经济日报 ECONOMIC DAILY

广西百色市隆林各族自治县——

种桑养蚕稳增收

经济日报·中国经济网记者 杨阳腾

走进民族地区

在深圳市的对口援助下，广西百色市隆林各族自治县充分利用当地的自然资源推广种桑养蚕，采取“党支部+公司+基地+农户”四位一体发展模式，实行统一规划、统一管理、统一质量、统一销售，做到规模化种植、标准化管理。通过不断育优培优，种桑养蚕已成为当地颇具规模与特色的产业项目。

广西百色市隆林各族自治县克长乡猴场村石漠化山区桑蚕高产示范基地农民正在除草。 本报记者 杨阳腾摄

从广西百色市隆林各族自治县县城往南沿着山路行驶30公里，在连绵山丘间豁然出现一片绿意盎然、风景秀丽的广袤农田，远远望去，由广西壮族自治区、深圳市、隆林各族自治县三方共建的“种桑养蚕核心示范区”是克长乡猴场村石漠化山区桑蚕高产示范基地。

据隆林各族自治县农业农村局副局长兼蚕业技术服务中心主任王胜强介绍，隆林县推广种桑养蚕已有多年历史。通过不断育优培优，已经成为当地颇具规模与特色的产业项目。截至目前，隆林县桑田总种植面积已达5.6万多亩；2019年全县桑蚕产业总产值达到9000多万元。

走上田埂，记者看到地里新种的桑苗生机勃发，田野间三五成群的农户们正忙着为新田除草。“目前示范区的核心区面积达1500亩，整个石漠化山区桑蚕高产示范基地有3000亩，全部是今年新种的。”王胜强告诉记者，示范区按照“政府引导、财政扶持、公司运作、能人示范、合作联动、群众参与”的工作思路，采取“党支部+公司+基地+农户”四位一体发展模式，实行统一规划、统一管理、统一质量、统一销售，做到规模化种植、标准化管理。

在桑田不远处的蚕房中，一张张装满蚕茧的“方格簇”让农户牟定喜笑颜开：“这批养了3张蚕，大概能结出300多斤鲜茧。新茧后天就可以拆了，等收完茧，钱就可以进账了。”牟定告诉记者，他从2003年开始种桑养蚕，目前已经种了30亩桑树。如果天气好的话，一批蚕8天就能结茧，12天至13天钱就可以进账了。

“现在的蚕房面积约为160平方米，有点小了。今年，深圳援助我们建了个大蚕房，有300多平方米，预计今年6月就能投入使用。大蚕房内还配有自动化养蚕设备。搬过去后一年收益能达到20万元至30万元。”牟定说，“以前在外面务工挣的钱都不够用。自从养蚕后，感觉心里踏实多了。只要自己勤快点、多用心，种得多、养得多，挣得就多！”

“建立核心示范区的目的是让农户在此通过参与劳动接受培训，掌握种桑养蚕这门技术，最终达到让他们能够独立养蚕、发家致富的目的。”王胜强告诉记者，目前，核心示范区内有1100多户农户务工。在初期阶段，农户们依靠土地流转与劳务增加收入，务工费一天120元。按照规划，示范区每12亩桑田将划成一片，设置一个大蚕房，一年可供养50张蚕，收入在10万元左右，由县里免费提供桑蚕种苗和技术。待农户们掌握技术后，就由他们独立养殖。“农户们可从劳务、桑叶采摘、桑蚕养殖等多方面获得稳定的收入。”

核心示范区负责人聘请了广西蚕业总站的技术专家做长期技术顾问，为农户免费提供从小蚕至蚕茧一条龙的技术指导与培训。外聘专家白景彰告诉记者，猴场村这片区域属于典型的大石山区，平均海拔1210米，很适合种桑养蚕。桑树的抗病性好、耐旱、抗灾害能力较强。这里养出来的蚕茧质量非常好，可以达到6A级别，属于顶级蚕丝，因此产业附加值很高。猴场村石漠化山区桑蚕高产示范基地如今已成为当地一张亮丽的名片。

王胜强告诉记者，今年受新冠肺炎疫情影响，桑蚕养殖的计划落后于往年。到8月份才能养出第一批蚕，全年可养3批蚕，一年收益将达600万元。到明年，核心示范区3000亩桑田可养1.2万张蚕，一张蚕预计可产100多斤鲜茧。鲜茧最低保护收购价是每斤20.5元，行情好的时候能达到每斤28元至29元，那么，1.2万张蚕仅鲜茧产值就可达到4000万元左右。

“为增强农户们的养殖信心，鲜茧由县龙头企业保价回收。”王胜强介绍，“当鲜茧价格低于市场价时，就启动保护价收购机制，高于市场价时则按市场价回收，以此可以大大增强蚕茧的抗风险能力，也保障了蚕农的收益和利益。鲜茧回收后由县加工厂制成半成品丝，再发往江浙等地制成丝绸和服装。”

广西百色市隆林各族自治县克长乡猴场村农户牟定在介绍桑蚕养殖情况。 本报记者 杨阳腾摄

新疆温宿县塔格拉克村：

好风景助牧民致富

本报记者 马呈忠

夏日，走进天山脚下的新疆温宿县塔格拉克村，仿佛置身于水墨画中。远处，冰雪覆盖的托木尔峰巍峨雄壮，近处，森林草原苍翠欲滴，一座座特色民宿镶嵌其中，充满诗意。

因地处南疆偏远山区，以牧业为主的塔格拉克村贫困率比较高。“如今，脱贫牧民用好风景打造致富好前景的积极性很高。”温宿文化广播电视和旅游局局长杨寒说。

塔格拉克村所在的天山托木尔平台子景区距离阿克苏市区仅1小时车程。以前景区创收主要靠门票。牧民提供骑马、售卖商品等初级旅游服务，增收空间有限。

随着阿克苏地区全域旅游建设步伐加快，当地依托平台子景区建设，将塔格拉克村打造为乡村旅游示范点，通过政府引导、企业投入、牧民参与的方式，激活乡村发展能力。

据了解，温宿县政府和阿克苏地区文旅集团投入1600多万元，以村景融合发展模式，对塔格拉克村村容村貌、乡村道路等基础设施进行了升级改造。利用山谷间的房屋、河流、林草等资源，招商引资3500多万元，植入的滑雪场、彩虹滑道、特色民宿、漂流等旅游项目，已成为当地牧民新的增收点。

“不怕投钱，就怕牧民参与度不高。”阿克苏地区文旅集团相关负责人张辉说，利用技能培训、培育致富带头人等方式，当地通过抓“两头”——村干部和贫困户，不断激发处于中间段的牧民参与旅游业的积极性。目前，当地已有150名牧民参与到旅游业中。

走进32岁的阿孜古丽·尼亚孜家，院内绿草清新，特色民宿干净整洁，利用废旧木头装饰外墙的厨房里，民族特色美食香气扑鼻。

阿孜古丽一家四口原本以放牧为生，后来住进了县里统一建设的牧民安居房。“退牧还草政策能享受到2021年。现在端上旅游金饭碗，致富不愁了。”去年，阿孜古丽·尼亚孜将牧民安居房以10年7.5万元的价格租赁出去经营特色民宿。

“没想到废旧木头还能变身民宿墙体装饰和桌椅，真是太漂亮了。现在，我在民宿上班，每月有3000元收入，还能学会经营民宿的方法。”看着焕然一新的民宿小院，为客人准备拌面的阿孜古丽干得更起劲了。

“塔格拉克村背靠天山，旅游资源丰富，是游新疆的好地方。”在喀什和阿克苏等地经商的梁智华看好当地旅游发展前景，在村里租赁两套农家小院改为特色民宿，投入170万元建设游泳池、玻璃栈道等设施提升游客体验。“全部完工后可带动20多人就业。”梁智华说。

去年，天山托木尔平台子景区升级为国家3A级景区。从2019年5月至今，吸引游客30万人次，收入800万元。今年“五一”假期，景区日接待游客2000多人次，同比增长近30%。

海南乐东黎族自治县：

黎家风情吸引各方游客

本报记者 潘世鹏 通讯员 阳江华

如何将乡村旅游做出特色，带动百姓增收致富？海南省乐东黎族自治县充分挖掘自身特色，打出推介活动“组合拳”、下好市场竞争“先手棋”，吸引各地游客纷至沓来。

前不久，以“鹿鸣西黎·醉美乡村”为主题的旅游消费扶贫大卖场与朝乐乡村旅游干线推介活动在乐东大安镇西黎村村委会广场举行。活动邀请了全镇各村的农户及商家，展销农副产品及特色美食。在旅游推介环节中，当地村民还与游客共同参与了文娱活动。“不敢相信在村里都能有这样的集市，能够购买到当地各种原生态特色产品。”游客刘先生说。

大安镇是黎族同胞聚集的山区镇。这里盛产粮、胶、瓜菜、淡水鱼、禽畜等具有地方特色的农畜产品，拥有丰富的水系资源，民风淳朴，富有黎家风情，民族传统文化自成一派，黎族居民的剪纸作品曾多次在国内外剪纸比赛中获奖，因此，这里素有“中国民间剪纸艺术之乡”称号。近年来，乐东县大打民俗牌、特色牌，让地方民俗文化产品成为游客争相抢购的产品。乐东县委有关负责人表示：“我们以活动为抓手，动员社会力量参与旅游消费扶贫，有效帮助贫困地区搭建农特产品销售渠道，以后每月的第二个周六在西黎村都会举行这样的活动。”

记者看到，“鹿鸣西黎”主题民宿、咖啡屋、农产品采摘体验园和黎族文化传承馆、特色民族舞蹈等旅游项目，受到了来自不同地方游客的欢迎。“游客既可以租借自行车，沿着乡村小路骑行，又可以体验大棚果蔬采摘，还可以购买生态农产品。”西黎村驻村第一书记刘奈妤说。

据了解，以西黎村为示范点，乐东正以“集体抱团+共享农庄+乡村旅游”新模式，汇聚各方旅游资源，打造乐东全域旅游新格局，让具有黎家风情的美丽乡村成为广大游客慕名而来的“打卡”地。

乡村发展新元素

解决“卖难”有新抓手——

2年建100个电商示范县

本报记者 吉蕾蕾

日前，农业农村部下发《关于开展“互联网+”农产品出村进城工程试点工作的通知》，计划在2年内建成100个示范县，实现农产品出村进城便捷、顺畅、高效。这意味着，农产品生产、加工、储运和销售等环节加速互联网化的序幕正式拉开。

近年来，农产品电商特别是生鲜农产品连续多年以高于电商整体增速快速增长，成为电子商务发展新的增长点，在促进农产品产销衔接、推动农业转型升级、助力农民脱贫增收等方面，发挥了显著作用。

商务部研究院发布的《2019中国电商兴农发展报告》显示，在各大电商平台的推动下，2019年我国农产品网络零售额不断增长，2019年上半年实现1873.6亿元的网络销售额，增速达到25.3%，高于全国网上零售额增速7.5个百分点。

可以说，曾经农产品只是电商促销的一部分，如今已经成为主流品类。据拼多多《2019年农产品上行发展报告》显示，拼多多2019年农产品电商销售额达到1364亿元，同比上涨109%。特别是今年新冠肺炎疫情发生后，拼多多等电商平台推出了“抗疫助农”活动，有效地促进了农产品产销衔接，解决了农产品“卖难”问题。截至4月30日，“抗疫助农”活动成交订单量超过1.1亿单，售出农产品累计超过7亿斤。

农业农村部市场与信息化司司长唐珂认为，产销信息不对称是农产品“卖难”的核心症结。农产品电商之所以能高速发展，源于建立了一条有效匹配农产品供需的高速路，化解了产销信息不对称难题，实现了产销顺畅对接。

记者了解到，此次“互联网+”农产品出村进城工程试点的重点，就是贫困地区和特色农产品优势区。拼多多新农业农村研究院常务副院长韩东原说，今年是脱贫攻坚决战决胜之年，早在今年春节前，拼多多就派出工作组前往云南、四川、新疆、陕西、山西、黑龙江、山东、广西、福建、河南、浙江等省区调研，重点围绕“三区三州”和优势农业区，遴选试点县市。

“深度贫困区正成为农产品电商发展的‘富矿’。”中国人民大学中国扶贫研究院院长汪三贵认为，近年来，在一些电商平台上涌现出了一大批“网红”农产品，比如会理石榴、北流百香果、叶城核桃等。2019年底，仅拼多多平台注册地为“三区三州”地区的商家数量就达到15.7万家，年订单总额47.97亿元，分别较2018年增长540%和413%。

值得关注的是，解决“卖难”后，进一步“卖好”才是关键。“打造优质特色农产品供应链，是此次‘互联网+’农产品出村进城工程试点工作的重头戏。”唐珂表示，农产品大流通新格局正在构建，农产品产销对接的形式，除向电子商务等无形市场发展外，还要向保障数量与质量并重转变。

据了解，试点工作还将推动形成一批新型物流枢纽，配备预冷、低温分拣加工、冷藏运输等冷链设施设备，集中实现网销农产品商品化处理、品控分拣、打包配送、统配统送等功能。

此外，针对农产品形成品牌难等问题，农业农村部明确要求，积极培育塑强区域公用品牌，通过全网营销体系进行县域农产品整合销售。业内专家表示，“互联网+”带来的产业升级，将推动农民与城市居民的消费升级：让城里人吃上更新鲜的农产品，帮助农民买得起高性价比的工业品。

盱眙小龙虾“游”向海外

本报记者 顾 阳

眼下，正是各地小龙虾大量上市的季节，在扩大消费、点亮“夜间经济”的背景下，小龙虾当仁不让地成为消费市场的“流量担当”。

在江苏淮安，盱眙龙虾已成为当地的百亿级支柱产业、富民产业。在不断满足国内消费的基础上，当地还走出了一条特色化、产业化、品牌化的发展之路。

盱眙县龙虾养殖面积达到83.5万亩，年产量超8万吨。近年来，淮安海关陆续完成盱眙小龙虾注册登记养殖基地近万亩，龙虾仁、调味虾及速冻整虾等各类加工企业备案登记18家，围绕海关总署出口农产品安全卫生项目监控及水生动物疫情疫病监测开展近百个项目的检测，确保盱眙小龙虾养殖生产的质量安全。

在盱眙泗州城农业开发有限公司仓库内，记者看到，工作人员正在紧张装箱打包1200件真空包装龙虾，准备发往澳大利亚。

近年来，该公司借助电子商务平台开展线上销售，销售额连年攀升。公司销售总监廉孜强说，下一步他们将依托淮安跨境电商综试区的优势，通过大力发展线上业务，进一步拓展海外市场。

为帮助小龙虾走出国门，淮安海关多次调研走访，掌握企业发展情况、出口意向与面临困难，主动对接、帮助并指导企业优化养殖环境、强化投入品控制、完善技术规范、制定自检自控措施，使企业在硬件设施和软件管理上进一步符合出口备案要求。

在获知企业出口需求后，淮安海关在第一时间开展风险分析，搜集研究进口国食品安全质量要求，有针对性地加强送样检测，合格后及时出具官方证书，为龙虾出口保驾护航。目前，盱眙龙虾已成功销往东南亚、加拿大及澳大利亚等地，去年实现冷冻加工小龙虾年出口129吨，货值90余万美元。

近年来，盱眙龙虾产业发展面临着较为突出的失衡现象：第三产业产值比例高达50%，第二产业仅占8%。

对此，淮安海关组织专业人员专题研究，有针对性地提出加强出口基地建设、推进龙虾一二三产融合发展、加快线上线下融合力度等建议。在各方共同努力下，盱眙龙虾产业已从最初的“捕捞+餐饮”模式，发展成为集养殖、加工、餐饮、冷链物流等为一体的完整产业链。

在盱眙龙虾产业集团龙虾加工车间，经过精选、清洗、消毒、包装等程序后，一袋袋真空包装的盱眙龙虾从流水线上源源不断输出。“这里是清洗池，然后自动运输、蒸煮，再进行不同口味的加工……”工厂负责人蔡浩存说，目前工厂共有3条自动化生产线，实现了龙虾深加工规模化、标准化。

本版编辑 陈 郁 周颖一