

双城周刊

西部农交会上看变化—— “有故事”的农产品卖得好



9月22日，四川遂宁的各种农产品摆上造型独特的展台后，吸引了很多人的关注。



9月22日，南坪会展中心，第二十一届中国西部(重庆)国际农产品交易会现场。



9月22日，武隆高山番茄销售火爆。

□本报记者 周雨 罗芸

9月22日至25日举行的第二十一届中国西部(重庆)国际农产品交易会(以下简称西部农交会)，记者发现一个有趣的现象：有些农产品已销售一空、无货可卖；有些农产品卖不动，参展商无奈提前撤展。

记者发现那些卖得好的农产品，大多是“有故事”的农产品。

老产品有了新故事 城口老腊肉“一枝独秀”

10年前的西部农交会，更像腊肉“擂台赛”，大部分区县都在卖腊肉产品，都有自己的牌子、包装。

而今年，只有城口仍在卖腊肉，并作为主推产品，占据了展位八成以上面积。营业员忙着煮腊肉、煮香肠，午餐盒饭直到放冷了也没时间吃上一口，前来品尝、购买腊肉香肠的顾客络绎不绝。

在城口老腊肉推介洽谈会上，城口与30余家商贸企业、消费单位、餐饮协会，签订了城口老腊肉订货协议，订货总金额2.4亿元。

“城口老腊肉能够长盛不衰，关键在于有故事！”城口县委书记董奕锋说，二三十年前，城口老腊肉就是靠一个励志故事打开了大江南北的市场。

这个故事的主人公叫赵孝春。20世纪90年代初，赵孝春已是当地有名的“养猪大王”，养了500多头猪。1994年肉价大跌，他就一股脑儿把猪杀了，全部做成腊肉到万州去卖，三天就销售一空。

之后，赵孝春专注做腊肉，干过个体也开过公司，带领山区农民养猪、熏腊肉，把“城口老腊肉”做成城口第一个走出大巴山的品牌。2000年，赵孝春获评全国劳模。

近年来，城口老腊肉有了新故事：一是请专家对城口老腊肉的加工工艺进行深入研究，并结合现在市场需求进行改造升级，使其产品达到“两无两低”，即无苯并芘和亚硝酸盐、低盐和低过氧化值；二是建立溯源管理体系，从生猪养殖到屠宰分割，从产品加工到市场销售，对城口老腊肉全产业链各个环节进行跟踪溯源，确保每一块城口老腊肉都可溯源；三是成功申报市级非物质文化遗产，注册通过国家地理标志集体商标，进一步提升品牌价值。

2022年，城口县联合重庆市畜牧技术推广总站、重庆市畜牧科学院、成都大学、重庆三峡职业学院等单位起草制定了新的城口老腊肉系列地方标准。

该系列标准包括《地理标志产品城口老腊肉》《城口老腊肉加工技术规范》《城口老腊肉小作坊生产技术规范》《城口老腊肉农家炕房建设技术规范》《城口老腊肉生长育肥猪饲养管理技术规范》6项标准，涵盖了城

口老腊肉的产品分级、检验方法、加工工艺、生产技术、炕房建设、生猪养殖等各个环节。

《地理标志产品城口老腊肉》从原料要求、工艺、理化指标三个方面，将城口老腊肉由高到低分为黑标、金标、绿标三个等级，成为城口老腊肉商品鉴定的重要依据之一。

其中，等级最高的黑标等级，要求在地理标志产品保护范围内，选用含有地方猪种血统的猪，采用地源性饲料饲养300日龄以上，经检验检疫合格的猪肉及其副产品。熏制采用本地传统工艺，高炕慢火烘炕35天以上。

现在的城口老腊肉，早已不是过去大块、黢黑、冒油的样子，而是小块切割、真空包装销售，一包一斤，色泽透亮。城口老腊肉也不是“赵孝春城口老腊肉”一家独大，美级美、大巴山绿野、巴山物语、泽远农业等厂家销售的城口老腊肉同样受欢迎，大有百花齐放、百家争鸣之势。

“新农人”带来新产品 黔江羊肚菌和武隆高山番茄成爆款

在西部农交会现场卖得非常火爆的农产品，还有黔江区的羊肚菌和武隆区的高山番茄。

在黔江区展厅，羊肚菌产品占了一半面积，干菌虽然售价高达每斤600元，但前来购买的人仍然大有人在。为确保“不断档”，部分参展商在展会期间数次补货。

在武隆区展厅番茄销售区，用小西红

柿包成的“花束”红艳似火；镶嵌在礼盒格子中的“天使之唇”“黑钻”亮似宝石；20元一斤装的水果小番茄，一天要卖1000多盒。

这两个产品的种植户都不是黔江、武隆本地人，而是外面来的“新农人”。

在黔江种植羊肚菌的全部是成都人，种植面积7000多亩，年生产干菌1500吨。黔江区食用菌专班负责人告诉记者，2012年，成都将野生羊肚菌人工驯化栽培成功，种植羊肚菌效益高，风险也大，因此，成都的食用菌种植户也把羊肚菌称为“羊赌菌”。

种植羊肚菌的风险主要来自气候。羊肚菌喜欢“七分阴三分阳”的自然环境，成都平原冬天很少出现零度以下天气，采用搭建遮阳网的方式一般能满足羊肚菌生长环境，一旦遭遇干旱、霜冻等异常天气，便易大范围减产乃至大面积绝收。

而黔江位于武陵山腹心，气候湿润、立体气候明显，且当地有野生羊肚菌生长。2019年，黔江区派出团队前去成都招商，带回来十几个羊肚菌种植团队进行实地考察。之后，数个团队留了下来，在黔江试种羊肚菌，并很快获得成功。

此后，黔江区成立食用菌专班，大力发展以羊肚菌为代表的食用菌产业。来自成都的重庆菌森农业，是首批来黔江考察并落户的羊肚菌企业。2019年，菌森农业在黔江区水田乡流转500余亩田地种植羊肚菌，今年该公司种植面积已达4000亩。

在武隆种植番茄的是重庆爱臻多农业有限公司，种植地紧邻武陵仙女山景区，得益于独特的高山气候及良好的生态，其番茄产品成为“独一档”的存在——88元一斤的“天使之唇”、128元一斤的“黑钻”根本不愁卖。

在此次西部农交会上，爱臻多公司还与武隆区签署投资协议，拟投资9000多万元，在海拔超过1200米的双河镇养子村峡谷中，打造“武隆高山番茄有机农场项目”。

讲好重庆农产品故事 还需做好品牌、特色、标准、生态文章

在本次农交会上，还有很多畅销的产品：

如四川遂馨林生态科技有限公司带来的8000斤红薯，3元一斤，24日下午就已售罄；

广安市广安区佛手山食品有限公司带来的“邓家”盐皮蛋，3元一个，一天要卖两三千个；

来自涪陵区大顺镇的稼宜鑫生态农业公司，销售的有机米20元一斤，头天有个顾客买了40斤，吃了以后，第二天又回头买了50斤，寄给香港的朋友；

来自合川的重庆龙盛烤鱼科技有限公司，打出“虾稻米”买一送一折扣后，5000斤大米一小时就销售一空。

……

通过这些“爆品”不难看出，要讲好重庆农产品故事，让重庆农产品卖出好价格，还需做好品牌、特色、标准、生态等文章。

稼宜鑫公司负责人李安林说，他种红薯的时间并不长，今年是第四年，面积800亩，总产量超过300万斤。他一直不愁销路：20%走电商，卖4至6元一斤；30%做礼盒销售；25%在自己的两个直营店销售；另外约25%带到各种展会上推广、销售。

李安林的红薯好卖，一是因为拥有品牌，二是拥有自主研发的新品种，口感更好。这几天的西部农交会，他一天要煮五六锅红薯，品尝了的顾客基本都下单购买了。

稼宜鑫公司负责人邹启军种了1000亩稻谷，销售渠道走的是会员制，有机米20元一斤，生态米10元一斤。会员长期购买，主要看重的是绿色生态：他种植水稻全程不用化肥和农药，每季一批大米，都要附上检验报告，有镉、无机砷、铅、黄曲霉素等检测数据。

而“邓家”盐皮蛋卖得好，是因为有特色，其蛋清口感筋道，蛋黄入口沙酥香糯，一颗盐皮蛋兼具盐蛋、皮蛋两种味道。市农业农村委有关人士表示，重庆山多地少，对农产品而言，大多可以归属于“小生产”，其面对大市场的一个不适应，就是生产成本较高、价格竞争力不强。尤其是在电商销售上，容易因价格不占优势而被PK掉。

因此，重庆农产品要走出“优质优价”的路子，必须在品牌、特色、标准、生态等方面狠下功夫。

可喜的是，不少区县已在这些方面进行了有益探索，如万州红桔栽培系统、大足黑山羊传统养殖系统、荣昌猪养殖系统、江津花椒栽培系统入选中国重要农业文化遗产名单；城口老腊肉、奉节脐橙、巫山脆李、梁平柚、巫溪洋芋、南川大树茶等60多个农产品已成为中国地理标志农产品品牌。



在西部农交会现场，参展商的展台各具特色。

□本报记者 颜安

9月25日，第二十一届中国西部(重庆)国际农产品交易会落幕，4天时间共迎来了27.5万人次进场“扫货”，总销售额达到1.1亿元。

已经连续举办20余年的西部农交会，也是观察重庆农业的一个“窗口”。通过今年的西部农交会，可以看到重庆农业更智慧、更开放、更生态的发展前景。

更智慧—— 数字科技赋能现代农业

走进西部农交会现场，最显眼的位置不是农产品展厅，而是智慧农业展厅，显示出数字技术在重庆农业农村的战略地位和加速落地。

走进展区，首先映入眼帘的是几块大屏和VR眼镜。“这是我们的MR元宇宙智慧农业体验系统。”中国农业大学巴南三融研究中心负责人徐毅解释，利用视频+混合现实(MR)技术，能全面展示农业场景，让人可以身临其境地查看千里之外的农业园区。

据他介绍，目前这个项目已在巴南区惠民街道胜天村落地，安装了高清摄像头、农机轨迹记录仪、智能传感器等近50台设备。通过这些设备收集的数据，可以实现对农、农机、设备等数据的全面汇集，并通过AI算法指导无人机、水肥灌溉和无人农机种植作业。

使用这套系统后，胜天村700亩油菜项目预计降低人力成本80%以上。到2025年，巴南将建成以智慧粮油、智慧果园、生态茶园为主的现代农业园区。

更开放—— “一带一路”共建国家组团参展

西部农交会也是重庆农业对外开放的一个重要窗口。今年，来自新加坡、新西兰、澳大利亚、泰国、马来西亚、越南等12个国家和地区的29家企业“组团”参展，让西部农交会更具“国际范”。

在越南“猫屎咖啡”展位，不仅有国际市场上知名的原味“猫屎咖啡”，还有适合中国人口味的“三合一”速溶咖啡。

在澳大利亚展区，来自澳大利亚的可瑞比百年蜂蜜老品牌，首次进入重庆市场。

陆海新通道运营有限公司带来了越南的榴莲饼、芒果糖，俄罗斯的脱脂奶粉，老挝和柬埔寨的棕榈油，新加坡的鱼皮，印度尼西亚的虾片、缅甸的美蓉糕等特产。该公司现场负责人谭荣表示，将在泰国等地建设海外仓，助重庆的脐橙、石榴、葡萄、冷水鱼等特产“扬帆出海”，助力乡村振兴。

更生态—— 新品优品都以“绿色”为首标签

记者注意到，西部农交会展示的7200多种产品，都不再强调量的多寡，而是更注重产品的品质。

“我们选择广东普宁、福建诏安、四川大邑、云南洱源四个青梅优质产区的十种梅果作为青梅酒的原材料，精选大果，手工摘取，经过5道浸泡流程，出坛后加入陈化年份在3年以上的梅酒进行风味调和，最终制成‘梅见·三年坛陈’产品。”重庆江记酒庄有限公司相关负责人介绍。

大足区铁山镇带来的南美白对虾，将宣传页上的“零抗水产”几个字印得尤其显眼。何谓“零抗水产”？“就是零鱼药、零皮防、零抗生素、零核污染、零麻醉剂运输。”该镇相关负责人自豪地解释。

马上消费金融股份有限公司以AI技术养殖的林下芦花鸡，在突出智慧之外，更显著的标签是绿色生态，“以山为伴，玩闹于山林间，主要食用林中的草、小虫子，喝的是山间的泉水，在无污染源之地的原生态环境中生长。”该公司现场负责人强调。

“进入新时代，人民对美好生活的需求，表现在吃上，不仅要吃饱，更要‘吃得健康’‘吃得安全’‘吃得放心’。”市农业农村委相关负责人表示，“适应并把握居民消费结构升级的大趋势，把好从农田到餐桌的每一道防线，稳稳守护‘舌尖上的幸福’，这就是重庆农业企业当下的重点。”