马寺村。

不论做什么工作，有一技之长就有饭吃，尚育康的这“一技”就是养小鸡，他凭借着对小动物的喜爱，自己创业搞起了养殖。

偶然的缘故，他把自己养小鸡的视频传到了网上，没多久就火了。



在今年6月的一则视频里，尚育康戴着墨镜，在空地上撒下饲料，2000只小鸡在地上“画”出了一只手和一颗心的模样，“给大家比心”，土味中透露了一丝可爱。

是年轻人就一定焦虑，不论是城里的还是村里的，都一样。

但改变还是显而易见：和许多年前大家争着抢着都要走出农村、走向城市不一样，如今越来越多像李子柒、袁桂花、尚育康这样出身农村的年轻人，选择留在农村、建设家乡。

虽然真正的农村没有李子柒拍出来的那么美好，是真的；但农村在越变越好，也是真的。

而越变越好也不是靠喊着空落落的口号，而是靠一个又一个实实在在干活的勤劳人。

生菜大王的标准化逆袭！这个山东农民死磕15年，靠种菜年入4.8亿！

你应该吃过生菜吧
那你知道种植生菜能到什么程度吗？
能打开20多个国家的市场？
能占据韩国50%的生菜进口市场？
能占据新加坡90%的生菜进口市场？

是的，能！
这个种生菜的人就是
连马云都惊呼碉堡的农民
浩丰食品的创始人
马铁民



你可能并不知晓马铁民
但你八成吃过他种的生菜



这颗生菜是不是看起来很漂亮？
它可是货真价值的“秀外慧中”——
从形状、间距到重量、成熟度
都有着精准的数据

- 七成成熟度
- 400克以上
- 整体圆整
- 里边有较为明显的一个空隙度
- 一刀下去碎屑很少

凭借着这样的标准
马铁民用15年的时间
靠自己拿下了肯德基
和必胜客全年的生菜供应权
并把产量和技术一口气干到亚洲第一
研发水平、生产规模、年出口量全国第一
2008年成为北京奥运生菜专供基地
靠一颗生菜赚下了亿万资产



他被马云请进录取率只有4.07%的湖畔大学
受到一众互联网大佬的尊敬
他将小小的一颗结球生菜
做成了全国最大、世界领先的大事业

放弃高职高薪当农民，借40万创业种地

马铁民是山东莱西人，1999年刚大学毕业的他辗转来到青岛，在一家外资蔬菜企业做技术员。

当时这家外资企业实行“公司+农户”的模式，企业为农户提供种子和种植标准，合格后才会回收，但农民并不明白相信这种模式，也懒得相信，他们只觉得规矩多得让人烦。

于是偷工减料、以次充好，结果没两年公司就黄了。

马铁民明白了，再多的要求标准，再严苛的管理条规，都没有办法拯救现状，观念是第一生产力，要先统一思想。“做农业最重要的是让农民信任你，使他们相信你的想法和做法都是对的、愿意接受新的理念，才是企业成功的关键。”



于是，2001年，当公司宣布倒闭的时候，马铁民一撸袖子感慨，为啥不自己干啊？

他的决定一出，父母自然是反对，好不容易培养出来的大学生，有着光鲜亮丽的工作，回家当农民是绝对不行的。

但是马铁民铁了心要做，东拼西凑找亲朋好友借来40万，租了260亩来地，为

确保质量，他决定全部自营，自此马铁民开始了种菜生涯。



举债百万种生菜到极致，差点赔上老婆本

一开始，马铁民啥都种，有美国结球生菜、西兰花等7个品种，这些都是这几年市面上卖得比较好的品种，但正因为好卖，所以只能勉强强卖个市场价。

更加令人着急的是，原来当他找到事前口头约定好的客户时，人家却表示货源充足，不要了，再打电话就直接挂断。马铁民焦急得像热锅上的蚂蚁，只能天不亮就去菜市场上吆喝，结果连一片菜叶子都没卖出去。

天无绝人之路，这些普通老百姓看不上的生菜，机缘巧合下竟被肯德基的生菜采购员看上了，马铁民一下挣了10多万。

要知道肯德基等连锁店的汉堡，对生菜的要求很高：七成的成熟度，400克以上的单棵重量，圆整的外观，一刀下去，碎屑少还得有明显的空隙。与高要求相对应的，生菜含水量高，保鲜难，亩产低。所以之前种植生菜的并不多。



这次的采购，让马铁民看到了希望，马铁民决定吃下这块蛋糕，只种生菜，并且如果利用标准化生产就能将现在的模式复制到全国各地，实现全年供应！

没想到这一次，连自己的老婆本都搭上了！

马铁民借了100多万，准备在内蒙扩建基地，然而现实总是特别骨感，马铁民发现——苗种上了，结果没有水灌溉，生菜差点旱死在地里！

怎么办？赶紧打井吧，可打完井还是没水，一口不行，再打一口，连着打了九口全都没水，借来的100多万所剩无几，马铁民急得一夜白了头。

此时摆在马铁民面前的就只有两条路，一是生菜苗全部旱死，破产倒闭；二是雇人挑水抗旱。

马铁民义无反顾地选择了抗旱，可抗旱也是需要支付工人工钱的呀，100多万倒腾没了，再去借钱谁也不给，无奈之下，他只能厚着脸皮回到老家向父母借钱。

这次父母把马铁民的老婆本都给掏了出来，拿到钱的他马不停蹄返回了内蒙，把钱全部发给了工人，因此赢得了农民的信任。

到了2004年7月，马铁民终于种出了夏天里的生菜，而且经过肯德基的验收，生菜全部达标，马铁民的年收入，整整翻了近100倍！

曾被日本人坑得满地找牙，最终却进入了湖畔大学

拿下肯德基全年的生菜供应权后，马铁民突然接到日本客商电话，说要准备跟他签一个1300万的大单。

但有一个条件，必须再建一条全年供应链，说是怕遇到冰雹和暴雪等灾害影响收成。

这是一个非常艰难的选择，要知道，此时马铁民和他的团队，衣食无忧，日子过得非常滋润，此时再建一条供应链，至少投入几百万，在这个过程中一旦资金断裂，那企业必死无疑，再说了，多出来的上千吨生菜卖不出去怎么办？

明明已经可以躺着挣钱了，但思前想后，马铁民选择了再次冒险，拿钱去砸了第二条供应链，在全国各地包了近5000亩地，准备吃下这个大单。

经过无数个日夜的连续奋战，供应链终于搭了出来，眼瞅着生菜就要出地了，日本客商连个招呼都没打就直接毁约了，美其名曰生菜够吃了，不要了。

这下差点把马铁民逼疯了。

就在这时，幸运之神再次眷顾了他，一个新加坡的客户向他伸来了橄榄枝，5000吨生菜全部售出！

2017年，作为新农人唯一代表，马铁民踏进湖畔大学殿堂，出现在了录取

率只有4.07%的湖畔大学名单上，马云亲自给他授徽的照片还成了对外输出的宣传照。



今天的马铁民已是年销售数十亿的农业巨头，研发水平和出口量全亚洲他说第二，没人敢称第一。

“没有什么产品是一夜爆发的，只有不断打磨你的产品，改善到特别好的情况下，用户自然就会特别多，而利润会以指数增长的方式回报你。”

马铁民成功的背后

就是他对产品的极致打磨

他说自己每天操心的只有两件事：

一是怎么种好我的菜

二是怎么卖好我的菜

他架上游标卡尺种生菜

种植的蔬菜，颜色、生长天数都有严格的标准

他致力于智慧农业

让手机成为新农具

他打破了人们印象中的农民：

“面朝黄土背朝天，看天吃饭”

他用自己15年的经历告诉了我们

不管做什么，只要坚持和认真

就一定不会被辜负！

那晚——我抱着电脑痛哭



“她叫曾研”

- ◆ 四川蓝城检测2019年度销售冠军
- ◆ 天蝎座女生
- ◆ 市场营销部
- ◆ 2018年3月入职

努力是我的武器



“你说你今年只哭了一次，你还记得你这唯一一次哭是因为什么吗？”

“有一天加了一通宵的班后，因为电脑使用频率太高，软件和硬件都出现问题，保存的文档出现了乱码的情况，当时资料急着提交，我抱着电脑就开始哭了。”

这个抱着电脑痛哭的女生，她叫曾研，来自四川蓝城检测营销部。第一次接触曾研就被她自信大方的性格所吸引，很难想象在进入四川蓝城检测之前，她跟人简单沟通都会紧张得手足无措。作为四川蓝城检测2019年度销售冠军，经过一番畅谈与深度对话，了解到曾研的销售秘籍就两个字：态度。

投入是我的办法

“来四川蓝城检测工作之前，我在家里种了两年地，就是地地道道的农民，脸朝黄土背朝天那种。平时的主要任务就是照顾老人，种种瓜果蔬菜，惬意又无趣的两年，完全与世界脱轨，怎么和人沟通都快忘记了。准备出来找工作的时候，还被移动支付给吓到，你看，这个世界发展的太快了，两年的时间我已经被甩出老远。”

毕业以后就在实验室工作，后来因为家人的原因，必须回老家和土地打交道，然后转行干销售，她的起点很难。



“刚进公司的时候相当没自信，毕竟种地种太久了没怎么和人打交道，说话都有点迟钝了。当时见的第一个客户是公司的老客户，那时候的我对土壤检测和报价一窍不通，被奚落了一顿。我回公司之后，就开始没日没夜地学习，就想把专业的事情搞明白搞透，等我真的开始学习之后，发现土壤检测还挺有趣的，现在我已经对这一块很擅长了，好想回去跟当初那个客户再谈一次，让他对我刮目相看，可惜他已经调岗了。”

这个世界上有很多的事，都是当你开始认真对待以后，才会发现其中包含的乐趣，无论是生活还是工作上还是生活上，越认真、越投入，那么你就会发现梦想的实现近在咫尺。

团队是我的助攻

工作中你印象最深刻的一件事情是什么？

是两件事

第一件：有一次，甘孜州稻城县的客户一定要让我去现场签合同，因为

这个客户今年给我介绍了挺多其他的客户，所以还是决定去一趟。早上四点从成都坐飞机过去，都到亚丁机场了，结果机场结冰无法降落飞机又飞回成都了，然后等到中午才又起飞。终于到了之后，签完合同，客户说既然来都来了就把样品一起采了吧。我就知道事情不简单，但人已经来了，没办法，只能在海拔四千多米的土地上，高反着边吃布洛芬（止疼药）边采样，还要强忍，不能表现出不舒服，怕客户心里过意不去。



第二件：我主要是做土壤检测这块儿的销售，因为土壤的数据处理起来比较麻烦，所以从十一月初到现在我还一天都没休息过，晚上12点能关电脑已经算是早的了。十二月的第一周因为四川这边粮食省长责任制考核提前了，很多客户都在催报告，那一周的168个小时里面，休息时间加起来刚好24个小时。前面提到我抱着电脑哭，就是这期间发生的事，当时抱着电脑哭了一会儿后，想想工作还得继续，就开始一边哭一边写分析报告，还好最后赶上了。同事们知道我赶报告的事情之后，不论是业务室还是实验区的同事，都自来来加班，

努力是我的武器



从周六早上十点到公司一直写到周日的晚上十二点，才把周一上班就必须交出去的资料赶出来，我的同事们，是我最强的助攻。

真诚是我的态度

“来四川蓝城检测工作之前，我在家里种了两年地，就是地地道道的农民，脸朝黄土背朝天那种。平时的主要任务就是照顾老人，种种瓜果蔬菜，惬意又无趣的两年，完全与世界脱轨，怎么和人沟通都快忘记了。准备出来找工作的时候，还被移动支付给吓到，你看，这个世界发展的太快了，两年的时间我已经被甩出老远。”

你是如何看待你在这份工作的？

其实我个性格和工作状态都还是挺佛系的，我只知道，答应客户的事情我一定要做到，而且要做好。既然客户选择了我，无论多难，我都要去尝试把这件事做成。对客户真诚、真心，远胜于各种推销和包装，这是我对客户的态度，也是我对这份工作的态度。

家人是我的牵挂

“工作，是生活的一部分。”认识曾研的同事和朋友都说她是个工作狂，

每天很晚下班，很少休息。

“我每天早上上班都会在脑子里把客户过一遍。回想一下近几天的意向客户，有哪些需要拜访的，哪些今天要来签约的。我已经很久没有好好吃一顿饭了，朋友们约我，我也没时间，很怕这样下去，我要没朋友了。我真的很想，和他们坐下来好好吃顿饭。我也想像其他小姑娘一样，逛逛街，做做指甲，但是我没有时间。”

“还有家人，现在一般是周末打电话回家，当时就是因为家人身体不太好才回家种了那么久的地，现在虽然好点了但是心里肯定还是不放心的，最近每次打电话时间都挺短的，话说到一半又有客户打电话过来，不像以前可以聊很久，愧疚肯定有，谁都希望能多陪在父母身边，但是我也还是要有我的生活和工作，他们才不会反过来操心我。”

销售这份工作经常会遇到困难，有时客户不理解你，真的会让人身心疲惫，曾研在工作中豁达开朗，在遇到困难时通过自我调节，尽力将每一单都做到完美。

同事如此评价曾研：“她很能吃苦，高温的天气依然在外拓客，会多次拜访已经表明没有合作意向的客户，也会再次拜访老客户，他真的不放弃任何一个客户”；“她让我们知道，绝不能轻言放弃。”

这是曾研的故事，也代表了很多蓝城检测奋斗者的故事，他们在团队中积极成长，怀揣梦想，一直在路上。

这样努力，这样美好，这样卓越，绝非偶然。农事耕作，跟市场销售，其实异曲同工。农民，依时令耕作；销售，顺势而为，都讲究一个天时地利人和，科学生产。一份耕耘一份收获，若没有平常的坚持与积累，哪来今日的梅花幽香，销冠之路从来都没有捷径，希望各位小伙伴们能像曾研一样坚守初心，不抛弃，不放弃，永远一鼓作气勇往直前！



04
影像集



蓝农文化 | 风雨同舟，勇毅前行



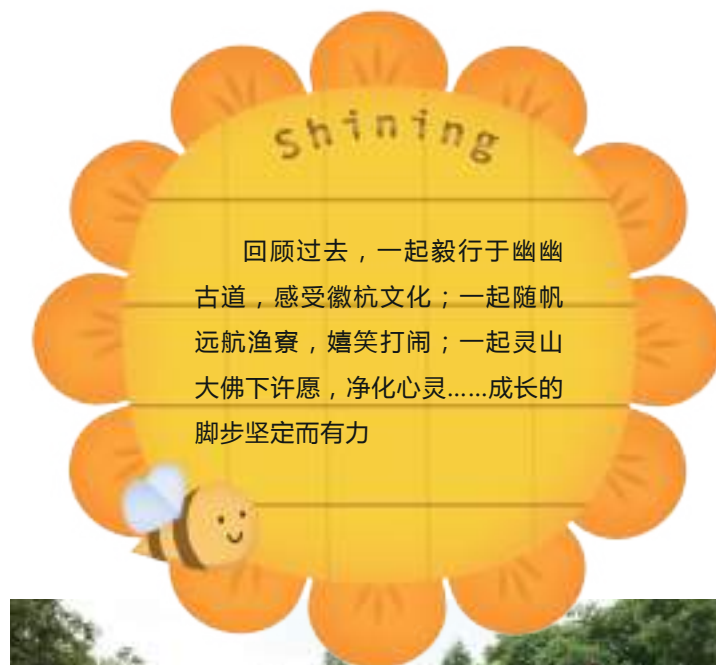
2019年11月19日，一路同行，向阳前进——蓝城农业司龄纪念活动圆满组织。



精心准备的纪念册上，是领导的寄语



用心定制的人像，承载公司满满的心意



回顾过去，一起毅行于幽幽古道，感受徽杭文化；一起随帆远航渔寮，嬉笑打闹；一起灵山大佛下许愿，净化心灵.....成长脚步坚定而有力





15名司龄超3年的“老农人”，用彩色印泥留下自己的“心”，一笔一划汇成蓝城农业记忆



“老农人”们与领导合影留念



精彩大合照



感恩节 | 有些人从来不说“谢谢”



性格别扭是我
 不懂得主动示好是我
 不喜欢把感谢挂在嘴边是我
 我知道我从未说过谢谢
 但你的好
 都在我的心里
 谢谢你，这七年来对我这般
 真心

谢谢你，让我降临
 到这个世上
 给我足够的爱，让
 我成长
 妈妈，感恩节快乐



记得那时，你爱谈天，我爱笑
谢谢你，一路以来扶持相助
总有些情义，无往不胜
时光不老，我们不散

对我无微不至的照顾是你
对我无时无刻的陪伴也是你
奶奶，谢谢你

父母一直都是我最坚实的后盾
他们无私奉献，不求回报
在他们眼中我永远长不大的孩子
想过对爸妈说
“我爱您，谢谢您...”



团建 | 蓝城农业丽水蓝颜柚基地参观学习活动的



为加强员工对蓝颜柚的认知，深入了解蓝颜柚生产加工的全过程

蓝城农业科技有限公司&蓝城农业研究院有限公司，于11月30日前往丽水庆元，组织了一场蓝颜柚基地参观学习活动的





欢乐的采摘过程



大合照 >



久等了，2020年台历来了！



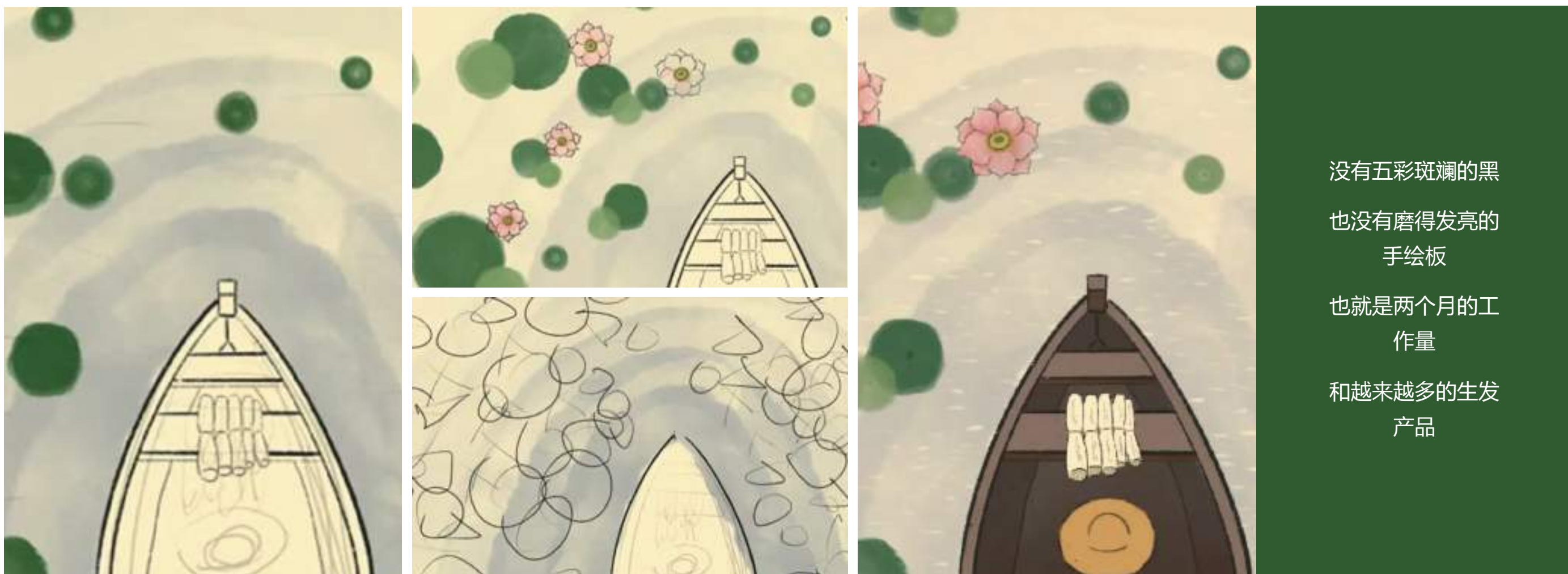
今年的主题是【鼠咬天开】



2020精美台历，由设计师一笔一划绘制而成



十二个月，十二幅定制插画；种子的奥妙，色彩的秘密



没有五彩斑斓的黑
也没有磨得发亮的手绘板
也就是两个月的工作量
和越来越多的生发产品



颜值超高，用途多样；是一份台历，也是一份记事本；更是一个喜庆的摆件！



蓝城农业官方微信



蓝城检测官方微信

主办单位

蓝城农业科技有限公司

协办单位

蓝城农业研究院有限公司
蓝城检测集团
蓝颂供应链有限公司

编辑出版部门

蓝城农业研究院品牌策划中心

编委会

顾问：陈剑平
编委主任：谷建潮
编委：项清华、章虎、刘友东、汪卫民、蔡明像、向珊
主编：张茜月
执行主编：陈劲松
创意美编：廉雪丽
通讯员：许水琴、王珍玉、楼鑫