

农业干部“牵针引线”，南粤“滞销果”变致富果

本报记者詹奕嘉、吴涛、李雄鹰

2018年，广东荔枝、菠萝双双出现严重滞销，有的果园“熟到要掉都还没人来采购采摘”。3年后，徐闻菠萝收购均价达1.8至2.5元一斤，广东荔枝销出147万吨，实现产值140.8亿元，均价达9.6元一公斤。

按常理说，近两年新冠疫情冲击使得市场环境更加复杂恶劣，果农们的日子本来应该不会这么好过，他们的“增产又增收”的原因何在？来自粤东西北多个县区的一线调查显示，通过转变政府职能、完善市场服务，广东越来越多特色农产品扛住了疫情冲击，成为农民增收的“致富果”、乡村振兴的“希望果”，“丰年果贱”的“魔咒”正在被打破。

大数据成“指挥棒”

2019年，全国最大菠萝产地广东省徐闻县上线菠萝流通大数据系统，签约全国数千个档口，定期发布菠萝市场价格指数和采购商指数。

大数据直指农产品产销对接不紧密、供需信息不对称、利益联结不稳定等老大问题。2021年，徐闻菠萝田间收购价最高时达到3元/斤，与去年同期相比实现了翻番。

“市场信息越充分，菠萝烂在地里的可能性就越低。”徐闻县菠萝协会会长吴建连说，大数据有效帮助政府部门了解产销情况、农户掌握市场信息、采购商对接产区市场。

从大数据中受益的并不仅有徐闻菠萝。茂名下辖县级市高州副市长岑解明告诉记者：“通过茂名荔枝产业大数据中心分析，我们发现除广东外江苏荔枝消费量最大，就主动去江苏等重点区域开拓市场，今年23万吨荔枝销售一空。”

广东不少农业干部感觉，现在他们就是“兼职”产销服务员，不仅要跑田间地头，还要天南海北跑展会。不同地区基层党政干部紧密沟通，和电商、采购商、服务商等一起多渠道开展起农产品产销对接、营销推广和品牌建设。

高州市果海食品有限公司负责人丁贯洲说，当地龙眼加工企业多、能力强，在农业干部们的“牵针引线”下，远在800公里外的饶平县大量晚熟龙眼被运到高州来加工，“以前加工企业找产区是靠‘缘分’，现在农业部门牵头组建产销加工对接微信群，我们不出门就能得到信息，新增一个供应区。”

广东这一农产品市场体系建设方式被称为“12221”，即建立一个农产

品市场大数据，组建销区采购商和培养产区经纪人两支队伍，拓展销区和产区两大市场，策划采购商走进产区和农产品走进大市场两场活动，实现品牌打造、农民致富等一揽子目标。

“生产与市场两手抓、两手硬，市场引领生产、生产支撑市场正逐步成为共识。”广东农业农村厅分管市场信息负责同志告诉记者，“广东农业农村部门自我改革，首先调整资源配置方式，补市场资源不足的短板，其次创立资源整合配置平台，让工业、商务、金融、海关、运输、互联网等多部门、机构为农民种与卖发力。”

生产链条追求“更全更强”

2021年，徐闻菠萝年产值超22亿元，辐射带动近5万农户、14.6万劳动力增收；广东荔枝产量147.31万吨，比2020年增长13.3%，产值约140.8亿元、均价9.6元/公斤。

通过加强农产品市场体系建设，去年梅州柚销量达93万吨，价格同比提高近15%，直接带动农民增收5亿多元。

卖得快、价格高不仅让果农得到实惠，而且树立了“优质优价”的导向。高州开展荔枝品种改良培训并提供换种服务，2019年以来改造果园面积

14万亩，优质品种率由30%提高到55%。

高州市农业农村局副局长信息股股长邹飞儒说，今年高州龙眼种植面积达32万亩，其中优质品种精良龙眼种植面积为25.6万亩，已占全市龙眼种植总面积的八成。

记者在高州市沙田镇、根子镇等地看到，荔枝、龙眼产业正深化加工服务和创新产品形式，除了传统的桂圆肉、荔枝干外，龙眼月饼、龙眼酥、荔枝蜂蜜等新产品不断涌现。

这种情况会不会“昙花一现”？如何确保“丰年果贱”不再卷土重来？广东多地鼓励企业改造或就近新建基础设施，帮特色农产品“补链”。

这两年，广州增城、茂名高州等地不少荔枝林边上多了集仓储、冷链、分拣、物流等功能于一体的“田头小站”。

广州市增城区农业农村局局长冯德毅说，2021年该区投入700万元，引入田头小站、荔枝自动分拣线、荔枝加工生产线等，提高了鲜果出售、深加工的供给能力。

与此同时，特色农产品的前端研发和业态更新也在加速。

120多个龙眼种植公司大户的联系方式、基地地址、品种、面积、产量和上市时间……高州农业农村局今年推出的“2021高州龙眼采购指南”小

程序，内含“龙眼种植大户信息表”“传统代收点信息表”“加工场信息表”“电商信息表”等40余页产区信息，被很多采购商形容为他们的和优质果源之间的重要桥梁。

“徐闻菠萝最近几年投入的研发经费是两位数增长，与多个农科机构开展科研合作。”徐闻县农业农村局局长黄家团举例说，新引进的菠萝品控分选机既能检测菠萝糖分还能扫描出菠萝的“心”黑不黑。

广东中荔农业集团有限公司董事长陈耀华说，完善市场服务体系使公司种植基地的农户对荔枝产业产生信心，越来越多人主动来申请荔枝出口备案基地的合作，这对于产业发展有很大的促进作用。

打造更多区域特色品牌

目前，广东正在柑橘、兰花、火龙果等农产品中强化市场服务机制。德庆县副县长长安一宁介绍说，当地正积极推进柑橘大数据平台、采购交易中心、采购商服务中心、种苗研究繁育基地等项目建设，同时改造建设一批贡柑田头智慧小站，成立行业产销联盟。

业内人士认为，未来应继续围绕市场导向优化农业公共服务水平，打

造更多农产品区域品牌，引导资金、资源、人才向特色产业聚集。

部分农企负责人建议，科研部门和院校加大特色农产品产品研发、种植和采摘加工新技术，让科研跟着市场走。

曾去澳大利亚、南非、新西兰等地了解国外农产品状况的高州水果产业协会会长朱焱宗说，国内水果“有单缺人摘”日渐凸显，宜借鉴外国经验，在智能采摘分拣、复杂山地运输等方面加大新设备研发力度。

“一红就被假冒”是困扰农产品区域公共品牌的难题。高州市政府今年与中国平安财产保险股份有限公司广东分公司“试水”荔枝溯源保险项目，开始打造信息可追溯、可监测、有保障的品质认证体系。广东海珠子蚝业有限公司副总经理梁文军建议，推广利用物联网技术、区块链技术实现特色农产品的全程跟踪和溯源，提高消费者对质量安全的信任度，从而拓展优质农产品的市场空间。

部分基层干部认为，随着产销对接网上线下活动的增多，要加强跟踪、回访和评估，通过回访和交易数据来判断政策效果，防止“现场热热闹闹，交易冷冷清清”的形式主义。

明说。

占地6100多平方米的“百县万品”助农帮扶展销中心成为帮扶欠发达地区永不落幕的“农产品博览会”。“交响丝路、如意甘肃”“塞上江南、神奇宁夏”“多彩贵州、壮美广西”……卖产品的同时，这里还展示各地自然生态、民俗文化、经济发展成就，并融合线上线下展销、电商直播交易、优质品牌发布、项目孵化推广等。

下一步，“百县万品”助农帮扶展销中心还将在义乌当地重点场所选址开设分店，在各大型商超设立专区专柜，投放自动售货机。同时利用义乌小商品市场的渠道，积极在全国各大城市选址，布局“百县万品”消费助农连锁店等，构建全方位、立体式的展销体系。

义乌搭平台，大伙齐唱戏。随着品牌市场认可度的提升，目前已有来自301个经济欠发达县市的523家供应商和“百县万品”消费助农项目开展合作。

让欠发达地区具备市场竞争力

“实施‘百县万品’帮扶项目的初衷，是要给欠发达地区群众带去生产、销售理念的全方位转变，最终让他们具备市场竞争力。”义乌百县万品助农供应链有限公司综合部主任田宝庆说，例如，通过指导当地农民采用生态有机种植方法，大大提升了安徽大别山区茶叶品质的稳定性，增加了产品附加值。

同时，义乌与结对帮扶地区积极开展合作，利用国家电商示范基地的设施，举办青年电商创业培训班，帮助当地青年借助新方式、新渠道打开销路。

作为义乌青年电商创业孵化种子计划培训班的优秀学员，四川省汶川县古羌牧云家庭农场的羌族小伙董益顺，已成为当地特产甜樱桃的“带货王”，直播预售一个月可以帮助当地果农销售上千斤甜樱桃。

“我参加了青年电商创业培训班，老师全面系统教授了直播、建网店、客户沟通等技巧，我的产品市场对接理念和实操水平有了很大提高。”董益顺说。

下一步，义乌计划在3年内培训1000名电商创业导师、10000名带头人，预计将在线上带动约100万人，以点带面推动东西部协作。

（记者屈凌燕、魏一俊）
新华社杭州10月10日电

十月九日，一名工作人员走过第一百三十届中国进出口商品交易会吉祥物“蜜蜂”“好宝 Bee”和“好妮 Honey”宣传海报。两个开心的吉祥物奔跑跳跃，伸展手臂，热情欢迎全世界朋友，彰显中国持续扩大对外开放的坚定决心，拥抱世界，共建人类命运共同体的真诚愿望。

新华社记者刘大伟摄

新华社记者丁乐

第130届广交会吉祥物蜜蜂“好宝 Bee”和“好妮 Honey”近日亮相，这是广交会自1957年创办以来首次发布吉祥物。勤劳、团结、奉献的蜜蜂，寓意着广交会汇聚中国制造与中国“智”造，服务全球人民美好生活。

广交会，全称“中国进出口商品交易会”，是中国目前历史最长、规模最大的、成交效果最好的综合性国际贸易盛会，被誉为“中国第一展”。回顾65年历程，广交会从未间断，创新发展贯穿始终。

1957年广交会首次创办，20世纪70年代一度贡献全国过半出口额；改革开放后，首批获得自营进出口权的私营企业于1999年登台，广交会为他们打开对外贸易的第一扇门；2001年中国加入世贸组织，同年广交会采购商数量突破10万；

随后采购商数量与成交额屡创新高，办展也从一届两期变成一届三期，主要出口产品从初级产品转向制成品、“智”造品；自2007年第101届起，广交会相继设立进口展区、品牌展区，发展为“买卖全球”的综合性贸易平台。

创办至今，广交会与210多个国家和地区建立贸易关系，累计到会境外采购商约880万人，海珠桥边、流花湖畔、琶洲塔下，都留有他们的足迹。随着市场需求高涨，展馆规模扩大、四度迁址，建筑面积现超过110万平方米。当下，广交会展馆四期项目建设如火如荼，建成后，广交会展馆将成为全球最大的会展场馆之一。

面对新冠肺炎疫情暴发、外贸市场不景气等挑战，广交会在非常时期行非常之举——2020年第127届广交会首次完全以网络形式举办，数十

万采购商和百万中国外贸从业者做起“云生意”。

广交会接连三次“登云”，中国线上贸易方案愈加成熟。升级官网、增加互动、加强对接，线上平台日渐完善，先进的中国互联网产业、数字基础设施建设和制造实力，成为打破贸易时空界限强有力的支撑。每届广交会四五十场的推介会和海外营销矩阵广邀天下客，使中外贸易之桥更牢固，也让中国发展新成果进一步与全球共享。

企业也在以应变变，贸易新模式、洽谈新方式、产品新前沿、合作新商机层出不穷；海外推广更精准，直播带货更熟练，服务业务更多元。他们的新技术应用和商业探索助推外贸高质量发展，帮助稳定全球供应链并有效推动经济复苏。采购商被“圈粉”，来源地分布之广屡创新高。

眼下，第130届广交会将首次线

上线下融合举办，这是常态化疫情防控背景下我国举办的一场重大国际经贸活动。中国对外贸易中心主任储士家表示，本届广交会呈现出来的效果将更新、更实、更好看。首次以促进国内国际双循环为主题、邀请境内采购商和境外机构在华采购代表等新面孔、引入海外仓和航运物流企业等新主体……种种迹象表明，广交会的产品结构、主体结构、贸易服务链、市场布局都在不断优化。

顺应潮流之变、响应时代之需，广交会通过线上线下融合、出口进口融合、外贸内贸融合、展览会议融合的创新，提供功能更全、服务更优、体验更佳、效率更高的贸易平台。第130届广交会预计将有超过20万采购商线下采购，大量采购商线上采购，新老朋友再携手，势必绘就出更精彩国际经贸合作图景。

新华社广州10月11日电

因本斯在接受电话连线采访时表示，听到获奖消息“惊呆了”，很高兴能与另外两名经济学家分享奖项。

今年的诺贝尔经济学奖奖金为1000万瑞典克朗（约合114万美元），卡德获得其中一半奖金，安吉里斯特和因本斯将共享另外一半奖金。

在诺贝尔系列奖项中，经济学奖并非依照已故瑞典化学家阿尔弗雷德·诺贝尔的遗嘱设立，而是由瑞典国家银行1968年创立，奖金由瑞典国家银行支出。

三名经济学家分享今年诺贝尔经济学奖

新华社斯德哥尔摩10月11日电（记者和苗、付一鸣）瑞典皇家科学院11日在斯德哥尔摩宣布，将2021年诺贝尔经济学奖授予经济学家戴维·卡德、乔舒亚·D·安格里斯特和吉多·W·因本斯，以表彰他们在劳动经济学及实证方法研究领域的突出贡献。

卡德1956年出生在加拿大圭尔夫，现就职于美国加利福尼亚大学伯克利分校；安格里斯特1960年出生在美国俄亥俄州，现就职于美国麻省理工学院；因本斯1963年出生在荷

兰艾恩德霍芬，现就职于美国斯坦福大学。

瑞典皇家科学院常任秘书戈兰·汉松在新闻发布会上说，卡德因“对劳动经济学的实证贡献”获奖，安格里斯特和因本斯因“对因果关系分析的方法论贡献”而获奖。

瑞典皇家科学院当天发表的声明指出，三名获奖者的研究成果提供了劳动力市场新洞见，展示了可以通过自然实验的研究方法得出关于因果关系的结论。相关研究方法已经扩展到

其他领域并彻底改变了实证研究。声明说，社会科学中许多重大问题都涉及因果关系，今年的获奖成果表明，可以使用自然实验的研究方法来回答相关问题，类似于“医学临床试验”。

声明还援引诺贝尔经济学奖评委会主席彼得·弗雷德里克松的话说，卡德对社会核心问题的研究、安格里斯特和因本斯对方法论的贡献表明，自然实验研究方法是知识的丰富来源。他们的研究大大提高了人们回答重要因果问题的能力，对社会有很大益处。