

脚步丈量乡村 深度服务三农



指导单位：重庆市委宣传部 市委网信办 市农业农村委 市扶贫办 主办单位：重庆日报报业集团 承办单位：重庆日报 学术支持单位：西南大学中国乡村建设学院



江津中山古镇,优选“团长”周开伍根据下单地址给附近居民送蔬菜、水果等。(受访者供图)



三沱村村民正在运送新鲜采摘的脐橙。 记者 郑宇 摄/视觉重庆

## 区县动态

### 巴南：推广新型粪污处理技术

巴南区在全区范围内推广新型粪污处理技术,使生猪养殖粪污减量化、肥料化,目前已建成标准化规模养殖场15家,粪污处理新技术每年带动有机肥销售1320万元。

据介绍,目前大多数养猪圈舍都是水泥地面,粪尿堆积,周边环境也受到污染。巴南区通过推广“低架网床+益生菌+异位发酵”模式,对养殖场粪污进行处理,异位发酵床周期结束后,发酵料就成为了优质的有机肥料。

今年2月,该区首个现代化标准化规模生猪养殖场项目——双河口镇塘湾村的重庆康年养殖有限公司生猪养殖场项目建成投产,采用自动投料、自动清粪等机械化、智能化设施设备,实现零污染零排放。目前,巴南区已建成标准化规模养殖场15家,全区新型粪污处理新技术推广面积已达到60%以上。

该项目将带动全区新增存栏10万头生猪,通过异位发酵技术可转化为有机肥料3.3万吨,有机肥产品平均市场售价为400-600元/吨,可带动有机肥销售超过1320万元,经济效益十分可观。

巴南融媒体中心 罗莎

### 丰都：栽桑养蚕增收致富

“这些蚕宝宝已过四眠期了,再养一周左右就要上簇作茧了。”近日,丰都县社坛镇大胜村三组蚕农黄术学一边给蚕儿喂桑叶一边对笔者说。

黄术学是丰都县众多蚕桑养殖户的一个代表。“我每年要养春、夏、秋、晚秋4茬蚕种,全年养蚕收入在1万元以上。”他说今年养了2茬春蚕种,这一茬就可收入8000多元。

据悉,丰都县农业农村委今年向社坛、兴义等乡镇累计发放春蚕种1200多张,目前部分乡镇的春蚕即将上簇作茧。春蚕收购工作将于6月上中旬拉开帷幕,各蚕桑乡镇都设立了收购点,方便蚕农就近交易茧子。

丰都融媒体中心 李达元

### 垫江：端午节前赛龙舟

端午节即将来临,重庆龙溪河(垫江)第二届龙舟赛将于6月11日举行。

本次龙舟赛的主题是“牡丹故里赏牡丹·龙溪河上划龙舟”。比赛项目为22人中华龙舟直道赛,设200米、500米两个项目,预计招募参赛队伍30支。

比赛期间,当地还将组织特色产品展销、美食美景推介、文化挖掘展演等活动。

垫江融媒体中心 高浩

## 直播带货

### 綦江扶欢镇：400亩蓝莓成熟

近日,綦江区扶欢镇安育村蓝莓产业园开园,一颗颗裹着白霜的紫黑色果实密密麻麻地铺满枝头。

“我们不使用除草剂、农药,物理防虫,人工除草,纯天然绿色健康。”安育村党总支书记、主任余江介绍,蓝莓产业园现有供采摘的蓝莓400余亩,采摘期将持续到6月中旬。入园采摘价格为成人门票30元,1.2米以上儿童门票15元,1.2以下儿童免费,蓝莓售价40元一斤。

联系人:余江;联系电话:13637773188。

綦江融媒体中心 赵竹莹

### 万盛关坝镇：5种香甜李子可摘

近日,万盛关坝镇凉风村李子山果园的李子已陆续成熟,诱人的果实压弯了枝头,散发着阵阵果香。

“我们果园产出的李子饱满多汁,酸甜可口,肉质细嫩,香味浓郁,是无公害农产品。”果园负责人犹春树介绍,果园种植面积200亩,有玫瑰早、红美人、脆李、布朗李、蜂糖李5个品种,兼顾早、中、晚熟品种,采摘时间可持续到9月中旬。根据品种不同,李子售价在每斤8-30元不等。

联系人:犹春树;电话:15002322933。

万盛融媒体中心 武晓静

### 荣昌双河街道：40亩桃树首次挂果

近日,荣昌区双河街道大石堡社区集体果园的100亩蜜桃熟了,鲜红的桃子如宝石般缀满枝头,香气四溢,十分诱人。

该桃园在岚峰林场边的丘陵山坡地带,日照时间长。为了保证品质,全部施用农家肥料,并采用人工除草。今年仅有40亩桃树首次挂果,预计可采摘果子4000余斤,每斤价格在8元左右。目前,正值桃子采摘旺季,欢迎大家到现场采摘订购。

联系人:肖宇;电话:13527418598。

荣昌融媒体中心 张秀芳

## 美团优选：电商“团长”就近就业

### 候选案例 20

□本报记者 向菊梅

5月25日上午10点,江津区中山古镇老街,一个4平方米左右的摊棚下,摆着鸡蛋、菜籽油、蔬菜、水果、大米、苗条等。镇上居民周开伍忙着将货品分装好,然后根据美团优选上的下单地址,分送到附近居民家中。

8个月前,48岁的周开伍只会用手机打、接电话,现在她通过手机做起了电商生意,一天最高接过700单。周开伍怎么做到的?

丈夫发生车祸并截肢以来,周开伍就在家门口摆摊卖凉面、凉糕和饮料,维持家庭各项开销。去年年初疫情发生后,古镇客流少了很多,周开伍一家的收入受到严重影响。

一次偶然的机会,她听朋友说美团优选招“团长”,就是要搞一个微信群,在群里卖货,然后送货上门。”周开伍回忆说,当时最吸引她的是做“团长”不用花钱。

尽管不花钱就能做生意这事儿丈夫有质疑,但周开伍还是决定一试。

美团优选重庆负责人刘伟介绍,美团优选的模式是“昨天下单,今天自提”,其中美团优选负责将货品送到一个个提货点,也就是“团长”这里,然后“团长”再对商品进行检验与分拣,方便消费者提货。同时“团长”也要向消费者推新品、负责售后等,“团长”赚取提成收入。

然而难题来了。周开伍一开始并不会操作美团优选团长版App和微信群,而这是做

好“团长”的必备技能。

在接到周开伍的“团长”申请后,美团优选立即派员工上门教周开伍操作办法,同时还在微信上设培训群,上传操作视频、PPT课程,让周开伍依葫芦画瓢,包括如何退货、如何在微信群里发产品信息、如何向居民推荐新品等。

“边学边做,用了一个星期,我熟悉了整个流程。”周开伍说,美团优选的实惠价格,成了她吸引邻居下单的一个亮点。每当有秒杀商品出来,她都会第一时间发朋友圈,同时上门给周围人细细讲解。

当然,还有关键一招——送货上门。考虑到镇上的居民大多数为老人,出行不便,周开伍决定提供送货上门服务。头天下的单,周开伍在第二天下午5点前一定会将货品送上门。

货品之所以能及时到达消费者手中,背后离不开平台的支撑。刘伟告诉记者,美团优选在重庆布局了多个仓库,高效的仓储物流体系使货品能及时运达消费者手里。

因为送货快、服务好,越来越有人在美团优选下单,仅中山古镇就有20多个提货点,也就是有20多个“团长”。

据了解,截至去年底美团优选已覆盖全国约2000多个县市。目前重庆的乡镇已经实现美团优选全覆盖,基本达到居民周边1公里范围内都有提货点。刘伟说,美团优选下一步将下沉到村社,让“团长”们在家门口就业和增收,让广大乡村消费者也能体验到质优价廉的商品和方便快捷的服务。

## 奉节三沱村：网络直播销售脐橙

### 候选案例 21

□本报记者 左黎韵

“大家看这边,这是咱们村的脐橙园,树枝上黄豆大小的绿果子就是刚长出的脐橙……”5月26日,奉节县安坪镇三沱村,村播李盛龙正通过抖音直播,向粉丝介绍脐橙管护过程,为下半年网络卖橙吸引人气。

三沱村紧临长江,日照充足,结出的脐橙汁多、甘甜,从上世纪90年代起,这里便开始规模种植脐橙,曾创造了“一棵树”养活30万人的奇迹。

随着种植规模的不断扩大,曾经俏销的脐橙越来越不好卖了。五年前,三沱村脐橙种植规模就达3000余亩,一年能产5000多吨脐橙。村支书黄明说,每年脐橙成熟后,村民将大大小小的脐橙一股脑塞进麻布口袋,等着商贩上门收购,没有包装、没有分级,果子价格往往是批发商“一口价”。而过了春节,进村的商贩少了,村民们怕果子不好卖,只得主动降价,有时除去肥料、劳力费用,基本没啥赚头。

为了帮脐橙找销路,村干部专程跑到江西、湖南等地取经农村电商销售模式,随后搭建起电商服务中心。

过去,村里的脐橙以散户种植为主,集约化、标准化程度低,导致果品质量参差不齐,很难吸引“回头客”。2015年,三沱村成立了

股份经济合作社,将村里900多户果农组织起来,由合作社统一技术指导、提供社会化服务,对脐橙进行了清洗、分级、包装,脐橙收购价一下子翻了一番。

2019年,三沱村农村电商步入“快车道”,村里还建起奉节首个村播直播间,吸引不少年轻人回乡当“网红”。李盛龙便是其中之一。他说,在帮当时的贫困户叶方贵搞的一场抖音直播中,他首次尝试将直播间从室内搬到室外,在果林中支起直播架,现场直播起脐橙采收过程。新颖的直播方式为直播间圈粉不少,这场直播卖掉了2000斤脐橙。叶方贵高兴得合不拢嘴,抓着他的手连声道谢。去年,叶方贵也尝试着办起了微店,靠着网销脐橙,他一年挣了10余万元。

“最多的时候,我们村一天要搞七八场直播,村里60%的脐橙都是通过电商销售出去的,几乎家家农户都注册了微店、淘宝商店等。”黄明告诉记者,接下来,他们还要将脐橙加工成果酒、果脯、果蜜茶等产品,放入直播间销售,进一步实现流量变现。



扫二维码  
注册报名



扫二维码  
下载报名表

## 嘉蓝悦霖公司：小蓝莓成为“致富果”

### 候选案例 22

□本报记者 赵伟平

5月26日,在重庆嘉蓝悦霖农业科技发展有限公司(以下简称“嘉蓝悦霖公司”)的蓝莓基地,齐腰高的蓝莓树整齐排列,工人穿行在田间地头,忙着采摘蓝莓。

“没想到,你们不仅蓝莓种得好,还实现了从种苗到销售的全产业链发展。”参观完蓝莓基地、加工车间、育苗实验室后,南川区惠农文旅集团董事长马忠源一个劲儿地夸赞。

嘉蓝悦霖公司总经理向可怀接过话茬:“今年雨水多,不然蓝莓会更大更香甜。”

与一般的蓝莓种植企业不同,嘉蓝悦霖公司从2016年入驻南川区兴隆镇金花村从事蓝莓种植以来,坚持从育苗、栽种、精深加工、冷链储存、休闲采摘、市场销售等方面入手,着力打造蓝莓全产业链。

向可怀告诉重庆日报记者,近年来各区县争相发展蓝莓产业,导致蓝莓单价持续走低,加上重庆夏季降水较多,以及蓝莓次果多,这就迫使企业走一条全新的蓝莓全产业链发展之路。

针对蓝莓保鲜期短、不耐储存的问题,嘉蓝悦霖科技通过建设冷链仓储中心,采用定

制化的温控冷链系统,保鲜期从几周延长至半年以上。

同时,为强化蓝莓果精深加工提高产品附加值,嘉蓝悦霖公司还与大连大学现代农业研究院、四川农学院等建立了合作关系,成立蓝莓院士工作站,在育苗、田间管理提供科技支撑的同时,还开发出蓝莓果汁、果酱、果酒等休闲食品。接下来,嘉蓝悦霖科技,还将围绕大健康产业,开发研制蓝莓保健品和医疗食品。

目前我市32家蓝莓种植专业合作社、家庭农场组建了蓝莓产业发展联合体,嘉蓝悦霖公司作为理事长单位,为其联合体成员提供优质种苗、技术、加工、销售等服务。

值得一提的是,在嘉蓝悦霖公司的牵头下,组建了“龙头企业+农民专业合作社+家庭农场+金融+担保+保险”的发展模式,全面打通了产业发展的人、地、钱、运营等关键环节。通过这种模式,壮大产业规模,还带动了农民增收。目前已吸纳农村劳动力350余人,带动当地农民增收约450余万元。

如今,嘉蓝悦霖公司已建设完成4000亩精品蓝莓基地、组培育苗中心、科研中心、万吨保鲜冷藏库、深加工生产线、旅游观光工厂,形成了全国首个蓝莓科技产业园,搭建了区域性的共享加工厂,通过科技赋能,让蓝莓产业焕发出新的生机。

## 恒林农业公司：金槐树长成“摇钱树”

### 候选案例 23

□本报记者 赵伟平

“现在正是金槐树生长的关键期,大家一定要把肥施够哦!”5月21日,大足区珠溪镇宝珠村的金槐产业基地,重庆中药研究院副院长李隆云,正在给袁远建、张国海等10多位村民讲解金槐树的管护知识。

看着荒山坡种满了金槐树,宝珠村支部书记张国海心里说:“今年又是一个丰收年!”

在2015年前,这片地还是杂草丛生。“不是大家不愿意种,确实是没办法。”张国海告诉重庆日报记者,由于坡地地形限制,种地的付出和收入不成正比,看不到希望的村民只好外出务工。

结合国家退耕还林政策和玉滩水库移民后期扶持政策,当地决定引进重庆恒林农业开发有限公司(以下简称“恒林农业公司”),种植金槐树。

本来是个好事情,但村民的积极性却不高,不相信种植金槐树能赚钱。

“金槐树耐旱能力强,宝珠村的土壤比较适宜;其次槐米中含有芦丁(一种治疗心脑血管疾病的中药材),价值不菲,市场上很好卖。”

见打不开局面,恒林农业公司负责人贺兵给村民解释:公司负责免费提供种苗、肥料等生产资料,合作社进行统一管理,科研单位专家提供种植技术,有了效益后,公司保底收购金槐,还可按比例进行产业分红。要是种得好,一亩地能有近5000元的收入。

为打消村民的顾虑,张国海联合村党员干部,牵头成立了合作社,种植了200亩金槐进行示范。为调动村民积极性,合作社在保证金槐树投产后又鼓励村民进行土地返包。“这样不仅能增加村民收入,还能更好地保护生态。”张国海说。

“除了照看孩子读书,还要照顾老母亲,光靠种地哪个生活嘛。”宝珠村一组村民王科为了养活一家子,到各处打工赚钱。听说返包土地种植金槐树能赚更多的钱,他第一个站出来种。

贺兵说,为了让村民获得更多的分红,公司对金槐产品进行深加工,同时利用宝珠村毗邻玉滩水库的优势,发展农旅融合的休闲旅游业。

如今,在恒林农业公司的带动下,宝珠村110户村民栽种1200余亩金槐树,村民年人均增收近一万元。周边6个村社的1100户村民也纷纷种植了金槐树。

目前,该公司已先后研发出槐花酒、槐花蜂蜜、槐米茶等槐米深加工产品,带动北碚区、巫山县、万州区、云阳县、大足区的近一万名村民,规模种植金槐2.6万亩。



专家正在查看金槐树的生长情况。(受访者供图)



产业工人正在对蓝莓果进行筛选分级。(受访者供图)