

临夏振兴乡村「花为媒」

新华社兰州电(记者王博、何问)智能温室里,各色玫瑰竞相开放,娇艳欲滴。拦丽丽精心打理着玫瑰枝叶,小心地修理侧枝。“在花丛里工作,心情都不一样。”这是拦丽丽在百益亿农国际鲜花港工作的第七个月。鲜花港项目坐落在她的家乡,甘肃省临夏回族自治州临夏市枹罕镇。

世居于此的百姓人人爱花,户户养花。“家里人种,我也喜欢,现在的我是把爱好和工作结合在一起了!”拦丽丽说。更让拦丽丽喜悦的是,她终于可以不再出远门,不仅在家门口就能挣到钱,每天回家还能和家人分享种花栽苗的趣事。

走进鲜花港,玫瑰的芬芳扑面而来。这里汇集着几十个玫瑰品种,产品远销北京、上海、广东等地。临夏百益亿农国际鲜花港有限公司总经理火刚介绍,项目建成后,年产切花将达到6000万枝,每天的用工量都在300至400人。“我们不仅能够弥补鲜花国内市场的部分供给缺口,还能提供稳定的岗位,带动周边农户就业。”火刚说。

“花经济”在当地由来已久。种花、赏花、卖花、“吃花”……借助当地人养花爱花的传统,临夏市以花为“媒”,延伸拉长各类花卉产业链条,贯通“花产业”各环节,助推乡村振兴。

如今,在临夏,不仅鲜切玫瑰备受市场欢迎,种植历史久远、深受当地人喜爱的牡丹也跻身“花产业”大军。独具特色的紫斑牡丹在临夏已有800多年的栽培历史。每年4月到5月的牡丹盛放季,总能带来一波“赏花热”。各地游客纷至沓来,乡村旅游、农家乐也持续升温。

当地已设立了牡丹研究机构,计划借助科研力量推出高品质鲜切牡丹花、牡丹花茶、牡丹精油等,推动“赏花团”变“买家团”,帮助种植农民增收致富。

新华社呼和浩特电(记者丁铭、贺书琛)2012年,联合国粮食及农业组织授予内蒙古自治区赤峰市敖汉旗敖汉旱作农业系统“全球重要农业文化遗产”称号。十年来,敖汉旗积极探索敖汉旱作农业系统保护与发展理念,打造以旱作农业杂粮为主的品牌农业,将“敖汉小米”培育成为全国知名区域公用品牌。

敖汉旗历史文化底蕴深厚,古代遗址分布密集。2001年至2003年期间,敖汉旗兴隆沟遗址出土一批距今8000年的炭化粟、黍籽粒,是世界范围内经人工栽培年代最早的一类,敖汉地区被确认为旱作农业重要起源地之一。

十年间,敖汉旗坚持“在保护中发展,在发展中保护”,对农家传统种植的濒危作物品种进行保护,搜集到谷子、高粱、糜子、杂豆等传统品种218个,并从中筛选优质品种进行推广。敖汉旗以品牌促品种推广,重点推广黄金苗、红谷两个品种,在企业与合作社的带动下,年外销以谷子为主的杂粮产品6亿斤左右,带动农民增收8亿元以上。

2014年至2021年,敖汉旗连续召开八届“世界小米起源与发展会议”,由此带动了“敖汉小米”产业的发展。兴隆沟、孟克河、禾为贵等多个“敖汉小米”品牌获国家级金奖。

十年来,“敖汉小米”实现了从无名到有名再到知名的品牌嬗变过程,成为我国农业文化遗产保护与利用的典型案例,其保护成果被列入全球减贫案例和推动全球农业粮食体系转型案例。去年,敖汉旗通过龙头企业、合作社带动56118户农民发展小米产业,年人均增收千元以上。

目前,敖汉谷子种植面积约100万亩,比2012年末增加62万亩,产量增加4.2亿斤。谷子价格每斤提高0.5元至1元,小米价格每斤增加约4元。“敖汉小米”年产值18亿元,比10年前增加200%,品牌价值113亿元。

敖汉小米十年磨一“粟”

新华社兰州电(记者王博、何问)智能温室里,各色玫瑰竞相开放,娇艳欲滴。拦丽丽精心打理着玫瑰枝叶,小心地修理侧枝。“在花丛里工作,心情都不一样。”这是拦丽丽在百益亿农国际鲜花港工作的第七个月。鲜花港项目坐落在她的家乡,甘肃省临夏回族自治州临夏市枹罕镇。

世居于此的百姓人人爱花,户户养花。“家里人种,我也喜欢,现在的我是把爱好和工作结合在一起了!”拦丽丽说。更让拦丽丽喜悦的是,她终于可以不再出远门,不仅在家门口就能挣到钱,每天回家还能和家人分享种花栽苗的趣事。

走进鲜花港,玫瑰的芬芳扑面而来。这里汇集着几十个玫瑰品种,产品远销北京、上海、广东等地。临夏百益亿农国际鲜花港有限公司总经理火刚介绍,项目建成后,年产切花将达到6000万枝,每天的用工量都在300至400人。“我们不仅能够弥补鲜花国内市场的部分供给缺口,还能提供稳定的岗位,带动周边农户就业。”火刚说。

“花经济”在当地由来已久。种花、赏花、“吃花”……借助当地人养花爱花的传统,临夏市以花为“媒”,延伸拉长各类花卉产业链条,贯通“花产业”各环节,助推乡村振兴。

如今,在临夏,不仅鲜切玫瑰备受市场欢迎,种植历史久远、深受当地人喜爱的牡丹也跻身“花产业”大军。独具特色的紫斑牡丹在临夏已有800多年的栽培历史。每年4月到5月的牡丹盛放季,总能带来一波“赏花热”。各地游客纷至沓来,乡村旅游、农家乐也持续升温。

当地已设立了牡丹研究机构,计划借助科研力量推出高品质鲜切牡丹花、牡丹花茶、牡丹精油等,推动“赏花团”变“买家团”,帮助种植农民增收致富。

新华社兰州电(记者王博、何问)智能温室里,各色玫瑰竞相开放,娇艳欲滴。拦丽丽精心打理着玫瑰枝叶,小心地修理侧枝。“在花丛里工作,心情都不一样。”这是拦丽丽在百益亿农国际鲜花港工作的第七个月。鲜花港项目坐落在她的家乡,甘肃省临夏回族自治州临夏市枹罕镇。

世居于此的百姓人人爱花,户户养花。“家里人种,我也喜欢,现在的我是把爱好和工作结合在一起了!”拦丽丽说。更让拦丽丽喜悦的是,她终于可以不再出远门,不仅在家门口就能挣到钱,每天回家还能和家人分享种花栽苗的趣事。

走进鲜花港,玫瑰的芬芳扑面而来。这里汇集着几十个玫瑰品种,产品远销北京、上海、广东等地。临夏百益亿农国际鲜花港有限公司总经理火刚介绍,项目建成后,年产切花将达到6000万枝,每天的用工量都在300至400人。“我们不仅能够弥补鲜花国内市场的部分供给缺口,还能提供稳定的岗位,带动周边农户就业。”火刚说。

“花经济”在当地由来已久。种花、赏花、“吃花”……借助当地人养花爱花的传统,临夏市以花为“媒”,延伸拉长各类花卉产业链条,贯通“花产业”各环节,助推乡村振兴。

如今,在临夏,不仅鲜切玫瑰备受市场欢迎,种植历史久远、深受当地人喜爱的牡丹也跻身“花产业”大军。独具特色的紫斑牡丹在临夏已有800多年的栽培历史。每年4月到5月的牡丹盛放季,总能带来一波“赏花热”。各地游客纷至沓来,乡村旅游、农家乐也持续升温。

当地已设立了牡丹研究机构,计划借助科研力量推出高品质鲜切牡丹花、牡丹花茶、牡丹精油等,推动“赏花团”变“买家团”,帮助种植农民增收致富。

挖掘多元价值 做强“金字招牌”

2023年开年乡村产业振兴观察之“产”字篇

新华社记者 陈晓洁

临近年关,来自大江南北的特色农产品,借助线上线下等渠道,走入千家万户。每一个“土特产”都蕴含乡村振兴的希望。

新华社记者在调研中发现,通过挖掘产品多元价值、做大做强“金字招牌”、借助平台扩大销售,各地探索做好“土特产”文章,围绕“产”字下功夫,把充满乡土气息的农产品,做成产业、做大做强,探索以产业振兴加速农业强国建设。

深挖多元价值 延伸产业链条

这几天,住在陕西省紫阳县县城关镇青中村的游客王思艺,等来了2023年的第一次云海。“高山上云雾缭绕,站在村子悬崖边的玻璃观景平台上,端茶细品,可以看到云海。”王思艺说。

青中村坐落在高山顶上,以富硒茶叶为特色。随着乡村振兴的推进,当地积极延长产业链条,发展特色茶旅,村子的基础设施、村容村貌有了翻天覆地的变化。静谧的环境和优美的生态吸引很多游客慕名前来。

以终端消费需求为导向,加快推动农业“接二连三”,不少地方的农业产业链不断延伸,向融合型发展。

冬日的广东江门,新会陈皮国家现代农业产业园区内,丽宫国际食品股份有限公司市场总监陈月明正仔细检查车间生产情况。

眼下正是消费旺季,馥郁清香的新会陈皮被制成陈皮凤凰卷、陈皮饼等丰富产品,销往全

国各地。“我们一直围绕着陈皮挖掘更多可能,研发出多种陈皮食品,受到消费者喜爱。”陈月明说。

据介绍,药食同源的特性让新会陈皮得以变身为价值更高、市场更广的各类衍生产品,目前已经形成药、食、茶、健、文旅等100多个品种的系列产品。

南京农业大学金善宝研究院副院长周月书认为,加强农业产业融合度、提高农产品市场竞争能力,应该以市场为导向,合理布局,坚持“特、优、精、深”,推进农产品的重构升级,提升产业附加值,融合多方资源和要素,积极探索新产业、新业态、新模式。

提高产品质量 擦亮“金字招牌”

春节将至,陕西洛川永乡镇阿寺村的果农李亚民忙着对自家的矮化密植苹果园进行冬季管护。“以前果树老化品种单一,造成效益下降;如今靠着科学种植,果树结果又早又多又好。”他说。

种植技术不断更新带来真金白银的收益,让这位从事苹果种植20多年的老果农在县城买上了商品房。今年,李亚民打算继续以矮化密植为标准建设更大面积的果园。

种出好果品才能擦亮“金字招牌”。矮砧密植、优化品种、改良土壤等先进农技不断推动洛川苹果这个黄土高原的“金字招牌”越来越响亮,也折射出乡村产业立足品质树品牌、谋出路

的新趋势。

浙江山区26县之一的景宁,冬日依旧满目葱郁,不少村民忙着采摘、加工、打包。绿色生态农产品贴上“景宁600”品牌,搭乘电商平台,销往各地。2017年推出的“景宁600”品牌主打高山有机等特色,赋能11万亩无污染耕地及100万亩山林出产高质量农产品,广受市场青睐。

农业农村部的数据显示,近年来深入推进品牌强农,打造了一批特色鲜明、质量过硬、具有较强竞争力的农业品牌,培育了一批具有核心竞争力的企业品牌。省级农业农村部门重点培育区域公用品牌约3000个、企业品牌约5100个、产品品牌约6500个。

专家表示,通过品牌建设特别是农产品地理标志等区域公用品牌的打造,将农产品的优质、特色等信息传递给消费者,可以在优质优价的基础上形成农业品牌溢价,促进农民增收。

借助平台经济 扩大产业规模

元旦过后,重庆奉节脐橙便迎来丰收季,一抹抹橙色点亮漫山遍野。随着一颗颗果子变得饱满成熟,包装工人黄妹开始抓紧在电商平台上售卖自家脐橙。

黄妹说,在奉节,家家户户种脐橙、做电商不是什么新鲜事。“我家每年能收10吨脐橙,通过网上售卖,一年下来能收入4万元左右。”

电商与脐橙相结合,把这一西南山区的特色产品,带到更多消费者的餐桌上。

奉节县商务委员会主任李晓霞介绍,通过鼓励电商企业与脐橙种植基地或专业合作社建立稳定的产销关系,奉节为零散农户打开销路,形成品牌规模效应。目前,全县脐橙面积稳定在37万亩,综合产值超38亿元。

农业农村部数据显示,乡村新产业新业态蓬勃发展,截至目前,各类涉农电商超过3万家,农村网络零售额2万多元,农产品网络零售额4200多亿元。

记者在采访中了解到,随着电商销售模式越来越深入到农村产业中,人才成为推动产业发展的关键。

在辽宁营口市老边区小边村,54岁的齐少坤正在自家的杂货店里跟网友推荐刚收的草莓。见证了直播带货能力后,齐少坤被深深折服,但碍于不懂操作,他一直没能上手。

通过参与直播培训、学习电商销售后,齐少坤注册了直播账号:“第一次直播是卖小洋柿子,1分钟我卖了1000多单。”尝到互联网甜头的齐少坤打算在今后继续钻研网络营销销售。

周月书表示,发展电商助农,关键在于吸引人才。通过开展相关培训,提高农民对电子商务的认识和运用能力;同时通过优惠政策吸引高校人才、在外务工人员返乡就业创业,让不断做大做强的特色农业产业拓展农民致富增收渠道。

(记者严晓摄、熊嘉艺、李浩、周思宇)

新华社北京1月17日电

延安:小杂粮的生意经

1月15日,在陕西延安宝塔区河庄坪镇万庄村,一家农业科技有限公司的主播(右)在直播带货。

陕北黄土高原是小杂粮的主要产区。近年来,当地积极发展订单农业,通过推进规模种植、延长产业链条、加强品牌营销,带动小杂粮产业高质量发展,在丰富人们餐桌的同时,帮助当地百姓致富增收。

新华社发(邹亮一摄)



“一韭难求”

一个华北小村庄的黄韭“致富经”

春节临近,河北省新河县新河镇宋亮庄村的年味越来越浓。在村民韩保华种植的大棚里,整片的黄韭鲜嫩欲滴,韭香扑鼻,与棚外的严寒景象形成鲜明对比。

韩保华正蹲在土地上收割着最

后的黄韭,脸上满是丰收的喜悦。“春节前行情不错,我种的400多盆黄韭盆景已经销售一空,这棚鲜黄韭也被客户订购了。”韩保华说。

宋亮庄村是当地远近闻名的黄韭种植专业村,目前全村建有黄韭大棚19个,韭菜种植面积近百亩,年产黄韭盆景1万余盆、鲜韭0.7万余斤,黄韭种植业已成为村民增收的“绿色银行”。

得益于好品质、好口碑,刚进腊月,宋亮庄村的黄韭便被订购一空,可谓“一韭难求”。

宋亮庄村党支部书记邢海龙介绍,以前,宋

亮庄村的黄韭都是家庭庭院式种植。2018年起,村里采取“党支部+合作社+社员”模式,对村民种植的黄韭实行统一种植、统一管理、统一销售,走出了一条黄韭种植规模化、产业化新路。

黄韭种植带来了村民的红火日子。韩保华

一边在大棚忙活,一边给记者“掰指头”:春节前,他们家已经卖了两大棚黄韭和400余盆黄韭盆景,毛收入超过5万元。

“根据目前行情,比起一般农作物,种植黄韭每亩地能增收8000元左右。”邢海龙告诉记者

者,下一步,宋亮庄村将根据市场需求,扩大黄韭种植规模,继续提高品质,打响品牌,做强乡村振兴的产业支撑。

不只是黄韭,在年货市场上,新河县的羊肚菌、草莓、鲜花等特色农产品也是供不应求。农产品的热销,给村民们带来了实实在在的获得感。

近年来,新河县先后培育打造了精品蔬菜、中药材、食用菌、葡萄等20个特色产业种植养殖基地,不断拓宽农民致富渠道,巩固拓展脱贫攻坚成果。

最后一棚黄韭收割完毕后,忙碌了一年的韩保华开始集中置办年货了。“好好过个年,来年还有好收成。”他说。

(记者张硕、张伟华)

新华社石家庄1月16日电

黄河故道采桑忙 古树新发“致富梦”

津桑椹的鲜果糖分高,即便用传统冷链运输也极易变质,只能现场采摘或售卖。过去,靠树吃树的果农们守着古桑树和卖不出去的椹果愁眉不展。

2008年,夏津县启动了古桑树保护工作。西闫庙村的大部分古桑树归入黄河故道森林公园中,由村民继续管理。“树木周边全部是透水砖,园内设施‘见缝插针’,不能挡住树木采光,林间道路也是按照村民行走习惯而建,方便我们进园管理。”闫发刚细数园区规划。

古桑树有了集中管理、展示的园区,特色旅游活动随之兴起。2008年,夏津的果农们迎来了第一届椹果文化节,并在每年的5月19日至6月20日持续举办,全国各地游客被吸引而来。

“一季椹果能卖一万多元,这可是以前想都不敢想的数字!”夏津县苏留庄镇前屯村村民闫丹说。

古树生金,村庄也跟着古桑树一起“活”了

起来。冬雪过后,一家有着红色大门的“农家乐”正开门迎客,46岁的老板闫浩是闫发刚的儿子,准备接待来体验乡村风情的城里人。若是在五六月的椹果采收季,店里一天能接待二百多名游客。

“我们一家人都是靠古桑树‘吃饭’的,最受欢迎的菜品是‘炸桑叶’和‘桑黄鸡’。”闫浩说。村里在外求学和工作的人们,即使不回家过年,也要在五六月回乡一趟,帮忙“抻包晃椹”的同时,在树下吃一捧甘甜清香的椹果,“这算是很夏津游子回乡的‘仪式感’”。

不光是闫浩,“农闲不闲”已成为夏津果农的常态。近来,夏津县传峰椹果种植农民专业合作社发起人刘传峰也忙个不停。自落霜之后,合作社的社员们便开始忙着采摘霜后的桑叶制作霜桑茶。

一片片打霜后的桑叶在经过切碎、杀青、揉捻、烘干、提香等多个步骤后,制作成具有保健养生功能的霜桑茶。“我们对桑叶进行再加工,

既有保健价值,又有经济价值,不仅在本地有旺盛的市场需求,在上海、浙江、四川、河南等地也是供不应求。”刘传峰说。

据夏津县委书记沙淑红介绍,夏津县还通过聘请专家顾问,加大与科研机构对接合作等方式,突破桑叶、桑椹、桑枝、桑黄等桑资源原料的种植、安全供应、保鲜储运、绿色加工、活性成分高效制备及功能创制等关键技术10项,申请发明专利20项,实施省级以上科技项目9项;并围绕桑叶、桑果、桑枝、桑根、桑树皮、桑籽油等材料,开发保健养生系列产品,研制出了椹果酒、椹果食品、椹叶茶、桑