

重庆江津 椒香满城产业兴

当前,正是青花椒成熟的时节。记者近日在重庆市江津区的先锋镇、李市镇等花椒产地采访时看到,连片的花椒基地郁郁葱葱,青绿饱满的花椒果缀满枝头,当地的花椒种植户和花椒加工企业正抢抓农时采收、加工和销售花椒,田间地头、企业车间呈现出一派繁忙景象。

江津区地处长江之畔,被誉为“中国花椒之乡”,保鲜花椒产量占全国市场总份额的90%。近年来,该区立足资源优势,把花椒产业作为现代农业主导产业进行培育,不断扩大规模、做优品质、做强品牌,把小花椒打造成致富大产业。如今,江津的花椒种植面积达到53万亩,花椒产业实现从传统种植卖鲜椒的单一模式到全产业链融合发展的跨越升级,全产业链综合产值超过55亿元,带动60多万椒农走上增收致富路。

富民强村

“今年的花椒挂果好,清香味也不错,销路不愁。”58岁的江津区先锋镇保坪村村民肖国红喜笑颜开。从事花椒种植30多年,他家的花椒种植面积已经从最初的半亩地扩大到现在的100多亩。“这几年,花椒产量年年增加,收益也越来越高。”肖国红说,这些花椒树每年能给家里带来10多万元收入,日子越来越红火。

保坪村全村共1700多户,家家户户种花椒。过去,这里产业薄弱,是个偏僻的穷山村。如今,村里发展起了7000多亩花椒基地。保坪村党委书记、村委会主任代小月告诉记者,村里不仅种植花椒,还开发了花椒枕头、花椒泡脚包等衍生产品,2024年,村集体经营性收入达70多万元,村民人均可支配收入近3万元。

保坪村所在的先锋镇是江津花椒的核心产区。“全镇已累计发展花椒种植12.8万亩,年产鲜花椒超过8万吨,全产业链产值超过10亿元。”先锋镇镇长朱玉说,镇上在扩大花椒种植规模的同时,建立了利益联结机制,让农户分享加工、销售环节收益,带动农户持续增收。

近年来,江津区在出台财政扶持、土地保障等政策支持花椒产业发展的同时,不断深化“龙头企业+合作社+农户”模式,筑牢联农带农“共同体”。记者了解到,当地通过统一品种种植、统一农资供应、统一机械作业、统一技术管理、统一产品销售的“五统一”社会化服务,帮助椒农有效降低了种植成本,增强了抗风险能力。村级加工中心、股份合作社等新型主体带动农民实现稳定的年均增收,为乡村经济繁荣注入源源不断的活力。

清洗、杀菌、冷却、称重、装袋……走进位于李市镇双河村的重庆俊博农业有限公司,保鲜花椒生产线正全速运转。该公司按照“企业+合作社+农户”模式,与李市镇8个村社、200多户花椒种植户建立合作机制,“椒农负责管护,公司提供农资、技术培训并保底收购鲜花椒。”公司负责人周忠英说,采摘旺季时,每天约有12万斤鲜椒送达公司,带动椒农亩均增收1000元以上,吸纳100多名村民就近就业增收。

在江津区,花椒产业已覆盖全区28个镇街,带动60多万椒农年人均增收超过6000元,铺就一条实实在在的富民强村之路。

科技赋能

最近一段时间,重庆钊来农业开发有限公司董事长刘光来一直忙着收购鲜花椒进行加工。该公司在江津区李市镇牌坊村建设了集烘烤、仓储于一体的花椒村级加工中心。“我们自主研发了2条花椒烘干生产线,每天可以烘干50亩产的7万多斤鲜花椒。”刘光来说,先进设备和技术的投用提高了花椒的加工效率和品质,带动了江津花椒产业竞争力提升。

江津花椒产业之所以不断发展壮大,离不开科技赋能。从良种选育到高效栽培再到智能化加工,“科技范”正在成为江津花椒的新标签。



6月17日,江西吉安遂川与赣州上犹交界山脉一带,巨型风机擎天而立,错落有致,别有一番风景。近年来,当地大力发展清洁能源,形成发展与保护相得益彰的局面。
李建平摄(中经视觉)



过去,品种混乱、挂果不稳定、树高不便采摘等难题一度制约江津花椒产业发展。为突破瓶颈,江津区深化产学研合作,与重庆市农业科学院、西南大学等共建花椒工程技术创新中心,着力开展良种选育和无人机植保技术研发。“目前,我们已培育出九叶青、早熟九叶青、丰彩、渝津香等多个品种。”江津区农业农村委员会花椒产业服务科高级农艺师苏家奎说。

江津区还成功研发出花椒树矮化密植技术,将花椒树的高度从3米降到2米左右,有效缩短了花椒投产期,降低了人工采收成本,花椒的亩产量提高了40%以上。如今,江津区已经制定发布10项花椒产业团体标准,建立起涵盖种苗选育、栽培管理、病虫害防治等多个方面的产业技术标准体系,绿色生产技术推广率达90%以上。

抢抓低空经济发展机遇,江津区加快农业无人机等新技术新装备在花椒种植、采收、物流等环节的应用。记者在江津区慈云镇小园村采访时看到,一架无人机在花椒种植基地上空来回穿梭,把一捆捆新鲜采摘的花椒从田野里运送到指定的卸货点。“家里有9亩多的花椒林,以前肩挑背扛,费时费力,现在使用无人机服务后,农忙时轻松不少。”73岁的小园村村民刘德清说。

跨越山海

在重庆俊博农业有限公司的产品展厅,花椒油、花椒调料、花椒面膜等精深加工产品琳琅满目。“以花椒为原料,公司通过深加工技术开发了40多款花椒衍生产品,去年实现产值5000多万元。”周忠英说,公司联合西南大学,利用过去被废弃的花椒嫩芽开发出花椒嫩芽酱,单品年销售额超过100万元。

着眼延长产业链、提升价值链、完善利益链,江津区不断完善花椒产业体系,推动花椒从种植向精深加工延伸,推进农文旅深度融合,让更多人享受到产业增值收益。目前,江津花椒产品已经从原椒延伸至精油、化妆品等52个品类,产品附加值和产业竞争力持续提升。

6月4日,规划占地300亩的江津国际花椒产业城开市。这是西部首个花椒全产业链交易平台,集商贸物流、冷链仓储、科研创新等功能于一体,为种植大户、加工企业、经销商等提供了集中经营空间。“我们依托产业城,为花椒产业链各环节提供资源整合、品牌推广、市场开拓、仓储服务、现代物流、融资服务等全方位的配套服务,构建良好产业生态,让江津花椒‘买全国、卖全国’。”苏家奎说。

重庆市江津区丰源花椒有限公司是一家集花椒种植、研发、生产与销售于一体的全产业链企业,该公司生产的保鲜花椒、干花椒、花椒油等产品远销20多个国家和地区。“土特产走出

了国际范。”公司董事长杨华忠说,江津花椒精深加工产品多点开花,在海外市场很抢手。

聚焦品牌建设,江津区定期举办花椒商贸洽会,建成了重庆市首个花椒博物馆。各乡镇创新打造花椒农文旅非遗产品展示、花椒全宴美食节等特色活动,持续扩大江津花椒的品牌影响力和美誉度。历经多年培育,江津花椒品牌

价值超过66亿元。

当前,江津区正锚定“打造百亿级花椒全产业链”发展目标奋力前行。江津区委农业农村工委书记、区农业农村委主任杨栋群表示,将加快实施基地提升、链条延伸、品牌创新、科技赋能四大工程,促进一二三产业融合发展,全面提升花椒产业发展质效和市场竞争能力。

点评

土资源成新引擎

吴陆牧

从漫山遍野的“绿果果”,到享誉全国的“金招牌”;从单一的种植销售鲜花椒,到全产业链融合发展。江津花椒用小花椒撬动大产业,以特色链赋能振兴路,促进了乡村特色产业提质增效、联农带农,有力拓宽了农民增收致富渠道。

一方水土,一方特产。江津花椒之所以闯出大市场,一个重要原因就是“土”。当地立足资源禀赋、生产条件和历史文化,发挥比较优势,因地制宜、因势利导发展花椒种植和生产加工,成功地把花椒这一乡村土资源开发转化为强区富民的新引擎,成为全国县域种植面积最大的青花椒主产区。链式发展让江津花椒身价倍增。江津

区以全链条思维,纵向打通花椒种植、生产、销售、品牌、营销等各个环节,鼓励企业和农户抱团发展;横向推动花椒与健康食品、乡村旅游、生态研学等业态融合发展,实现花椒从一产向一二三产业融合发展转变,拓展了产业增值增效空间。

也要看到,江津花椒面临着市场竞争加剧、产业链不够强等多重挑战。未来,还须聚焦“强链、补链、延链”,进一步强化科技引领,持续进行品种培优、品质提升、品牌打造,增强产业整体效益和市场竞争能力。久久为功,才能把花椒产业这篇大文章写在江津的绿水青山间,写在椒农幸福的笑脸上,写在乡村全面振兴的时代答卷上。

广东韶关仁化创新乡村治理模式——

“睦邻制”精准服务富民兴村

本报记者 杨阳騰



高莲村美丽景观。

谢锦树摄(中经视觉)

共商共议村庄建设,及时调解邻里矛盾、加快发展乡村经济……在广东省韶关市仁化县董塘镇高莲村,“百县千镇万村高质量发展工程”建设成效处处可见。

通过推进“睦邻制”,高莲村36个邻长有效把组织触角延伸到每家每户,精准为民服务、助民致富,成为广东省委深入实施“百千万工程”三年初见成效的缩影。

2024年以来,仁化县创新推出“睦邻制”:将若干个村民小组划为一片,村民小组下设“邻”基本单元,以居住相邻的5户至15户为一“邻”。邻长由村里威望较高、服务意识较强、为人做事正直正派的人担任,在政策宣传、乡村全面振兴、乡风文明等方面发挥重要作用。

高莲村是仁化县最早推行这一创新试点的村庄。这座拥有2000多人的村庄,村干部只有6人,但在36个邻长的协助下,村里各项事务运行得井井有条。董塘镇党委组织干事孙卫平说,邻长本身就是村民中的一员,他们设身处地、深入细致做村民的思想工作,得到村民广泛支持。

6月11日,记者走进高莲村,笔直的村道干净整洁,曾经的占道墙角已不见踪影,封闭的“私家花园”成了游客共享景观,各具特色的庭院星罗棋布,村里绿植、果蔬遍布,一片生机勃勃景象。

“睦邻友好 善治乡村”,相邻房屋形状的红色小挂牌在高莲村随处可见。记者在牌子上看到,上面写着邻长名字、手机号、网格指导员名单、本邻户主名单、驻村民警等信息。

“为进一步激发村民参与乡村治理的热情,村里还依据村集体收入的实际情况,探索实施积分奖励机制。”高莲村两委委员吴秀莲介绍,村民通过参与志愿服务、邻里互助、孝老爱亲等21项活动可获取积分,这些积分可以在“高莲积分超市”兑换相应物品。

记者在村委会门口看到,墙上张贴着“高莲村积分超市运行办法”“高莲村积分超市积

分标准”,以及电动车、电饭煲、电风扇、洗发液、纸抽等25种可用积分兑换的村民常用物品。2024年下半年以来,累计5600余分的积分池,已兑现价值14500元的奖励。“钱多钱少在其次,重点是大家积极参与其中,‘村里事’真正变成了‘家家事’。”吴秀莲说。

邻长不仅参与到村里事务中,还在拓展产业发展方面发挥着重要的带头人作用。通过“邻长带头试种、群众跟种”,高莲村349亩金沙茶种植基地建设如火如荼,村里的千亩水稻示范田在试验生物降解地膜技术,160多亩渔光互补罗氏虾养殖基地、20亩淮山种植基地在探索“公司+邻长+农户”运营模式……

“富民兴村的产业在加快发展。”高莲村高坝六邻邻长何忠全介绍,他提出抢抓山药种植产业发展机遇,自发组织,先行先试,在认真分析土质、水源以及种植历史与条件基础上,试验种植山药3.5亩。同时,他还积极

夏日炎炎,避暑游需求持续升温,为各地旅游产业发展带来新机遇。中国旅游研究院数据显示,2023年避暑游市场规模已突破万亿元。要想接住这波火热的流量,需以系统性思维对本地文旅资源深耕细作,深度布局,在提前谋划、升级服务、科技赋能等方面持续发力。

提前谋划,抢占市场制高点。各地避暑游的竞争,早已从“拼天气”转向“拼创意”。是否清凉,仅是游客选择目的地的参考标准之一,独特性与性价比成为他们决策的关键。

为此,要提前策划、精准定位,把握细分市场竞争优势。唯有提早锚定目标客群,通过精准的需求分层,先人一步整合资源、创新产品表达,才能将“季节性流量”沉淀为“长效性留量”。今年,黑龙江省率先行动,召开“避暑旅游季”新闻发布会,推出“避暑旅行箱”概念,内含“四重”惊喜盲盒——森林徒步、湿地观鸟、边境风情、非遗体验等主题线路,将“避暑胜地,清凉龙江”的品牌具象化。这种“盲盒式”宣传,既增强了游客的期待感,也通过差异化内容避免同质化竞争。

升级服务,以优质服务吸引人心。避暑游不仅要依靠清凉环境吸引游客,更要让他们来得值得、一来再来。高温环境下,游客对服务响应速度和人性化程度的要求也随之提高。各地的避暑游服务必须贯穿旅行全链条,升级服务才能留住人心。比如,贵州在景区推行“半小时投诉处理”机制,提升游客满意度;浙江莫干山则通过“管家式服务”,让游客从抵达至离开全程无忧。眼下,入境避暑游也成为新亮点,相关服务需及时跟进。根据客群需求精准供给,无疑能更好释放消费潜力。

科技赋能,让体验更加舒心。当前,数字文旅正重塑避暑游产业链。传统模式下,“人挤人、体验差”的顽疾往往让清凉之旅变成煎熬之旅。先进技术有效推动了文旅资源优化配置,比如,“一部手机游云南”平台,实现了对景区人流密度与舒适度指标的实时监测,通过动态调节客流分布,提升了游客的体验舒适度。无论何时,人都是技术革新的核心,新疆通过大数据挖掘出“星空避暑”“草原夜游”等小众需求,配合无人机灯光秀创造夜间消费新增量。

面对避暑游市场的爆发,各地需避免盲目跟风,要立足本地特色,在规划、服务、科技等方面下功夫。只有真正以游客为中心,打造“不可替代”的避暑体验,才能在“清凉经济”竞争中兼顾热度与深度,赢得长远发展。

(作者系中国传媒大学文化产业管理学院副院长)

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹

本版编辑 覃皓琚 美 编 王子莹