

## 巫山： 下庄村与农业企业签约谋发展

7月13日，巫山县竹贤乡下庄村党支部书记毛相林带领村民，与重庆市浙乐农业开发有限公司签订协议，以村集体土地入股、“下庄天路”商标入股，该公司所有销售额的2%归下庄村村集体，用于村民分配和下庄村后续发展。

重庆市浙乐农业开发有限公司是一家集农业科学研究、农业生产托管服务、农业机械服务、农作物收割服务等于一体的企业。

按照协议，下庄村以村集体注册的“下庄天路”系列商标、800亩土地及其附着的脐橙果树入股该公司，从事现代农业产业园建设、观光旅游等经营。公司利用其技术、管理及市场优势高质量、高标准打造下庄村现代农业产业园，提升脐橙品质、产量和品牌知名度。下一步，公司还将协助下庄村发展现代观光农业基地、农事教育基地、特色农产品加工基地等项目，切实促进农户增收。

巫山融媒体中心 王忠虎

## 万州： 专职化劝导站保障农村交通安全

近日，在万州区高梁镇杨金社区，两名身穿反光衣的工作人员正对一位摩托车司机进行交通安全宣传。这两人是专职劝导员，今年该区新增16个“警保合作”专职劝导站，保障农村道路交通安全。

万州先后开展了三批次的“警保合作”专职化劝导站建设试点工作，截至目前，已有35个专职化劝导站投入运行，涉及21个乡镇。

专职化劝导站一方面驻站检查及设立常态化检查点，对过往车辆进行劝导，另一方面流动巡逻防控。在赶集、上放学等出行高峰时段，在婚嫁嫁娶等活动现场，以及在极端天气，工作人员开展交通安全宣传和交通违法的劝导、纠正，确保辖区有违法不消除不放行、有隐患不出村，坚决把守出村、镇关口。

“警保合作”专职化劝导站改变了过去驻站劝导过往车辆违法行为的“站桩式”劝导，是一支镇乡可直接调配使用的专职化、专业化、常态化的重要道路交通安全管理力量，实行全天候运行模式，监管力度更强，在源头上防控农村道路违法行为的发生，提高群众安全出行意识。

万州融媒体中心 冯劲博

## 綦江： 喷洒叶面阻控剂助农产品提质

近日，在綦江区赶水镇马龙村，无人机正在对当地100余亩农田水稻进行叶面阻控剂的喷洒作业。

叶面阻控剂主要成分为高活性纳米硅，属水溶性硅肥，可以被植物直接吸收。硅肥属中量元素肥料，有利于提高作物的光合作用和叶绿素含量，能增加作物茎秆的机械强度，提高抗倒伏能力，提高作物对病虫害的抵抗力和抗逆能力，促进农产品增产，提升农产品质量。喷洒叶面阻控剂不仅有利于去除土壤中的重金属镉、铅、汞，还有利于土壤污染防治，逐步改善土壤环境质量。

今年，綦江区将对2.5万亩玉米和水稻喷洒叶面阻控剂，并将对部分粮食产品进行取样检测分析，确保农产品质量安全。

綦江融媒体中心 赵竹莹

## 直播带货

### 万盛永胜村： 有机葡萄免费吃

近段时间，万盛经开区丛林镇永胜葡萄园内，一串串晶莹剔透、圆润饱满的葡萄挂满藤架，引人垂涎欲滴。

永胜葡萄园有巨峰、夏黑、巨玫瑰、阳光玫瑰等7个葡萄品种，采用有机方式种植，不施化肥，不打农药，除草、疏果全靠人工精心打理。葡萄颗粒饱满，含糖量高达20%左右，香味浓郁，口感极佳。

葡萄的采摘期从即日起持续至8月底，广大市民和游客可免费入园品尝，如需带走，则根据品种不同，每斤售价20—25元。

联系人：姜义刚；电话：15023327404

万盛经开区融媒体中心 武晓静

### 武隆仙女山： 高山蓝莓可采摘

武隆仙女山“寻梦园”高山水果示范基地的蓝莓熟了，欢迎游客前来采摘。

“寻梦园”基地种植了蓝莓、葡萄、李、樱桃、梨、桃等多种水果，因为海拔高，所以上市晚，因为温差大，所以风味浓，成熟的水果色靓、味浓、形美、香高，品质极佳。7月是蓝莓初熟期，游客可以约上亲朋好友一起来采摘。价格80元一斤，小蓝莓40元一斤，入园费30元一人。

联系人：刘先生；电话：13368076528

武隆融媒体中心 朱迎春

### 垫江澄溪镇： 丰水梨硕果累累

在垫江县澄溪镇永兴渝果园里，硕大的丰水梨挂满枝头，成熟的鲜梨芳香扑鼻，香甜可口，煞是诱人。该园有丰水梨、黄金梨等4个品种，预计年产量1万斤，采摘价格为5元一斤，采摘期将持续至8月底。

联系人：江月奎；电话：15826275857

垫江融媒体中心 姚庆

# 产业提档升级 城口老腊肉如何开启新市场

肉”授权的加工企业共有7家。但此后这十余年来，城口腊肉产业却不再有大的动作。提及未来在腊肉产业方面的打算时，赵孝春似乎也没有了以前的雄心，言语间透露出只想维持好现状的意思。

“这就是难点所在，目前从事城口老腊肉加工的企业基本都是家族企业，在扩大产业规模方面存在一定困难，在不愁销售的情况下，他们基本也都没有再进一步扩展的意图。”城口县农业农村委一负责人坦言。

## 突破 经销商转战生产端拓展市场

事实上，由于城口老腊肉年产量不大、不愁销，相关企业表现出的一些不主动适应市场的状态，让王海明也感到十分困惑。

2009年，王海明进入腌腊制品市场，帮助全国各地相关企业做腊肉产品的代理销售，如商超铺货等，其中就包括城口的腊肉加工企业。

因此，作为企业和消费者间的“中间人”，他经常会向相关企业反馈消费者的意见建议，帮助产品作出改进。部分企业尤其是沿海地区的企业，对反馈的信息反应较为迅速，会积极调整，但城口的表现却令他很无奈：有不少顾客反映，城口老腊肉颜色太黑、块型不方正、肥瘦不均、档次不够，他向企业转达时，对方却称“我们的腊肉历来都是这个样子”。

2019年，已充分掌握消费者对腌腊制品需求的王海明决定进军加工领域，走加工、销售、营销一体化的发展路线。

“城口炕腊肉的工艺很独特，产品品质也不错，有很大的发展空间。”王海明2020年初正式进驻城口县，一边在坪坝镇着手修建新厂房，一边在庙坝镇租了一处老厂房开展先期生产。

走进庙坝镇的厂区，这里依然沿用的是城口老腊肉传统制作方法，炕房顶上挂得整整齐齐的香肠、腊肉已被烤得浸出油光，不时有油滴往下掉落，令人垂涎欲滴，在作业区，不少工人在灌香肠。

“等下月搬进新厂区，我们的生产方式肯定会有大的改变，年产量可达5000吨。到2025年厂区全部建设完毕，将达到1万吨。”王海明说，新厂房配备了更多智能化设备，可以在保留传统加工工艺基础上，通过更精准的温度、湿度控制，实现标准化生产，确保产品质量稳定。此外，在腊肉炕制区上方还加装了无烟设备，通过对烟雾中的二氧化碳、颗粒物等进行处理、净化，减轻对环境造成的污染。

在后端产品开发方面，在学习了其他地区多种类型腌腊制品的制作方法后，王海明现已开发出相关产品100余个，不仅有猪肉相关制品，还有鸡、鸭、鹅、兔、海鲜等多种品类，能够更好地满足消费者的个性化需求。

“我会按照高中低档分级生产，特别是经济型的小包装产品，通过优质优价提高市场占有率，打击假冒伪劣。”王海明说，借助此前积累的销售渠道，未来通过新媒体、投放线下广告等方式，公司将面向全国进行产品推广、销售，进一步扩大城口老腊肉的知名度。

## 融合 “接二连三”打造腊肉新业态

王海明从经销商的角度，为城口老腊

肉找到了新的发力点，城口生猪养殖重点乡镇厚坪乡乡长詹科也在寻找他的产业融合发展新路。

2017年，城口县立足自身自然资源优势，提出了旅游发展攻坚战，让詹科捕捉到了机会：“厚坪乡海拔在1300米至1600米之间，还处于巫溪红池坝旅游环线之上，正是城口旅游发展优势区之一啊。”他立即向当地政府争取优惠政策。不久，统一征地、统一投资、统一规划、统一设计、统一监管和自主建设“五统一”的政策落地实施。

在优惠政策的吸引下，在外打工多年的张瑞卿适时返乡创业，在厚坪乡龙盘村投资了700余万元，建起了食宿一体的紫云山庄。与其他地方农家乐、民宿不同，在张瑞卿的山庄里，游客可以体验到怎么炕制老腊肉。

在炕房内，屋顶已挂满腊肉，屋子地面正中央有一个方形的火炕，青杠木燃烧形成的烟雾在屋内弥漫。“我们这里家家户户都有炕房，觉得炕腊肉就是稀松平常的事，但城里来的游客觉得稀奇，经常问我炕腊肉有哪些讲究。”张瑞卿笑道。

把腊肉产业和乡村旅游结合起来发展的不止张瑞卿一人。短短3年多时间，厚坪乡以龙盘村为核心，在陶家坝、雷公坝相对集中地形成了星级农家乐36家。当地还建起龙盘度假区、游乐场，均于今年五一小长假开业。在这些配套设施带动下，最近两个月厚坪旅游综合收入就超过600万元。

就在乡村旅游快速发展之际，去年城口县农业农村委提出打造“老腊肉小镇”，推动农业一二三产融合发展，以新业态刺激新发展。得到消息后，詹科积极争取，最终让项目花落厚坪。

对于该项目，詹科很有底气：“目前旅游基础已形成，作为重点生猪养殖区，我们有非常悠久的养殖传统，未来就可以设计从养殖、加工、销售到文化展示的腊肉体验路线，其间植入我们的线上电商平台二维码，进一步拓展市场。”

在生猪养殖区安装摄像头，发展认养业务；在现有腊肉加工厂的基础上，发动在家村民也参与腊肉制作，发展代炕业务……一想到下半年项目规划终于要出台，詹科脑子里总是能蹦出各种点子。“产业融合发展后就能有效抵御市场风险，通过项目带动，我们要在市场上打响‘买腊肉就到腊肉小镇’的口号，扩大城口老腊肉的产业影响力。”詹科说。

▼庙坝镇的工厂里，工人正在灌香肠。  
记者 梁园园 摄/视觉重庆

►城口老腊肉是我市腌腊制品最知名的品牌之一。  
晋毅 摄/视觉重庆

▼传统制作方法使城口老腊肉独具市场竞争力。  
(受访者供图)

## 跑好乡村产业“接力赛” 系列报道之五

□本报记者 梁园园

7月12日，城口县厚坪乡，乡长詹科带着几个工作人员四处查看人居环境，哪些该拆、哪些该改、哪些该建。

今年以来，围绕一个“老腊肉小镇”的项目，厚坪乡里大小工作不断，不仅仅是人居环境整治，就在最近，当地又启动了生猪品种改良工作，编制了当地生猪养殖标准。“这都是在为项目做前期准备，就等下半年规划制定出台后大干一场！”詹科语气中充满期待。

同样充满期待的还有王海明。下月底，他在城口投资新修的腊肉加工厂一期将正式投入使用，年产量可达到5000吨，超过城口全县现在一年的总产量。

一边是农文旅融合，一边是加工厂上马，城口腊肉产业动作频频，目标直指产业提档升级。

## 瓶颈 规模十余年未有突破性增长

在我市腌腊制品中，城口老腊肉是最知名的品牌之一。当地政府近年来已清醒地意识到产业发展存在的瓶颈：3500吨的年产量已维持十余年之久，始终未能有所突破。

这样的产量，供应重庆市场都捉襟见肘，因此假冒伪劣产品盛行市场。作为城口农业支柱产业，城口老腊肉提档升级已是箭在弦上不得不发。但难点在哪？采访期间，记者来到了城口老腊肉领军人物赵孝春的腊肉专卖店。

裸装腊肉、袋装腊肉、小包装腊肉零食……赵孝春的专卖店摆满了各式腊肉制品，琳琅满目。不时有顾客进门挑选，或自家食用，或买来送人，往来几乎都是熟客，不少人还会跟赵孝春闲谈几句。

“好多人来买腊肉都是冲着我这张脸，所以我没事就在店里守着。”已80岁高龄的赵孝春一边在店里招呼客人，一边跟记者摆他与城口老腊肉的龙门阵。

上世纪80年代，乘着改革开放的东风，胆大的赵孝春率先在老家修齐乡养猪成功致富，并引领乡亲掀起了养猪热潮。

到了1993年，猪价急剧下跌，不甘亏损的赵孝春决定将40余头猪全部做成腊肉，他带着5000余斤腊肉到万州以及重庆主城区吆喝售卖。因用的是粮食猪作原材料，再配上城口独特的炕制方法，他的腊肉赢得不少顾客青睐，并逐渐有了回头客。

就这样，“城口老腊肉”成为城口县第一个走出大巴山的品牌。2004年，在赵孝春牵头下，城口县老腊肉行业协会正式成立，并在2007年以协会名义申请注册“城口老腊肉”商标，这也是我市第一件以集体商标形式注册的地理标志商标。

2010年，步履不停的赵孝春又瞄准休闲食品，多次前往北京找相关部门、机构制定了腊肉休闲食品加工标准，顺势开发出了手撕腊肉、腊肉丝等即食休闲零食。

从价格看，每斤生猪肉制作成腊肉后价格可实现翻倍，若再加工成副食，还能继续上涨60%左右。赵孝春此举，更好地适应了消费需求，拓展了消费空间，也进一步做大了腊肉的价值。如今，得到“城口老腊



▲厚坪乡白鹤腊肉生产基地，工人在炕房内熏制腊肉。

记者 崔力 摄/视觉重庆

记者手记

## “小富即安”心理需破除

作为一种地域性较强的产品，提起腊肉，重庆市民首先想到的是城口老腊肉。每到年关，打着“城口老腊肉”名号的腌腊制品充斥着重庆各个市场，但近十年来，城口老腊肉的年产量仅3500吨。

采访中，王海明曾提到，从全国市场来看，各腌腊制品品牌下的产量最少也在1万吨以上，城口老腊肉算是产量极低的。这现状背后，折射出的是城口腊肉加工企业普遍缺乏市场开拓精神，每年仅守着自己的固定客源，按需生产，抱着几千万元的产值小富即安，最终也影响了整个产业的发展。

城口老腊肉产业规模十年停滞不前，但企业却没感到压力，大多还是因为其独有的制作工艺带来的独特风味受到顾客青睐，此外，多年来市场上也未有其他品牌与它形成激烈竞争。但谁能保证永远不会有强劲的竞争对手出现？等到了那一天再想对策，是否还来得及？

在经济发达、科技进步日新月异的今天，对企业来说，创新就是安身立命之本，也是行业能否做大做强关键。企业家们必须清楚地认识到这一点，破除“小富即安”的心态，在产品创新、市场开拓等方面勇于走出“舒适区”，开创新局面，才能在市场上站稳脚跟。

对于城口老腊肉加工企业来说，可以通过企业间的良性竞争、抱团发展，最终实现产业的更大发展。对于政府部门来讲，也应从政策等方面积极加以引导，鼓励企业创新发展，释放更多产业活力。

