

浓浓爱国情 深深爱农心

——北京平谷“国庆礼桃”背后的故事

□□ 张一阳 本报记者 李庆国 卢晓春

十月的北京，秋意渐浓，京郊平谷大桃也已进入今年生产的末季。不过，平谷区43万群众、10万桃农依然沉浸在圆满完成“国桃”保障任务的喜悦和自豪中。“国桃”，即国庆招待会上印着“70”标识、个大饱满的宴会用桃，也称“国庆礼桃”。

一颗“国桃”的诞生，绝非易事。“我们要在9月29日也就是国庆招待会前一天，培育出单果重500克以上，甜度13度以上，九五成熟上品鲜桃，这是平谷区桃史上最高也是最难的培育目标。”平谷区农业农村局局长胡宝旺坦言。

为确保国庆礼桃品质，胜利完成光荣使命，平谷区自我加压，上下同心，攻克一个又一个生产难题。广大桃农更是每天凌晨就忙碌在果园中，他们靠汗水、科技与诚信打响品牌，凭执着、勤勉与坚守赢得认可，生动展现出新时代北京农人的浓浓爱国情、深深爱农心。

百项技术定标准，“万里挑一”选农户

今年初，平谷区接到国庆礼桃保障任务后，全区立即行动，成立领导小组和7个专项工作组，负责统筹推进各项工作。同时，对接中央有关部委和单位，统筹区内部门、乡镇、村，定标准、定品种、定果园、定农户，紧锣密鼓，全程无死角、无盲点。

为了选出最合适的桃园，平谷区在前

期开展了一场大勘查、大研讨、大论证。经过一个多月实地踏勘、反复比选、优中选优，最终选定3个乡镇6户13亩种植园为平谷国庆礼桃供应基地。根据成熟期优选品种，确定了9月下旬成熟，品质优良、果形周正、个大甘甜的谷艳、蓬仙15号、桃王99、莱山蜜4个品种大桃为国庆礼桃。

与此同时，根据种植技术和诚信度优选农户，确定了峪口镇兴隆庄村张宝志、李红军、陶秋来，刘家店镇寅洞村胡殿文、邢木贺，黄松峪乡黑豆峪村卢宝生6户桃农承担光荣的“国桃”生产任务。

冬季整形修剪技术5项、土肥水管理技术10项、病虫害绿色防控技术34项……为了确保大桃品质，平谷区果品办通过全要素管控，实施6大类74项桃树优新综合管理技术。同时，技术人员实行包园制，每人分管一户桃园，先后50多次对果园土壤、果实进行检验，随时掌握供应地环境和果品安全水平。

千辛万苦保品质，层层筛选精品

9月的最后一周，对所有承担“平谷国桃”任务的人们，是冲刺的一周。9月28日，距离70周年庆祝大会还有两天。凌晨4点，在平谷区大桃市场分装车间，刚刚摘下的一筐筐鲜桃，个头圆润饱满，颜色红艳欲滴。工作人员轻轻拿起这些特殊的桃子，齐刷刷一字排开，进行最后一道无损检验，准备分装。

已是仲秋，早晚温差加大，平谷大桃的口感也达到了全年的最高值。距离国庆还有3天，在张宝志的桃园，红彤彤的鲜桃压弯了树枝。“闫技术员，这桃啥时候摘？每个大桃都超过1斤了，再不摘我真怕桃子掉下来。”

平谷区农业农村局果品办公室技术员闫君君，是张宝志桃园的负责人。在他心里，已经给老张家的桃子精细算出了“预产期”。“再养一天，今天侧枝修剪一下，让桃子多着光，明天摘桃，千万不要拧，要用剪刀剪下来，桃底留两厘米果柄，这样不仅能保鲜还能保存甜度。”

多养一天，个头多长大一寸，甜度多长一分，挑战却多了十分。技术员的话给桃农吃下了定心丸。9月28日凌晨，张宝志夫妇特意换了身新衣服，戴着白手套，站在树下，满眼期待地凝视着和自己朝夕相处4个多月的桃子，力举千斤一样小心翼翼摘下，像是对待自己的孩子一样，“这些桃子需要通过7道检验后，才能贴上标识，送往目的地。”

9月28日19点，承载着首都人民和平谷10万桃农深切祝福的一枚枚鲜桃起运。全体果品办技术人员和桃农一起，在装完最后一箱桃子后，撑起一面五星红旗，与起运车合影留念，一句“祖国万岁！”喊得响亮，喊得发自肺腑，让人热泪目。

紧抓机遇求变革，凝心聚力再出发

“这半年来我们为了同一个目标努力，

终于为祖国、为家乡交上了一份‘甜蜜的答卷’。”圆满完成国庆礼桃保障任务后，胡宝旺感慨万千。在他看来，平谷大桃已成为“国桃”，迈进了属于自己的新时代。

更难能可贵的，是平谷区及时抓住保障“国桃”的重大任务的机遇，迎难而上，催生全区农业的深刻变革。通过深化政策改革、科技支撑、典型引路，平谷着力打通大桃种植、信息技术、市场需求通道，让大桃已不再单单是一种水果，更成为地区发展的希望果，百姓生活的致富果。同时，让更多的人通过亲身实践，通过大桃产业认识到，新时代农业大有可为。

如今，10万平谷桃农，在新时代的感召下，不忘初心牢记使命，凝心聚力再出发。

10月2日国庆假期，寅洞村村务活动中心坐满了村民，一场“互联网+”培训正在这里进行。今年以来，平谷区的新农人讲师团，已经在全区范围内开展“互联网+大桃”公益培训100余场。

近年来，平谷区大力实施“互联网+大桃”工程，改变传统销售模式，构建种植户、信息技术和市场之间的闭环联系，完备物流体系，培育引领区内电商线上售卖精品桃。桃农们踊跃学习，“触网”“触电”，让大桃卖得更远，价值更高。2018年，平谷大桃电商销售1500万公斤，销售额3亿元，促进果农增收1.2亿元。

“在那桃花盛开的地方，有我可爱的家乡。”今天的平谷桃农歌唱着这一曲桃乡赞歌，用坚定的脚步行走在新时代征程上！

第26届杨凌农高会开幕

本报讯（记者 肖力伟）10月22日，由科技部、商务部、农业农村部、陕西省人民政府主办的第26届中国杨凌农业高新技术成果博览会在陕西杨凌示范区举行，本届农高会以“新农业·新农村·新农民”为主题，为期5天。

据介绍，本届农高会呈现5大亮点：现代农业国际化合作迈上新台阶；服务乡村振兴战略更加聚焦；科技成果“高”“新”特色更加鲜明；展览展示的载体更加多样化；服务“三农”举措更加务实。届时，还将有百名农科专家现场进行咨询服务活动，面对面解决农民朋友在生

产中遇到的实际问题，使农民获得更多农业新技术。

围绕上合组织农业科技交流培训示范基地建设，本届农高会策划了包括2019上合组织现代农业发展圆桌会议、上合组织国家农业专题展、现代农业国际交流培训示范中心奠基典礼等7项活动。上海合作组织国家、欧盟成员国、以色列、美国、日本等国家和地区的800多家企业参展参会，以此助力上合组织国家农业科技交流走深走实，推动杨凌农高会国际化程度再上新台阶。

2019乡村振兴(杨凌)论坛举办

本报讯（记者 肖力伟）第26届中国杨凌农业高新技术成果博览会10月22日在陕西杨凌示范区开幕。同日由农民日报社、陕西省农业农村厅、杨凌示范区党工委、管委会承办的2019乡村振兴(杨凌)论坛举办。

论坛以“产业发展引领乡村振兴”为主题，全国政协农业和农村委员会副主任陈晓华做主旨演讲，他从树立绿色发展理念，推行绿色生产方式，创建绿色产品品牌，保护好绿色生态环境，构建绿色发展政策体系五个方面作了深入浅出的报告，中国农业大学原校长柯炳生讲到农业未来面临的挑战时认为，农业未来的任务就是要用越来越少的土地、越来越少的水资源、

越来越贵的劳动力生产出更多更好更安全的农产品。

山东省寿光市、四川省郫都区、陕西省杨陵区、安徽省凤阳县小岗村、浙江省安吉县鲁家村、陕西省礼泉县袁家村做了典型经验交流，全国农村产业融合发展联盟秘书长路亚洲，农民日报社党委书记、社长唐国结，清华大学中国农村研究院副院长张红宇、城乡统筹发展研究中心主任谢华平等专家进行了现场点评。会上农业农村部社会事业发展和杨凌管委会联合发布了全国乡村振兴农村创新创业12大优秀案例。陕西省市场监管局发布了杨凌乡村振兴国家级、省级和市级地方标准13项。



自2016年邮储银行海南省分行推进“信用村”建设以来，海南全省挂牌的174个村（农场）级单位平均获得贷款525万元，较挂牌信用村前发放贷款增幅达60%以上。图为邮储银行白沙支行信贷员在海南农垦白沙茶厂了解信贷需求。 梁磊 摄

鱼欢虾跳稻花香

（上接第一版）稻渔综合种养呈现出形势

好、发展快、规模大、效益高的局面。虽然目前小龙虾价格超过稻虾米，但随着一个阶段的发展，二者价格将持平甚至逆转。未来一定是稻虾米的价格远远高于龙虾，这也是我省发展稻虾共作、保障粮食安全绿色发展目标。”安徽省农业农村厅副厅长陈卫东表示。

在合肥市肥西县三河镇的龙安社区，600亩高标准稻稻田今年春天正式启用，春季龙虾，一年两季。“从去年试养的情况来看，亩产小龙虾100公斤，水稻产量可达到1400斤，亩产“万元钱”的目标更近了一步。”龙安社区第一书记叶涛说。

据介绍，截至2018年，合肥市虾稻综合种养基地面积达20.2万亩，全市共有万亩示范区5个，千亩示范片24个，国家级虾稻种养示范区3家。

在巢湖市柘皋镇大鑫食品有限公司，老板苏虎正忙着“备战”，他的加工厂很快将满负荷运转。“每年龙虾大量上市集中在5-7月。龙虾进来以后会划分规格，经过冲洗、高温蒸煮、冷却、工人剥虾、调制烹饪、速冻等多个环节，最后包装上市。2018年收购了300吨原料虾，主要加工虾仁 and 虾尾，销售额达到6000万元，主要销往欧美国家，创汇约700万美元。”苏虎还表示，近几年小龙虾市场火爆，高峰时加工厂有400名工人，为近百名贫困户提供了就业岗位。

在品牌虾的“供给”下，需求侧和消费端更是火爆。以老谢龙虾、阿胖龙虾等为代表的“龙虾大王”有口皆碑，在省内外享有极高的知名度。目前，合肥市城区品牌龙虾餐饮店160余家，年消费龙虾达8500吨。全市现有各类龙虾大排档1500余家，“吃龙虾、喝啤酒、谈恋爱、交朋友”的餐饮文化理念深入人心。2018年全市龙虾产业销售额达到65亿元。

“到2021年，合肥力争开展虾稻综合种养面积100万亩以上，一产产值（龙虾、稻米）100亿元以上，一二三产业总产值500亿元以上；全力打造集养殖、加工、出口、科研、餐饮服务、冷链物流、精深加工等于一体的完整虾稻产业链条，努力把虾稻产业打造成富民强农美的第一特色产业、产业转型升级的第一示范产业和接二连三融合的第一综合产业。”合肥市农业农村局副局长易述远表示。

（上接第一版）

农民靠扶贫下山，产业喜生态上山。通过下，腾出上山生态产业发展空间；源于上，创出下山贫困农民增收机会。一下一上山，农民生产便捷、生活安逸，产业特色鲜明、发展兴旺，生态价值迸发、保护更佳

下与上：从石头里创食到兴业中创富

在城口，农文旅融合发展承载着脱贫攻坚、全面小康、乡村振兴三副重担。捉衣提领子，牵牛牵鼻子。消除贫困，既是实施融合发展的出发点和落脚点，也是实现融合发展的衣领子和牛鼻子，提住、牵稳就能破题、答卷！

“此前，全县贫困人口70%都生活在缺地、缺路、缺水、缺电的高山区，要实现脱贫致富，人口下山、实施易地扶贫搬迁是必由之路。”在座谈中，阆吉林告诉记者。农民居所海拔下降了，生活水平却上来了。政府统一规划建设的安置房，让住房条件与村容村貌大变样；大散居改为大集中、小分散，公共设施配套更为集约、便利、齐全，出行难、上学难、就医难逐步成为过去式，穷根逐渐被刨除。

搬得下、住得好，还能致富、可持续。高山陡坡换为河谷平坝，不仅农业生产条件极大改善，更关键的是聚居规模扩大，集聚了人气和商气，务工、创业、经商的环境更为成熟，乡村新产业、新业态开始涌现。

高观镇施礼村的乡村创客工场，就是一个旨在让下山村民能就业、可致富的项目。村集体从农民手中收购安置房一层门面，装修改造成旅游产品研发、产业孵化、配套加工等功能用房，依托村里的生态资源，吸引资金、人才、技术等入驻。

在产业孵化区，一间由艺术学院师生指导农民开设的竹石工坊里，村民娴熟地用粗细不等的竹篾，编制出精致灵巧、香味浓郁的各色装饰品、日用品；在工坊另一角，大小不一、形态各异的顽石，在农民匠人的凿磨、雕刻下，化身成花瓶、砚台、摆件等工艺品。

“工场吸纳了村里不少闲置劳动力，旅游产品销售得也很好，一个石头花瓶可以卖100多元，山间溪谷遍布着卵石，不少村民去拣石头，拿到工坊来就能卖钱。”高观镇施礼村党支部书记向辉说。

像施礼村这样的集中安置点，城口已经建成122个，都在积极探索、发展农民能做、擅干、易增收的产业，帮助下山农民转变生活方式，唤醒对美好生活的希望和向往。

高寒深山山区并非安居乐土，却是生态产业发展的宝地。

农民从高山上搬下来，山上的耕地、林地、宅基地并没有闲置、荒废，而是作为宝贵的特色农、文、旅产业发展资源，通过组建专业合作社、引入龙头企业合股经营等方式，进行生态化产业开发，实现生态产业上山，宜农则农、宜林则林、宜商则商、宜旅则旅。

好山好水出好药。城口境内崇山峻岭间，生长着天麻、太白贝母等500多种名贵地道药材，名副其实为“生态药谷”。然而过去因没有企业带动，总体上规模小、效益低，

资源未能充分开发利用。

2017年，在外地从事煤矿生意的城口人熊兴桂，发现了家乡中药材潜藏的巨大价值，决定从“地下”转战“山上”，回乡成立了重庆天宝药业有限公司，投资近亿元兴建了厂房和数千亩的山地中药材种苗培育和种植基地。从去年以来，公司已累计与全县90多个村的6000多户农民签订了总值3.2亿元的种植收购合同，有效带动了城口秦巴山生态中草药材的发展。

在城口人口下山、产业上山的过程中，除了助推原有产业做大做强，一些过去因缺产业而低效利用的生鲜物产，其价值也在加工中放大。与此同时，生态在开发中得到保护，农民收益在与企业合作中增加。

爽脆、鲜美、营养、多纤的竹笋，历来有“素食第一”的美誉。沿河乡是远近闻名的“竹笋之乡”，笋竹面积超过4万亩，品种多且质量高。然而，过去苦于加工、储运、营销链条缺失，好生态孕育的好产品却没有好市场、好价钱，只能是“人在家中穷，笋在林中老”。农民下山后，对于竹林更加疏于管护，竹林面临退化风险。

“鲜笋采下来几个小时内必须进行杀青、保鲜，否则就会老得嚼不动，引企业到山里建厂才能实现资源变现。”沿河乡党委书记吴雪飞说，经过努力，乡里终于引来了专事竹笋加工的重庆市包黑子食品有限公司。

“来了之后，发现这里的笋量大，一年四季不停，而且是野生的，品质非常高，通过液氮速冻加工保持鲜笋原汁原味，冬季销售到东南沿海市场，效益更好。”该公司总经理包树彬说，由于公司高于市场价收购，一名农民一天采笋收入可达300多元，已有农户开始主动退耕还竹，积极疏林，笋竹资源有望实现量质齐增。

看中了高山生态环境价值，上山找寻产业发展机会的，除了农业企业，还有一大批新农人。沿河乡人何立坤就是其中一位。

睿智、认定、认真，这是记者见到何立坤时的第一印象。2010年他留学归国，到福建农林大学从事微生物领域的科研和教学工作。去年，看到山上大片闲置土地，加上乡里的基础设施日渐完善，政府还为返乡创业者提供贴息贷款，他心动了，下决心辞职回乡到高山上建了食用菌基地。

“老家地处山区，土地没受污染，漫山遍野都是竹林，可以就地取材栽培更高品质的生态竹笋、羊肚菌，预计每亩地能收入6万元。”谈起市场前景，何立坤充满信心。人口下山、产业上山后的城口，山地特色农业在产业化、标准化、品牌化、市场化的快轨上风驰电掣，产业发展已呈泉涌喷之势。

以生态引游客进山吃住娱，靠特色促旅人出山带特产。锚定农文旅融合发展，聚焦山内外要素互通，城口改善交通、出台政策、制订规划，要素持续涌入，景区不断升级、品牌日益鲜亮。一进一出中，山间乡村新动能增强、新产业兴旺、新业态勃发

进与出：从深藏无人知到拥抱大市场

筑起农、文、旅“你中有我、我中有你”发

展新路径，特色农业为路基，文化旅游是路面，产品效益是里程碑。路基的承载力影响着发展的稳度，路面的宽度决定了前进的速度，里程碑的公里数标定了进展的程度。

然而，融合发展需产业，产业人山需交通；文旅成敗在游客，游客进山需道路；产品效益靠销售，销售出山需运输……交通，大山内人流、物流、资金流互联互通的最关键因素。

为山所困、为路所限的城口，由于山外的资金、技术、消费者不愿来，山里的产业发展缺基础，虽气候宜人、胜景遍布，软文化、硬产品丰富繁多，也只能藏在深山无人赏、有市有价运不出，农民守着金银山，过着穷日子。

据了解，几年前城口快速公路建成通车前，重庆主城到城口需要8小时，但现在也还要4小时。改善交通运输一直是城口最大的愿望、最紧迫的任务。

“在外联上，城口积极争取高速公路和高铁建设，其中关键性的城开高速已开工，但山区建设难度大、工期长，在此期间城口必须苦练内功，完善内部设施，打造精品景点，力争使高速畅通之时，即为城口旅游引爆之日。”阆吉林向记者讲述城口的发展战略时说。

城口发展文化旅游产业具备天然优势，概括起来有天、地、人三重。

作为唯一荣获“中国气候明珠”称号的地方，城口最凉月平均气温仅23℃，是消暑避暑的天然“凉城”；坐拥国家级湿地公园、自然保护区、高山草场，巴山群峰逶迤连绵，原始森林苍翠茂密，高山草甸广袤无垠；秉承巴蜀文化传统，深受三秦、楚天文化熏陶，拥有红色文化底蕴，民俗神秘悠远，人文多元荟萃。

为了让文旅这个价值转化器高效运转，构建县域经济新支柱，城口县委、县政府集合资源，以攻坚方式倾力推动。

发展全域旅游必须统筹全域旅游资源。经过通盘考虑、细致谋划，城口确立了“重点景区+乡村旅游集群片区”的发展思路。

“以农文旅融合实现游客进山、产品出山，首要任务是打响知名度、营造美誉度。”城口县文化旅游委党组书记陈良丰说。

打造知名景区、构造引力磁场，是引来游客、打开市场的捷径。对此，城口内育外引，集中力量推动亢谷、九重山两个国家5A级景区打造。今年5月，城口与重庆海亚集团实业有限公司正式签约，后者将向九重山文旅项目投资55亿元。

近两年来，两大景区以休闲度假、山地体验、彩叶观光、森林康养、会务文创、特色餐饮等为主题的旅游产品持续完善提升，两位数的游客数量、旅游收入增速，充分展现了成效和前景。

知名景区重要但仍是点，带周边乡村串点成线、连线成面，方能实现生态旅游全域化目标。景区以品牌带动、辐射周边乡村旅游，而乡村旅游借力发展的同时，也在用自身特色丰富景区内内涵，互动互促产生“雁阵效应”。“巴山原乡·生态城口”旅游品牌的设定，体现了城口对乡村旅游的重视，“巴山”+“原乡”是两张旅游王牌。

原乡之原，源于山限阻隔，制约了现代工业文明的进入和发展，保留了乡情民俗的韵味与真。城口由此被誉为川陕渝最后的乡土原乡，三峡国际黄金旅游带上的最后一站。

推动乡村旅游发展，城口在顶层设计和发展方向上严格把关，按照“交通便捷、用地