

脚步丈量乡村 深度服务三农



指导单位：重庆市委宣传部分 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

区县动态

酉阳：试验促进科学种粮

“大家把采收的秧苗按品种放好，标好标签，做好各试验的苗情调查……”近日，在酉阳涂市镇涂家寨村试验田，县农业农村委的工作人员与当地群众一道，根据水稻品种和试验方案要求的不同，在试验田里划出不同区域的水稻栽植区，筛选适合当地的水稻品种和施肥模式。

涂市镇所做的试验，主要是为全县的化肥减量增效行动提供真实、科学的数据支撑，同时开展的试验还有中稻迟熟生产试验、优质稻筛选试验、彩色水稻品种试验等。

“我们在李溪镇、毛坝乡、涂市镇和田田乡等全县水稻主产区都开展了不同的试验，根据各地土壤、气候、海拔等自然因素的不同，选择栽种试验不同的稻米品种。”县农业技术推广总站高级农艺师王学金介绍，这些试验将为因地制宜科学种粮打下坚实的基础。

酉阳融媒体中心 储满

万盛：花木拓宽致富路

近日，在万盛凉风村花卉苗圃基地，各种花卉长势喜人，生机盎然，村民王洪定正忙着为花卉剪枝、除草。

花卉苗圃基地是凉风村为壮大村级集体经济，利用产业扶贫资金发展的特色产业，该基地共栽种各种花卉苗木7500余株，采取“合作社+基地+农户”运作模式，吸纳20余户困难群众参与入股分红，同时帮助10余名群众在家门口实现就业。

凉风村驻村第一书记胡栋梁介绍，上半年，该基地已与区内多家企事业单位签订了花卉购销合同，累计可实现销售额70余万元。下一步，凉风村还将扩大种植面积，努力成为更优质的苗木供应商。

万盛融媒体中心 武晓静

开州：“戏曲进乡村”演出百余场

近日，一场精彩纷呈的杂技表演在开州天和镇举行，吸引了不少人驻足观看，现场掌声、喝彩声不断。

为进一步丰富基层群众文化，助推乡村振兴，开州区持续开展“戏曲进乡村”活动。重庆市三峡川剧团和三峡杂技团的演员分赴全区40个乡镇街道及群众聚集的村(社区)、军营、旅游景区演出。他们结合自身特点，围绕讴歌祖国、讴歌人民、讴歌家乡及农村人居环境整治、乡村振兴、精神文明、安全生产等内容，精心编排思想健康、主题鲜明、积极向上、群众喜闻乐见的节目，切实丰富了人民群众精神文化生活。

此次“戏曲进乡村”演出总场次为160场，目前已进行了百余场。

开州融媒体中心 熊程成

直播带货

潼南：摘胭脂脆桃送蔬菜

时下，潼南区双江镇板仓村的200亩胭脂脆桃熟了，毛茸茸的脆桃掩在绿叶中，色如胭脂，圆润饱满。

胭脂脆桃果型大，常常在六七两以上，茸毛较短，果面易着粉红色晕，果肉乳白色，肉质硬脆致密。

桃园推出了系列优惠活动，采摘10斤以上，送价值20元的精品黑绿豆1斤、农家蔬菜青椒1斤。进园门票10元一人，凭票可抵扣1斤胭脂脆桃，采摘购买单价为10元/斤。

联系人：王东；电话：1517893709。

潼南区融媒体中心 徐旭

綦江：玫瑰月季带回家

近日，綦江区中峰镇板桥村玫瑰庄园，争相绽放的各色玫瑰月季让人挪不开眼。该庄园占地200亩，现有钻石、红龙、甜梦等300余个品种，共计10万株玫瑰月季花苗可出售。

园内玫瑰月季花苗根据盆栽、地栽以及造型的不同而价格不一，售价在20—500元不等，欢迎爱花人士现场接洽或电话联系。

联系人：刘永林；电话：13452021419。

綦江融媒体中心 成蓉

南川：美味蓝莓可采摘

近日，南川区大观镇铁桥村人亮种植基地的蓝莓熟了。

该园蓝莓品种优良，种植面积200亩，产量约5万斤。采摘时间从5月22日起到6月30日。

采摘期间成人门票60元/人，1.2米下儿童30元/人。自采果出园价50元/斤，出园外购精选蓝莓：优级70元/斤，一级50元/斤，二级40元/斤。由于疫情未完全过去，采摘活动实行预约制，每天限500人人园，请至少提前1天预约。

联系人：马先生；电话：13883505885。

南川融媒体中心 黎明



提档升级后的大观原生态旅游综合体。

通讯员 汪新 摄/视觉重庆

南川大观原生态旅游综合体：

打造精品旅游线路

候选案例⑬

□本报记者 赵伟平

5月21日，小满时节，南川区大观原生态旅游综合体里游人如织。“这里很多体验项目很好玩，民居也漂亮有特色，美到哭！”来游玩的黄女士边走边用手机与亲朋直播互动。

南川大观园是我市知名的乡村旅游目的地，通过多年发展，大观园已涵盖大观、黎香湖、木凉、兴隆、河图5个乡镇，游客在这里可以赏花、摘果、划船、钓鱼、游湖、露营等，周末节假日经常打拥堂。

“大观乡村旅游红火的同时，也暴露了一些短板。”南川区相关负责人说，园内旅游项目多、分布比较散，景区景点各自为政，留不住客人。

如何对大观园进行提档升级？2018年，围绕“人、地、钱”接续推动乡村振兴实现景区乡协调融合发展的思路，南川区决定打造集游客集散、特色餐饮、休闲购物、民宿体验、沉浸式游戏等功能于一体的乡村旅游综合体——大观原生态旅游综合体。

目前大观原生态旅游综合体主体工程已全部竣工，部分商业体已经建成开放，这里还建有老人休息室、儿童游乐室、乡野学堂，另外还有母婴室、咖啡馆、多功能会议室等设施。

“国庆前大观原生态旅游综合体将正式对外开放。”该负责人说。

候选案例⑭

□本报记者 苏杨

“直播间的朋友们，这是江津区石门镇的‘清见’晚熟柑橘，是晚熟柑橘中品质最好的品种之一，皮薄果大，味道安逸得很！”5月17日，在江津区石门镇李家村晚熟柑橘种植基地，周鸿举着手机在直播间“吆喝”。

“我们为石门镇的‘清见’晚熟柑橘直播带货了一周左右，成交金额已超过13万元！”周鸿向重庆日报记者展示了她这几天的带货成果——在直播平台的“生鲜果蔬爆款榜”上，石门“清见”晚熟柑橘排名第二。

周鸿是江津区李市镇大桥村人，先后在大连、上海等地开过餐馆，也做过酒店的餐饮经理。2013年，周鸿回乡时看到过去成片的柑橘园闲置，心里很不是滋味，决定回家开发荒废的土地。

周鸿承包120亩土地创办画眉湾家庭农场，并在微信朋友圈用视频和照片分享她在家乡的生活。

“它的妈妈从小到大了躲过了狗的侵袭，送走了黄鼠狼的骚扰。六个月的生长期，每天天不黑不能回家，还要遭受大公鸡的调戏，才孕育了鸡蛋的形成……”

这是周鸿2015年3月份发在微信朋友圈的一段文字，并配有土鸡蛋的图片。一位在上海的朋友联系上周鸿，说想购买土鸡蛋。



周鸿在柑橘园做直播。

(受访者供图)



九龙坡区海德路美菜一仓，美菜质检人员正在巡视标品仓库。(受访者供图)

美菜网：

实现蔬菜产销对接

候选案例⑮

□本报记者 向菊梅

“西红柿2吨、茄子2吨、萝卜2.2吨、南瓜1100斤……今天卖得不错。”5月18日晚上7点，铜梁区平滩镇洪太村，宇锋蔬菜种植股份合作社负责人周伟正盘点当天美菜网的走货数量。

“这段时间属于蔬菜销售淡季，但有了美菜网这个新的销售渠道，我们一天可以卖出10多吨蔬菜。”周伟说，不仅自己合作社种植的西红柿、茄子等卖得干干净净，他还需要在周边的合作社收购萝卜、四季豆等供给美菜网。

他是如何做到蔬菜销售淡季不淡的呢？宇锋蔬菜种植股份合作社旗下共种植了2000多亩蔬菜，以前主要销往江津双福批发市场，周伟常常用货车运输，距离在200公里左右。两年前，美菜网与宇锋蔬菜种植股份合作社开始合作，大大缩短了蔬菜从基地到餐桌的销售流程。

一般而言，蔬菜到餐桌至少要经过大型批发市场、大型菜市场(或大超市)两个中间环节，美菜网加入后，蔬菜直接从基地到餐桌，中间环节全部省去。

以位于渝北区狮子坪的168汤包店为例，这个经营包子、粥、快餐等的餐饮商家，以前采

购是去附近的大型菜市场，现在则是从美菜App下单，第二天就送货到家，不仅可随时随地买，送货效率也更高。

168汤包店实现高效采购背后，是合作社先将蔬菜运往美菜网仓库，再由美菜网打包、发货，配送至餐饮商家，大大降低了餐饮商家的经营成本。而当越来越多的餐饮商家在美菜网上采购，也就促进了基地的蔬菜销售，增加了合作社的利润率。周伟介绍，通过美菜网卖菜，比在双福批发市场利润率高5%。

去年年初疫情发生后，食材一度供应短缺。在重庆，美菜网24小时全力保障280种各类食材供应，日均配送食材6万份，保障5万个家庭基本生活物资供应。同时为解决农产品滞销问题，美菜网曾单批次向巫溪县供销社农户采购20余万斤土豆、37万余斤甘蓝圆白菜。

目前，美菜网已与铜梁、潼南、大足、永川、梁平、璧山、巫溪等8个区县的蔬菜种植基地展开深度合作，一端连接田间地头，一端连接城市中小餐饮商家，打造高效的数字化农产品供应链。同时美菜网的业务已覆盖重庆近20个区县，员工近1000人，设立三个仓储配送中心，日均发车500辆、服务近4万家餐厅，每年在重庆采购蔬菜近一亿斤，为重庆的农产品出村助力。

奉节“树叶哥哥”陈波：

将豆腐柴变作“摇钱树”

候选人物⑯

□本报记者 左黎韵

初夏时节，奉节平安乡，上万亩豆腐柴已长出绿油油的新叶。雄森公司总经理陈波顺着豆腐柴的枝条往上攀，“刷刷”两下，便将一整条新叶采摘下来。“这一季大约能收获30吨鲜叶，估计产值在900万元左右。”陈波高兴地说。

豆腐柴本是奉节大山里一种野生植物，而陈波硬是把这种连牛羊都不吃的山间野草，变成了当地村民的“摇钱树”。

陈波的微信名叫“树叶哥哥”，今年38岁的他是土生土长的“山里娃”。2013年，怀揣着“田园梦”的他来到奉节平安乡创业，投入500余万元，流转了200余亩土地种植豆腐柴。

豆腐柴鲜叶采摘、捣碎、过滤后，用其滤浆制作而成的“翡翠凉粉”是当地一道特色小吃，具有清热、爽口的特点。“野生豆腐柴不好吃，要由当地老人带路，走好几里山路，才偶尔能发现一两棵。”陈波计划，首先实现豆腐柴规模化种植，采集叶子加工“翡翠凉粉”规模化销售。

现实却给了他当头一棒。豆腐柴鲜叶需要即时采摘，否则会影响口感，可鲜叶不宜贮存，一些叶子还没来得及加工就腐烂了。

在当地政府的帮助下，陈波联系到西南大

学、重庆三峡学院的专家团队，利用冷冻烘干技术，研发出豆腐柴冻干粉，破解了鲜叶的保鲜、贮存难题。

除了制作“翡翠凉粉”，陈波还开发了豆腐柴原叶茶及豆腐柴面条、粉条等十几种衍生产品，豆腐柴的“身价”一下子翻了几十倍。通过与电商、代理商合作，豆腐柴成了“网红商品”，不仅在奉节及周边区县受到追捧，更远销到外省市。

去年，陈波将种植基地扩展到4000亩，并一举拿下重庆金科集团920万元投资，成为了金科社区团购的指定供货商。“我们的豆腐柴系列产品可直接进入金科社区，进一步拓宽了产品销售渠道，推动产品从低端消费到高端定制升级。”陈波告诉记者。

“以前山里人才认得的豆腐柴，如今却成了咱们赚钱的宝贝。”村民刘长学高兴地说，他种植了5亩多地豆腐柴，一年可采三季，公司按每公斤4元保底回收，去年他挣了6万余元。

依托“公司+专业合作社+农户”，目前陈波共带动周边200余户村民种植了6000余亩豆腐柴，在平安乡形成上万亩豆腐柴产业，实现村民户均增收4000余元。

“乡村振兴，产业是基础，而发展产业关键要找准路子，懂得借助科技力量提升产业竞争力。”陈波告诉记者，接下来他还将和产品研发上下功夫，不断延长产业链，让豆腐柴带动更多村民增收致富。



陈波(中)动员乡亲们种植豆腐柴。

(受访者供图)