

新时代 新格局 新篇章 18

重庆:让名优“土特产”成为“金名片”

统 筹:张海燕 撰 稿:刘玉珮 陈钰桦 马菱汐

习近平总书记在2022年中央农村工作会议上强调,“产业振兴是乡村振兴的重中之重,要落实产业帮扶政策,做好‘土特产’文章,要依托农业农村特色资源,向开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值要效益,向一二三产业融合发展要效益,强龙头、补链条、兴业态、树品牌”。

中国特色社会主义进入新时代,地处西南的重庆,成功地打造了脐橙、榨菜、脆李等“重庆三宝”土特产品牌。

顶层设计有条不紊

21架无人机挂载着巫山脆李,缓缓降落在重庆巫山机场无人机停机位上。这些刚从树枝上采摘下来的“重庆宝贝”,被装载到一架等候已久的波音B737-800型飞机上,然后转运到江苏南京。全国千余个城市的消费者实现了“今天下单,明天见李”。

前不久,重庆在巫山县召开巫山脆李、涪陵榨菜、奉节脐橙巴渝特色名优“土特产”培育大会,聚焦“西部领先、全国争先进位、重庆辨识度”目标,加快构建1+336+X“土特产”品牌体系,打造巴渝名优“土特产”金名片。

发展“土特产”,要充分利用本地的比较优势,做出“土”味和“特”色。重庆发展“土特产”有生态环境、物种资源、产业基础三大优势,用好巴山渝水的宝贵自然条件,充分挖掘“土”的资源,放大“特”的优势,依山就势发展生态特色农业,发展特色名优农副产品,带动农民增收致富。

重庆地貌以丘陵、山地为主,其中山地占总面积的76%;长江横贯全境,流程691公里,与嘉陵江、乌江等河流交汇。重庆年平均气温16~18摄氏度,年日照1100小时左右,大部分地区年均降水1000毫米~1350毫米,年均湿度多在70%~80%;森林覆盖率55%,空气质量优良天数332天,长江、嘉陵江、乌江干流水质总体为优。

大山大江的馈赠,山川林立、沟壑纵横、江河密布,江流河谷海拔差异和山川阻隔形成了多样的立体气候、良好的生态环境、丰富的物种资源。因此,孕育了巫山脆李、涪陵榨菜、奉节脐橙、潼南柠檬、江津花椒、涪陵黑猪、大足黑山羊等巴渝特色名优“土特产”。

“重庆发展‘土特产’还面临产业集聚度不高、食品及农产品加工业实力不强、农产品加工业总产值与农业总产值比值较低、农业科技支撑不足等短板和困难。”重庆市农业农村委主任、市乡村振兴局局长刘贵忠表示,为了加快巴渝名优“土特产”培育,重庆市明确提出了构建1+336+X“土特产”的品牌体系。

1+336+X具体为:“1”即打造巴渝名优“土特产”金名片;“3”即打造巫山脆李、涪陵榨菜、奉节脐橙3个具有“国际影响力”的“土特产”品牌;“3”即打造荣昌猪、潼南柠檬、恒都牛肉3个具有“全国竞争力”的“土特产”品牌;“6”即打造巫溪老鹰茶、梁平张鸭子、忠县忠橙、江津花椒、城口老腊肉、石柱莼菜6个具有“西部辐射力”的“土特产”品牌;“X”即支持各区县因地制宜打造“土特产”品牌。

刘贵忠认为,重庆做好“土特产”这篇文章,首先,在生产上要插上“科技翅膀”。与北方的农业大省、强省相比,重庆地形以山地丘陵为主,这决定了重庆“土特产”的发展模式,不能一味模仿别人,而应该因地制宜,充分利用有限的面积,在提质增效上下足功夫。

其次,创新上要坚持“吃干榨净”。例如,梁平柚在延长产业链方面坚持“吃干榨净”,柚子茶、柚见酒、柚子酥、柚子汁等相继问世。要深度结合市场需求,加大核心技术攻关,把产品“吃干榨净”。

再次,推广上要力求“见缝插针”。近年来,重庆“土特产”一直积极探索开拓新兴市场,如巫山脆李开通国内专线航班、三峡柑橘在沿海地区开拓高端市场,巫溪工艺品借助鲁渝协作直达山东等。

为培育好巴渝特色名优“土特产”这张金名片,重庆明确了具体实施路径。

系统构建目标体系。在全域整体谋划上,将在严守生态红线、耕地红线、永久基本农田红线基础上,对1.1亿亩农用地进行系统规划,规范发展“土特产”;各区县也要结合本区县“一主两辅”乡村产业,整体谋划“土特产”发展思路,一体化形成1、3、5、10年的目标体系。在分区域重点谋划上,将围绕渝西地区农业一体化高质量发展示范区、龙溪河流域现代农业示范区、长江上



工人在晾晒青菜头。

游柑橘产业带、畜牧科技城建设谋划特色产业;渝东南地区要注重谋划高山特色产业。在分梯次谋划上,将围绕粮油、经作、畜牧、渔业等主要产业类别,分类提出“土特产”培育的工作目标和实现路径。

谋实谋细重大平台和项目。依托国家级优势特色产业集群、农业产业强镇等平台,推动特色产业“标准化、集群化、智能化、品牌化”发展;聚焦生猪、榨菜、油菜等种源开展核心技术攻关,加强丘陵山区实用高处作业装备、农业机器人等装备研发;抓好渝西地区农业一体化高质量发展示范区、龙溪河流域现代农业示范区、长江上游柑橘产业带、畜牧科技城等重大平台建设,推动区域内特色产业提质增效,打造一批具有地域特点的“土特产”。

优化完善政策体系用好活用现有政策。紧扣国家重大战略实施、重点领域安全能力“两重”建设,结合产业发展需要,积极争取超长期特别国债、中央预算内资金、债券资金等支持。完善用地、用能、物流等产业发展支持政策,有条件的可设立“土特产”发展基金。

建立健全推进机制。整合各部门工作力量,吸纳重庆市农业农科院、重庆市畜牧科学院、中国农业科学院柑桔研究所等科研力量。研究推进一批“首创性”“差别化”改革事项,争取更多改革试点支持。探索发展“产业大脑+未来工厂+未来农场+未来市场”模式,有序推进脆李、榨菜、柑橘、柠檬、生猪等产业大脑建设。加快打造一批数字应用推广基地,2024年新建智慧农业试验示范基地20个。优选“土特产”发展成效明显的区县,分品种召开重庆“土特产”培育现场推进会。

脐橙走向品牌发展之路

奉节县是全国著名的柑橘产区之一,有2300余年的柑橘栽培历史。奉节脐橙天生丽质、品质突出,在中国橙类具有较高知名度和美誉度,先后获得了地理证明商标、中国橙都、中国驰名商标、中国百强农产品区域公用品牌、生态原产地保护产品、中国农产品地理标志产品等。

每年11月,奉节县长江两岸的脐橙就已经成熟,金黄的果实挂满枝头,散发着淡淡橙香,果农们抓紧采收。而这些刚从树上采摘的新鲜脐橙将被统一运往脐橙交易中心,通过清洗、分拣、包装等一系列流程后,经陆海新通道,历时10天左右,到达东南亚各国。

因季节原因,从每年11月开始,国外橙类水果供应量明显减少,却正值重庆脐橙上市。利用这个“时间差”,奉节脐橙走向海外市场,凭借“酸甜适度、脆嫩化渣”的优良品质畅销东南亚各国,价格也比国内每斤高出3-5元。同时,陆海新通道作为西部省份与新加坡等国联合打造的贸易通道,方便高效且物流成本较低,大大提高了果农的收入。

此外,今年,奉节县还打通了中亚乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等销售渠道,全年计划出口1万吨,预计出口额达5000万元,带动5000余户果农户均增收10000元以上。下一步,奉节县将持续拓展出口市场,用好西洽会、博览会等各类贸易平台,不断完善物流配套设施,推进贸易便利化,让奉节脐橙更好地走向国际市场。

“奉节脐橙要持续增强产业市场竞争

力和综合效益,就必然要高位谋划锚定航标,走好品牌发展之路。”奉节县市场监督管理局办公室主任杨璐溶介绍,2022年,奉节县委、县政府制定了奉节品牌提升行动计划,提出了围绕打造“奉上好品”区域公共品牌,立足奉节资源优势和产业特色,打造“好景”“好味”“好品”等三大品牌体系,全面推进文旅、农林、商务和工业品牌建设。

“产品质量标准化管理,是决定品牌稳定性的关键要素,也是管品牌必须修炼的一项‘内功’。”杨璐溶介绍,2023年11月,奉节县出台了《“奉上好品”区域公共品牌管理》标准,经过严格评审,授权23家企业使用“奉上好品”商标,通过公共品牌向企业品牌持续赋能。

目前,奉节县已初步遴选了白帝城瞿塘峡景区、三峡之巔景区、夔州博物馆等“好景”;奉节脐橙、臆子鸡等“好味”;腊肉、中药材、脐橙果酒、乡坛子、祥飞丝绸、奉节眼镜、大米等“好品”入围“奉上好品”区域公共品牌。“奉上好品”旗下的各个产品将从多方面共同发力,协同推进打造高质量的稳定产销链。

接下来,奉节县将加快建设“奉上好品”数字中心、展示中心、检测中心,通过数字赋能提升“奉上好品”品牌影响力和推动产业链创新升级,引领奉节产业的业迎接挑战,为未来创造更多的可能性。

据了解,截至目前,奉节脐橙种植面积已达37.5万亩,年产量48万吨,其品牌价值高达182.8亿元,成为30万果农的致富产业。

奉节的目标是,建成长江上中游(重庆)柑橘产业带脐橙高产高值示范区,筑牢奉节脐橙中国柑橘一流品牌地位,进一步提升在世界脐橙八大产区中的影响力和综合竞争力。到2027年,巩固提质脐橙75.2万亩,亩产超1.5吨,实现优质果率提高到80%以上,果农户均收入比2023年增加3000元以上,全产业链综合产值达到200亿元。其中,将加速实施三强工程:一是高标准建成奉节脐橙科技协同创新中心,以中国农科院柑橘研究院为核心,实施科技创新强品质工程;二是建设中国三峡柑橘(奉节脐橙)交易中心,实施迭代升级强品牌工程;三是以奉节脐橙及果蔬生鲜加工产业园和诗橙文化为重点,激发新活力,实施融合发展强链条工程。通过三强工程,力争在种业攻坚、精深加工研发、数字化商贸等领域取得重大突破。

做强“一包菜”链式产业

目前,重庆市涪陵区榨菜种植规模73万亩,全产业链年产值超过141.16亿元,涪陵区榨菜种植户年人均纯收入额外增加3325元,带动种植区20.6万户菜农户均纯收入额外增加2300元、73.8万人就业创业、2.7万户脱贫户增收。

涪陵区百胜镇地处涪陵区北部沿江城镇连带上,是涪陵新型城镇化和农业现代化的主战场之一。百胜镇种植榨菜已有130余年,因榨菜种植历史久、面积广、产量高而极负盛名,被称为“榨菜之乡中的榨菜之乡”。

依托“榨菜原乡”优势,百胜镇围绕重庆“33618”现代制造业集群体系部署,突出惠民强企导向,在原料种植精品化、企业经营法治化、加工产品优质化、产品营销品牌化持续发力,创建重庆市级榨菜产业强镇,



浙江电商推介奉节脐橙。



“脆李航班”产地直飞项目,提升了巫山脆李从“枝头”到“餐桌”的时效。

随着百胜“一包菜”产业质量更优、品牌更响、实力更强,一颗青菜头正成长为强村富民的新引擎。

每当青菜头收获的季节,涪陵区百胜镇漫山遍野一片碧绿,道路两旁的木架上整齐排列着一串串新收获的青菜头。

农业产业的壮大,离不开种子的改良。百胜镇桂花村种植户奚渝洁去年试种了15亩青菜头新品种“渝早100”,很快就销售一空。尝到甜头的奚渝洁今年正着手扩大规模,发动更多的村民种植。在百胜镇,全镇种满种尽青菜头6.6万亩,现有种植大户300余户、冲辣菜半成品加工户7户、专业合作社46家,在规模化种植的同时,如何有效提升青菜头的单产和品质,成为百胜镇坚守“榨菜原乡”金字招牌的破题之举。

思路决定出路,作为决定地位。百胜镇将推动榨菜产业高质量发展作为全镇“一号工程”,积极召开种植大户、专业合作社、规上加工企业恳谈会,最终制定扶持措施10条,完善榨菜产业供应链条。

围绕“推良种、增良田、配良机”全要素保障,百胜镇组建“专家+技术员”服务队深入田间地头,现场指导青菜头种植60余次,免费发放优质菜种2000斤,涪杂5号和渝早100等良种普及率100%。同时推行“政府补贴+合作社带动+企业发力”模式,兑现微耕机补贴39.6万元,硬化生产便道80余公里,整修山坪塘3口,落实原料基地4个,签订保护价收购合同8000余份,给基地加工户、菜农吃下“定心丸”。

让“一碟小菜”持续成为富民的大产业,百胜镇青菜头稳产17万吨,位居涪陵全区前列,榨菜单项农民人均年收入5000元以上,青疙瘩正成为农户增收“金疙瘩”。

盛夏时节,走进位于百胜镇的重庆市涪陵瑞星食品有限公司(以下简称“瑞星食品”),工人们正熟练地将青菜头切丝、拌料、装箱,一箱箱榨菜正从这里走向加拿大、美国、新加坡、日本、韩国等海外市场。

在瑞星食品看来,榨菜不应该只成为餐桌上的配角,而是应该针对不同消费人群推出适用于各种消费场景的产品,为榨菜赢得更为广阔的空间和市场。经过创新研发,瑞星食品推出了定位于休闲零食的新品牌——“渝霸王”,首款系列产品爽菜系列已经正式亮相。该系列坚持按照10:1的比例,甄选无青皮、老筋,色如暖玉,口感极脆的榨菜中心部分为原料,不仅是专门为年轻消费群体打造的休闲食品,而且创新启用了“素黄喉”新称呼,尝试推动榨菜从佐餐食品向休闲食品转变。

让榨菜不仅成为一个下饭菜,百胜镇紧贴新兴市场大力创新产品研发,向精致菜、预制菜、复合调味料等产品拓展,开发符合消费升级趋势的休闲榨菜、预制榨菜、高钾低钠方便榨菜等未来榨菜新产品。鼓励支持八缸、紫竹等10家企业投资9000万元扩能升级,百胜镇积极培育榨菜产业专精特新企业、高新技术企业、科技型企业,鼓励企业同步通过电商、直播等销售,先后获得“全国农产品加工示范基地镇”“重庆市级榨菜特色产业基地镇”“重庆市中小企业创业基地镇”等荣誉。

从民间古法到生产工艺,从手工作坊到智能工厂,百胜镇榨菜产业在保留“三清三洗三腌三榨”独特工艺看家制法的同时,推动榨菜产业由粗放型向精细化转型,积极培育八缸、紫竹、红日升等重庆老字号品

牌,目前,百胜镇17家榨菜企业年销量达20余万吨,榨菜年产值达10亿元。

“中国榨菜在涪陵,涪陵榨菜在百胜”,围绕做优做强“一包菜”链式产业精准发力,百年传承的“榨菜原乡”从青菜头品种选育、青菜头种植、榨菜生产加工、榨菜附产物开发、产品销售市场拓展等完善榨菜产业全产业链和产业化经营格局。“百胜味道”正从乡野,不断走向世界。

高科技支撑脆李产业

巫山脆李有上百年的种植历史,经过不断升级发展,已成为重庆一张特色水果“金名片”,带动超两万户果农增收,品牌价值达27.64亿元,位居全国李类品牌价值榜第一。

此前,巫山脆李也曾遭遇过“成长的烦恼”。

2021年7月,巫山脆李上市销售的旺季遭遇了连续暴雨,暴雨打落了不少果子,李子裂果现象也较为突出,影响了产量,果农们损失不小。另一方面,当年贵州蜂糖李大举“进攻”重庆市场。

面对“内忧外患”,巫山召开脆李发展专题研讨会,其中一项议题便是如何发展脆李的深加工。

作为参会代表的邱立印象深刻。“当年巫山脆李地产批发均价由7块多降到了5块,还有十七八万亩脆李没投产。如果这些果子全部挂果,脆李价格势必会继续下跌。要保证果农的收益,只有靠加工。”

当年,巫山便成立了国有平台公司重庆振兴农业集团,开展脆李的深加工,邱立担任副总经理。公司经过一两年的研发,借鉴兰州的工艺,推出了脆李酒。

今年2月,巫山脆李特色加工产业园成功建成,产业园新建的3条生产线可生产脆李酒、脆李饮料、脆李面膜、脆李月饼和脆李果脯等衍生产品。

邱立告诉笔者,一条生产线一小时能“吃掉”10吨李子,平均20斤脆李可酿1斤脆李酒,一瓶500毫升的脆李酒价值400多元,相比过去价值提升了近20倍。更重要的是,有了加工兜底,残次果也能变废为宝。同时李子鲜销的价格也更有底气,今年地产均价稳定在7块多,鲜果零售价最高30元一斤。

为了通过数字化技术赋能脆李产供销一体化发展,重庆市农业农村委联合巫山县人民政府打造的“巫山脆李产业大脑”在7月初正式上线发布。这也是继“生猪产业大脑”“榨菜产业大脑”后,重庆上线的第三个农业“产业大脑”。

巫山脆李是重庆主推的三大水果之一,计划打造成为具有“国际影响力”的“土特产”品牌。

据悉,“巫山脆李产业大脑”包括“李好管家”“李好服务”“李好佳品”“李好金融”“李好决策”5个一级核心业务应用场景,经营主体电子档案、生产技术智慧运用、电子交易中心等26个二级应用场景。

巫山相关负责人介绍,“巫山脆李产业大脑”的上线,将带动脆李种植由简单粗放向智能精准转变,脆李产业各要素由零碎分散向高效协同转变,脆李管理方式由传统单一向科学智能转变,进一步提高脆李产业发展的科学性、高效化。

“以种植为例,传统模式主要靠人工凭经验判断李子树是否缺水、缺肥,很多时候会导致施肥不准、用药不精、管理不到位等,影响产量和品质。”该负责人说,今后“脆李产业大脑”下的“李好生产”平台,将按物候期对应的农事生产,向用户精准推送生产技术措施。

“李好管家”为果农发布农情智能提示、“李好金融”为种植主体匹配适宜金融产品……根据专家预测,“巫山脆李产业大脑”上线运行后,将带动巫山全县脆李亩产平均增收2000元以上,惠及6万户、20万果农。

目前,“巫山脆李产业大脑”已成功接入重庆市“数字三农”平台,接入果园3637个,覆盖种植面积22.31万亩,接入经销商106家、供应链企业6家,可为脆李产业发展提供全方位、全链条智力保障。

从2018年到2023年,巫山脆李种植区从50万亩发展到80.8万亩,产量从28.6万吨增长到53.7万吨,综合产值从22.3亿元增长到55.2亿元。目前巫山脆李品牌价值达到27.64亿元,5年蝉联全国李品类第一,“小李子”成为名副其实“大产业”。

图片提供:重庆市乡村振兴局