

# 以“桃”为题做好“土特产”文章

## ——北京平谷区推进大桃产业提质增效观察

□□ 农民日报·中国农网记者 芦晓春

盛夏7月,全国著名的“大桃之乡”北京市平谷区迎来了一年一度的“鲜桃季”,这意味着平谷大桃全面迎来丰收上市,供应全国市场,一直持续至10月底。

“举办‘鲜桃季’活动,是我区做好‘土特产’文章、促进大桃销售的重要举措,是聚合资源、展示形象、引领潮流的重要平台。”平谷区委副书记、区长狄涛介绍。

大桃是平谷区最大的“土特产”,年产量10余万吨,是当地10多万农民的主要收入来源。这两年来,平谷区坚持“促消费、聚人气、讲好平谷故事、促进农文旅体商融合发展”的总体思路,全面聚焦大桃产业质量提升,加速打造“科技桃、文化桃、诚信桃、致富桃”,促进平谷乡村产业振兴。

### 用“科技桃”引领产业提质

在峪口镇西营村占地60亩的“未来果园”里,翠绿的桃树上硕果累累。“我们这里的桃子不普通,个个可都是‘科技桃’。”北京凤凰山益农果蔬产销专业合作社负责人周春英说。

在“未来果园”里,大桃的种植和管理环节都应用了科技手段。“比如新技术让果园更加通风透光,机械化管理则实现果树种植按照标准化、精细化管理,增加了果品安全性,有效提升了大桃的质量和产量。”周春英说。

与此同时,驻扎在镇里科技小院的中国农业大学的研究者们也利用自身专业所长,把果园打造成智慧农业的应用场景。数字气象仪、智能防雹防风网、高标准水肥一体化系统……如今,这里随处可见更新安装的各类新装备。

西营村的“未来果园”只是平谷区实施“科技兴果”和“人才兴果”战略的一个生动注脚。近年来,平谷区充分发挥“农业中关村”的科研优势,集中农业

科技创新力量,选育新品种、攻关“卡脖子”难题、完善技术体系,为平谷大桃产业插上“科技的翅膀”,促进大桃产业“桃丁兴旺”。

为了打造精品果,平谷区实施“以有机果品为先导,绿色果品为主体,安全果品为基础”的精品果生产战略,全区大桃精品果率达到75%以上。

此外,平谷区展开高效高密度现代化果园、智慧果园、未来桃园建设,将智能检测、无人系统、数据分析、花果管理等科技嵌入大桃产销全周期、全链条,破解农村劳动力日趋老龄化、机械化程度低、劳动力成本高等问题,实现大桃产业新业态、新跨越。

如今,平谷区搭建了大桃全产业链标准体系,总结推广应用了74项综合配套技术,涵盖高光效树体管控、土肥水管理、增甜提质、病虫害绿色防控等各个环节,保障颗颗大桃味美香甜。

### 以“文化桃”放大品牌价值

平谷大桃被网友称为“国庆礼桃”与“国桃”。借此契机,平谷区深挖“桃文化”,做大“桃文章”,以大桃为媒讲好平谷故事,以传统文化加持“平谷大桃”品牌价值。

2019年,在“国桃”的基础上,平谷区刘家店镇通过与北京农学院合作,让产在“近畿福地”丫髻山的大桃表面“长字”“长画”,开发制作文创产品。2020年,文创桃制作成功,2021年率先在刘家店镇黄洞村应用,2022年在刘家店镇镇域范围的东山下村、胡家店村、松棚村、辛庄子村等地进行推广和落地。

经过4年多的反复试验和研究,刘家店镇克服传统大桃套袋印晒中易出现的错位、翘起、无法精细化成像等一系列技术问题,成功申请专利,并形成了“天工玉簪”文创桃品牌。

近年来,平谷区还不断丰富大桃文化IP、培育更多消费业态、打造更多休

闲产品。如今,按照个性化需求,显示在大桃上的桃贴图案已由最初的6个增加到200多个,分为北京文化、福寿延年、趣味生肖、姓名姓氏、金榜题名、喜迎佳节等10余个系列。文创桃制作成功率也由原来的30%提高到90%以上。经文化赋能的平谷大桃,较普通大桃价值可提升3-5倍。

从一颗文创桃出发,平谷区的“桃文化”还在不断向横向拓展。依托中关村现代食品营养谷,平谷区深入开展桃胶、桃叶、桃花酒等产品研发和应用,进一步提升大桃附加值、延伸产业链;开发出桃花扇雪糕、桃花普洱茶、桃木工艺品等丰富多彩的文创产品。这些能带走的“桃文化”,成为平谷大桃的“移动招牌”,走向全国、迈向世界。

### 用“诚信桃”擦亮金字招牌

平谷人民深耕大桃产业40余年,培育出黄桃、白桃、油桃、蟠桃4大类近300个品种。目前,大桃已成为平谷农业的突出代表、金字招牌,先后获得了国家地理标志保护产品、中欧互认地理标志产品、中国百强农产品区域公用品牌等诸多荣誉,品牌价值超百亿元。

久负盛名的“平谷大桃”,离不开广大果农的诚信种植。在刘家店镇,《果农诚信公约》和31条“诚信之星”评选标准细则,成为衡量桃农诚信种桃的一把尺子。目前,该镇已有159名诚信果农荣获“诚信之星”称号,2个村荣获“诚信村”称号。

“以前村里评选‘桃状元’,比的就是种桃技术。如今,要当‘桃明星’条件高了,不光要桃种得好,果农自己人品还得过硬,得讲诚信。”连续多年获得刘家店镇“诚信之星”的黄洞村果农胡殿文说。

群众参与,政府引导。平谷区不断健全地标大桃质量安全追溯体系,构建二维码、防伪标签检测系统,创新“一桃

一码”追溯监测体系;不断构建大桃销售诚信体系,通过发布倡议书、发放诚信卡等措施,引导桃农“种优质桃、卖诚信桃”,推动大桃产业高质量发展。

### 用“致富桃”实现惠民增收

能否让“好吃看得见、好桃卖好价”,关乎桃农一年的收成。因此,平谷大桃的销售策略是每年外界关注的重点戏。

鲜桃季就是惠民季——这是平谷区一直秉承的理念。今年,平谷区商务局发布了“十大销售渠道+六项服务保障”的销售措施,不断拓展电商、实体商超、城市社区、批发市场、旅游沿线等销售渠道,持续优化品牌服务、营商服务、政策服务等服务保障,共同架构大桃产销一体化的“高速路”。

“重点举措包括聚焦11个主产乡镇、111个主产村,稳定区内‘1+15+X’大桃市场供销渠道,吸引外来客商收购。组织农民合作社进入大型商超和社区,继续在新发地设立大桃销售专区等。”平谷区商务局有关负责人表示,“十大销售渠道+六项服务保障”的销售措施将全面提升“平谷大桃”品牌影响力和市场美誉度,做到“保住底、服好务、借好势、卖好价”。

近年来,平谷区还积极探索“物流+电商”流通新模式,努力做到畅通物流大动脉,确保供应不掉链。自2017年启动“互联网+大桃”工程以来,大华山镇在全区率先打造“大华山镇网红直播厅”开展直播带货,成功举办多场网上直播带货活动,组建“网红”志愿者队伍和销售电商联盟,为大桃插上“互联网的翅膀”。

今年,平谷区将继续壮大直播电商新业态,构建“电商+新媒体+自媒体”的营销推广机制,通过培育村级网红推进“一村一直播”,对接抖音、京东、阿里巴巴等平台举办网络名人直播平谷行等系列直播活动,增强平谷大桃电商销售动力。

# 扎根村屯农家 厚植爱农情怀

## 2023年全国科技小院研究生学前教育实践培训举办

本报讯(李亚娟 农民日报·中国农网记者 朱一鸣)日前,2023年全国科技小院研究生学前教育实践培训在云南大理古生村和河北曲周培训基地同步开启,来自全国12所科研院所的223名新入学研究生生参加。据了解,此次活动旨在通过实践培训让新入学研究生深刻领悟科技小院“科学为民、奋斗报国”的时代精神,增强专业自信、厚植三农情怀,引导学生为稳步推进农业农村现代化、加快建设农业强国贡献青春力量。

中国工程院院士、科技小院创始人、中国农业大学教授张福锁指出,为贯彻落实习近平总书记给中国农业大学科技小院“四阶递进”(驻村感悟—知识拓展—小院实战—综合提升)育人优良传统,组织工作专班,经过反复研讨,形成为期一个半月、涵盖“厚植爱农情怀、融入农户、感悟三农、理论实践、‘自找苦吃’、实战技能专题培训、总结提升”五个板块的实践培训日程。希冀新一代青年英才在乡村实践中,学会工作与合作,收获情怀和本领,

在新的起点取得更大的进步,力争成为全面推进乡村振兴的中坚力量。

中国农业大学2023级硕士研究生杨瞳表示,点滴之间感受到科技小院师生扎根村屯解民生的为民情怀,他们真正做到把论文写在大地上。在接下来的研究生生涯中,会刻苦钻研、躬身实践,爱农敬农,做一名能吃苦、肯奋斗的新时代青年。

参加活动的其他院校研究生通过在科技小院实践探索,纷纷表示,此次培训搭建起课堂学习和乡村实践的桥梁,会好好把握这次难得的实践培训机会,牢记习近平总书记对科技小院学生的殷殷嘱托,做科技小院精神的传承人。

据了解,全国科技小院研究生学前教育实践培训是科技小院成立15年来逐渐摸索出来的人才培养举措,要求新入学研究生深入农村,住农家吃农家饭干农活,与农民同吃同住同劳作;深入农业生产一线开展实践锻炼,了解三农发展现状、感悟三农伟大成就,激发爱农兴农的责任感和使命感,塑造正确的人生观和价值观。

# “百县百品”助重庆脱贫县120多款农产品外销

□□ 农民日报·中国农网记者 邓刚

7月19日9时,随着清脆的喇叭声响起,装载了近10万斤青柠檬的3辆大卡车依次发车,从重庆市万州区白羊镇的村子开往重庆物流中心,柠檬将在这里被分装寄送到全国各地的支付宝网友手中。

当日,蚂蚁集团“百县百品”助农行动重庆专场线上线下同步启动,这一批万州柠檬是蚂蚁集团在重庆专场活动中定向公益采购的,网友通过支付宝芭芭农场线上虚拟种果树均可参与兑换。活动期间,重庆14个脱贫县全部参与其中,累计120多款特色农产品将通过支付宝亮相,相应销售收入全部归属农民,平台不收取任何费用。

“乘着‘百县百品’助农行动的东风,让万州特色农产品更好、更快地走出重庆,走向全国。”重庆市万州区市委常委、副区长王建平介绍,万州柠檬已有80多年的

栽培历史,目前全区种植面积达10万亩、产量13万吨,综合产值近10亿元,已发展成为全国规模最大的青柠檬基地。

重庆市农业农村委二级巡视员柏在耀介绍,重庆属典型丘陵山地,生态环境多样,农作物种类繁多,农产品资源丰富。近年来,重庆大力发展了一批扶贫产业,鲜食水果将陆续上市,“百县百品”助农行动将有力推动重庆脱贫地区特色农产品市场销售,帮助农民增收致富。

蚂蚁集团乡村振兴部总经理朱晓蕾介绍,为助力乡村振兴,蚂蚁集团于2021年6月成立乡村振兴部门,在支付宝上推出助农频道,发起“百县百品”助农行动,通过消费帮扶助农增收。截至目前,“百县百品”助农行动已累计举办24个专场活动,覆盖全国24个省份204个县,其中包括149个脱贫县,助力66个县域特色农产品冲上全国排行榜第一名,助农帮销超1.2亿元。

## 第四届湖南国际绿色发展博览会将在长沙举行

本报讯(农民日报·中国农网记者 梁嘉伟)记者日前获悉,第四届湖南国际绿色发展博览会(以下简称“绿博会”)聚焦“低碳、循环、发展”主题,将于7月28日至30日在长沙举行。

据介绍,本届展览计划占地3.1万平方米,设置环保产业、循环经济、绿色节能三大展区,预计组织国内外400多家知名绿色产业企业参展,将涵盖水、大气、土壤污染治理,固废处置,海绵城市,工业、农业循环经济,资源再生利用与再制造,垃圾资源化利用,节能、新能源等全产业链。截至目前,预订和签约展位面积2.5万平方米,湖南省内一批重点企业和产业园区,来自北京、上海、广东、山东等10多个省(市、区)的一批知名企业,以及来自欧洲、东盟、东亚等地区的企业将应邀赴会。

本届绿博会主体活动更加凸显实效性,从政策研讨、技术交流、项目发布、供需对接等方面,精心策划了不少于10场论坛与会议。其中,主论坛“湖南省绿色低碳产业发展论坛”将邀请专家学者、企业高管及嘉宾共话新形势、新机遇、新未来,为湖南绿色发展献计献策。另外还将举办湖南省生态环境产学研交流会、湖南省绿色制造体系建设推进会暨节能节水“新技术、新装备、新产品”推介会、绿色金融发展论坛、中部崛起海绵城市建设论坛等。

绿博会自2019年成功举办第一届以来,在推进绿色产业融合发展、绿色产品贸易促进、先进技术转化落地上发挥了重要作用。

## 浙江杭州市临平区：

# 新宇村兴农记

□□ 农民日报·中国农网记者 朱海洋

实习生 杨博通

夏日暑气逼人,但浙江省杭州市临平区运河街道新宇村的“奶奶工坊”里却是凉爽出奇,不时还传出欢声笑语。这里其实是个人果莲子的剥粒车间,员工都属“奶奶级”,最年轻也得是“大妈级”,“奶奶工坊”因而得名。这里的活儿很轻巧,家门口就把钱给赚了,三个月万把块钱不在话下。

前阵子,“奶奶工坊”发出一则招聘公告,村里老人争相报名。今年已是工坊运行的第3个年头,前后近200位老人上岗,当然每年有老老人,也有新面孔。70岁的沈如林年年报到,倒不全为了工资,关键既能避暑,还能聊天解闷。最近,这个工坊不胫而走,惹得不少网友羡慕。

工坊老板洪智浩是一个颇有意思的海归派小伙,五年前回到老家创业,如果果莲生意做得风生水起。瞧,果莲外包装时尚精致,主供“盒马鲜生”超市,价格不算低,但每天出货约万盒,仍是供不应求。



黑龙江省安达市境内的黑龙江东湖湿地省级自然保护区总面积1.46万公顷,这里的工作人员坚持对保护区进行日常巡护管护,对保护区内动植物变化情况进行监测、更新数据。近年来,安达市以草原湿地资源为依托,坚持全域全过程全方位加强生态环境保护,推动发展方式绿色转型,促进生态环境持续改善。图为黑龙江东湖湿地省级自然保护区内一景。

郑彦玲 农民日报·中国农网记者 岳海兴 摄

大量的养殖尾水直排,一时间村子环境变得大不如前。“新宇村党总支书记裘如良回忆。2015年,村里下定决心关停“两鱼”养殖,何其难也!未来怎么办?先谋出路,准备转行种荷花,依旧养甲鱼,但采取生态套养法;没有钱?村里与银行合作,推出助农贷;怎么推?全村党员带头干、包联干,当好政策宣传员和技术土专家。

李国叙是首批“吃螃蟹”的人之一。起初收入的确受到了点影响,但过段时间上手了,细算总账,还真多赚不少。“原本养黑鱼,每亩利润大概8000元,现在卖生态鳖,一两百元一斤,还能卖莲藕和莲蓬,每亩利润可以达到1.2万元至1.5万元。”她说。如今,李国叙105亩的农场,80亩荷塘,剩下的引入了“跑道养鱼”流水槽循环水养殖项目。

转型后的新宇村,重现江南好风景,也引来了“金凤凰”——杭州莲谊农业开发有限公司。洪智浩就是冲着“荷”而来,他流转了千亩莲藕,聚焦西湖果莲产业。几年来,“莲谊农业”一步一个脚印,培育优良种苗、研发保鲜技术,开拓营销渠道、开展校地合作、编制果莲标准,很快站稳了脚跟。

现在,新宇村形成了独特的“莲经济”:一产纯种植,光果莲单品,年销售额就有600多万元;二产搞加工,莲子、藕粉、荷叶茶等系列产品不胜枚举;三产农旅融合,围绕荷塘,村里打造美丽乡村,推出亲子游、研学游,为此还专门聘了职业经理人,不定期策划亲子挖藕节、荷塘花会等各类活动,收益颇为可观。

如今,“高效生态农业”的发展理念不仅在新宇村落地生根,同样在临平开枝散叶。目前,全区初步形成了水稻、枇杷、水生作物等特色主导产业,并培育了一批全产业链条,再结合“千万工程”20年来的成果,一村一景树特色,催生了一大批新业态,加速美丽经济转化。

数据显示,临平规模园区土地亩均产值达到1.57万元,农作物耕种收综合机械化率达到90%,规模以上农业园区设施化生产技术应用实现全覆盖。去年,全区休闲农业接待游客量达到87万人次,营业总收入7933万元;农产品电商销售额9亿元,同比增长28%。

## 河南上蔡县：

# 特色种植扩宽产业富民路

□□ 白贺阳

农民日报·中国农网记者 范亚旭

“秋季帮人家刨花生,萝卜熟了帮人家挖萝卜,梨熟了帮人家摘梨……反正一年四季我都有活儿干。”近日,河南省上蔡县大路李乡南栗村的脱贫户聂毛蛋,一大早就赶去上蔡县盛世蔬菜农民种植专业合作社的花生基地上班。

50多岁的聂毛蛋曾是村里的贫困户,现在已经成功脱贫。“我这年纪出去打工没人要,在家种地收入少,我就靠着给村里种植专业合作社打零工增加收入。”原本是想去挣点钱养家糊口,但一年时间下来,聂毛蛋整整增收了近万元。

“在我们乡,像聂毛蛋这样跟着合作社一起干的农户,一年下来都能赚个万把来块钱。”上蔡县盛世蔬菜农民种植专业合作社负责人聂生生告诉记者,现在特色种植在农村“遍地开花”,用工量远远大于以前,而且工人工资并不比外出打工低。

“我看中小吊瓜的市场前景,和媳妇辞职回到老家承包10亩地,开始种小吊瓜。”上蔡县重阳街道梁飞种植专业合作社负责人梁飞说。几年来,他的小吊瓜种植已成规模,从最初的10亩地变成现在的80亩,从最初的8个大棚到现在的60多个大棚。

“现在一年挣的钱比我在外五年挣得

多些。”梁飞说。现如今正是小吊瓜成熟上市的季节,周边的农户、小商户甚至外地的西瓜贩子,一大早就赶过来批发小吊瓜。“现在还没有到用工的高峰期,最多的时候60多人一起来摘西瓜。”梁飞说,自己的合作社除了稳定带动60多名农户增收以外,还有许多农户从他这里批发西瓜后到市场上零售,卖得好的农户一天能挣200多块钱。

“现在咱做好土地‘文章’,大力推行‘种植合作社+基地+农户’的生产经营模式,以合作社为基本单位,辐射周边村落,向农户宣传新品种,培训种植经验、技术或者吸纳闲散劳动力,让农户既可以自己开展特色种植,又能在多个合作社‘打工’,拓宽了增收渠道,也提高农户的收入。”上蔡县负责农业的副县长胡焕焕介绍。截至目前,全县注册登记农民专业合作社6494家,其中国家级示范社3个,省级示范社11个,市级示范社42个,县级示范社73个,特色种植品种多达数百种,丝瓜、芦笋茶等特色农产品备受市场欢迎。

近年来,上蔡县积极推动各村特色产业种植业发展,由各乡镇(镇)政府协助各村完成前期选品、市场定位等工作,为特色种植提供技术、资金等政策支持,确保“一村一品”落地生根,成长为村内的支柱产业,实现“以农养工”。

## 山东昌乐县：

# 志愿服务化解乡村“微矛盾”

□□ 王振宁

农民日报·中国农网记者 吕兵兵

“真是太谢谢你了,俺兄弟俩为这间老房争执了七八年,心里的疙瘩终于解开了。”日前,在山东省潍坊市昌乐县鄆鄆镇鄆鄆北村村民郑祥熙家中,新时代文明实践实践站的志愿者刘龙之正在调解房屋产权纠纷。经过两个多月的沟通协商,郑祥熙兄弟俩的脸上绽开了久违的笑容。

农村基层矛盾纠纷复杂,“微矛盾”发现不及时、处置不果断,容易酿成“大问题”。对此,鄆鄆镇创建“乡里乡亲”等特色志愿服务品牌,邀请老党员、村“两委”干部、民警、乡贤能人等担任矛盾化解志愿者,收集信访苗头性问题,本着抓早抓少,防微杜渐的思路,主动将信访问题化解在萌芽状态。

如今,遍布各村的“红马甲”,帮助群众实现了不出村就能反映合理诉求,真正打通信访便民服务的“最后一公里”。两年来,鄆鄆镇志愿者队伍参与化解各类大小矛盾180余起,村级社会治理能力得到全面提升。“我们将以全市‘两提、三降、四防’工作目标为牵引,多方调动社会力量共同参与,着力打造共建共治共享的基层社会治理新格局。”鄆鄆镇党委书记、镇长吕东方说。



以拼助拼,让丰产成为真正的手收。