

提升城市应对强降雨能力 走进特色产业之都

城市杂谈

关键时期，多地遭遇强降雨，一些城市出现内涝，给群众生命财产安全带来威胁。城市内涝，尽管有雨量、雨期长、短时集中降雨等自然原因，但也暴露出不少城市在防汛治涝方面存在明显短板。为此，应树立底线思维，立足长远，多管齐下提升城市内涝风险防范应对能力，让城市在暴雨面前更具韧性。

近年来，我国城市化进程取得显著成就，但也存在短板弱项。城市发展不仅要建高楼大厦，也要注重保留好山川风貌，顺应自然。然而，有的城市在发展过程中，阻断水系、河道“变瘦”、围湖造陆等问题时有发生，导致一旦遭遇暴雨，水流不畅、难以及时排出，城市内涝严重。不少城市周边缺少配套的蓄滞洪区，导致洪水无处可去，城市抵御洪灾的能力大大减弱。

同时，有的城市排水系统建设标准不高。在城市发展进程中，重地上、轻地下的问题一直存在。作为地下工程的排水系统，不像地上工程一目了然，一些城市排水管网欠账较多，管道老化、排水标准较低。每年夏季，“城中看海”现象无不暴露出城市排水系统的薄弱。由于城市建成区面积大，对现有排水管网进行大范围更新投资巨大，导致一些城市排水系统更新升级缓慢。

暴雨等极端天气历来是城市的重大威胁，防汛事关群众安危。告别“城中看海”，不能只是民心所向，而要落在实际行动中。尽管存在一些现实困难，但只有积极行动起来才能早日改变现状。当前，我国大力推进城市更新，城市水系的畅通、排水设施的提档升级应该成为城市更新的重要方面，需加大投资力度。

加强城市水利基础设施建设，进一步疏浚城市河道，完善城市水系，将城市内河与自然江河湖泊进行连通，实现雨水的快速排出。针对未被大面积开发的低洼地区，可以建设人工湖，增强城市蓄滞水的能力。在重点城市周边地区，要强化蓄滞洪区建设，给洪水留空间、留出路，提升区域整体防御洪水能力。

推进重点城市、重点易涝地区地下排水管道改造提升，提升城市应对极端暴雨洪涝的能力和韧性。对于地下商超、停车场、人防工程、地铁等地下空间，开展风险排查，增设抽水泵站等设备设施，提升排水防涝标准。此外，城市发展过程中，大力推进海绵城市建设，注重建设城市绿地、保护城市湿地，构建“蓄排结合”的城市排水防涝体系。

提升城市防汛能力，不可能一蹴而就。要坚持不懈抓落实，统筹推进地上、地下防汛基础设施建设，真正把资金用在刀刃上。同时，要强化数字赋能，建立健全城市灾害预报预警体系，用数字化手段全面掌握城市降水、排水系统运行、道路积水等情况，提升城市防汛的智能化水平，让城市更加安全、宜居、智慧。

吴浩

雅安造”鱼子酱出山记

日前，记者在四川省雅安市天全县思经镇团结村天全水产现代农业园区鲟鱼养殖基地采访，只见池塘里的鱼群怡然畅游，翻动起阵阵水波。在离此地5分钟车程的四川润兆渔业有限公司鱼子酱加工车间，经过分离鱼籽、装罐等17道工序，一盒盒享有“黑色黄金”美誉的鱼子酱看得人垂涎欲滴。

雅安位于四川盆地西缘、邛崃山东麓，跨四川盆地和青藏高原两大地形区。近年来，当地坚持绿色发展理念，依托生态优势，大力发展冷水鱼产业，成功将资源优势转化为生态特色产业优势。2023年，雅安市生产加工鱼子酱60吨，全球60%的鱼子酱产自中国，而雅安的产量位居西部第一、全国第二，每100克鱼子酱就有14克产自雅安，占全球市场份额超14%。“雅安造”鱼子酱从西南深山走出，远销30多个国家和地区。

好山好水养好鱼

如何养出一条好鱼？有人把鲟鱼养殖形容为一项具有挑战性和高经济附加值的工作。

首先，养殖鲟鱼离不开优质和清洁的水源，且对水温、溶氧量等有严格要求。其次，因为鲟鱼的消化系统不能有效分解植物蛋白，其饲料配方也较为复杂。能够产出鱼子酱的鲟鱼养殖周期通常为8年至15年，年份长短决定着鱼子酱的质量，全过程科学养殖、疫病防治工作容不得半点闪失。

较为严苛的养殖标准与较长的养殖周期是鱼子酱价格上涨船高的重要原因。此外，市场需求持续走高是鱼子酱价格昂贵的另一个原因。“上世纪六七十年代，全球鱼子酱的销量峰值接近2000吨，后因野生捕捞被禁止，2023年产量只有480吨，缺口非常大。”四川卡露伽科技发展有限公司副总经理邵辉告诉记者。

有研究机构预测，2030年全球鱼子酱市场规模将达到8.17亿美元，而2023年这一数据约为4.02亿美元。面对挑战与机遇并存的局面，雅安有明显的优势。“雅安有着独特的冷水资源优势，且有多年养殖冷水鱼的历史，当地政府、企业对发展包括鲟鱼在内的冷水鱼养殖产业做了很多工作。”四川农业大学动物科技学院水产养殖系主任陈德芳说。

雅安的鲟鱼养殖主要集中在天全、荣经两县，二郎山的高山冰雪融水为鲟鱼养殖提



2023年 四川雅安市加工鱼子酱 60吨 全球60%的鱼子酱产自中国 雅安鱼子酱产量位居西部第一、全国第二

供了优良的生态环境。雅安出境断面水质已经连续2年在国家重点生态功能区县域生态环境质量监测与测评结果中，在四川排名第一，当地森林覆盖率达69.42%。

早在2014年，当地政府就出台了《关于进一步推进特色冷水鱼产业发展的意见》，明确了大力发展冷水鱼产业的方向。在鱼子酱还没有“出圈”以前，以齐口裂腹鱼和重口裂腹鱼为代表的“雅鱼”已经作为地方品牌美食，有了一定的知名度。

既有冷水鱼，又不只有冷水鱼。《雅安市冷水鱼产业发展规划(2020年—2030年)》(修编版)进一步明确，雅安将构建以打造鱼子酱品牌为核心，打造雅鱼、鲟鱼品牌为支撑的雅安冷水鱼“一体两翼”品牌矩阵，进一步巩固雅安鱼子酱和冷水鱼产业在全国的领先地位。

有政策，也有执行政策的魄力和行动。为了顺利引进杭州千岛湖鲜龙科技股份有限公司，荣经县曾提供约6000万元配套资金修建拦水坝，将洁净清冽的水源引入鲟鱼养殖基地。

“共享鱼池”价值升

“3年前，我与四川卡露伽科技发展有限公司建立了合作关系，先后为公司提供了将近3万斤养殖周期近3年的鲟鱼。”杨勇是四川省成都市蒲江县的一名鲟鱼养殖户，他告诉记者，订单式养殖的技术标准更高，公司每斤鲟鱼的收购价比市场价高出近2元。

2021年，第一罐国产鱼子酱的生产企业——杭州千岛湖鲜龙科技股份有限公司出资5亿元，在荣经县五宪镇成立了四川卡露伽科技发展有限公司，从事鲟鱼养殖和鱼子酱生产加工。“公司规划建设养殖和加工两个园区，总占地面积约270亩，预计在2026年全面建成后，鱼子酱加工年产能将达到220吨，年产值可突破6亿元。”邵辉说。

今年4月，公司与荣经县五宪镇阳春坝村举行了集体经济扶持项目签约仪式。项目将通过企业建设、村集体参与的形式共同打造3个“共享鱼池”，预计每年为村集体经济带来约20万元的固定收益。

而在天全县，“共享鱼池”模式已经十分成熟。“从2020年开始，思经镇带动18个村与企业共建‘共享鱼池’，共享发展红利。”天全县思经镇党委副书记梁红川告诉记者，当地习惯用“一池生三金”来形容“共享鱼池”带来的收益。其一是流转土地收租金，企业流转农户的土地用于冷水鱼养殖，农户每年每亩可收取租金1200元左右。其二是共建鱼池分股金，村民、村集体与龙头企业三方共同投资，建设标准化“共享鱼池”，由企业进行管理，通过“6%保底分红+利润二次分红”的方式进行利润分配。其三是共养鲟鱼挣薪金，100余名当地村民通过在园区务工，人均月收入近5000元。2023年，思经镇18个村集体经济组织通过股金、薪金、租金“三金”模式获益111.8万元。

“2年前，我从成都回到家乡，来到润兆渔业成为一名技术工人，工资待遇我很满意，乡亲们有的在企业务工，有的自己养殖鲟鱼，还有不少人吃上了‘旅游饭’，团结村因为鱼子酱产业的发展变富、变美，欣欣向

荣。”四川润兆渔业有限公司员工卢佳瑶告诉记者。

销路销量齐打开

鲟鱼鱼子酱加工业的发展，助力雅安实现了水产加工业零的突破。“突破就像爬坡过坎，产业发展升级而上意味着技术的迭代，品牌知名度的提高意味着要以更严格的要求守住品质关，确保国际市场份额稳中有进，国内市场份额不断提高。”四川润兆渔业有限公司董事长助理曾炳瑞说。

陈德芳告诉记者，四川农业大学动物科技学院水产养殖系早在2006年就通过安排学生到企业实习的方式与润兆渔业建立了合作关系。“我们与企业长期合作，开展了多项技术攻关，包括良种培育、疾病防控等多个方面，其中‘鲟鱼高效健康养殖及鱼子酱加工技术创新与应用’项目成果在2020年获得了四川省科技进步奖二等奖。”陈德芳说。

在雅安人看来，今年年初鱼子酱“回礼”哈尔滨引发的网络热度是机遇，抓住机遇持续打开鱼子酱的销路、提升销量更为重要。2023年，天全县鱼子酱产量60吨，加工鱼肉332吨，共计产值1.392亿元。其中，出口鱼子酱45吨，鱼子酱及附属产品实现出口创汇1368万美元。

除了欧美等国家的市场份额在提高外，近年来日本、马来西亚等新兴市场也有不错表现，我们更希望能打开国内市场，让鱼子酱从曾经的奢侈品逐渐走向大众餐桌。”曾炳瑞以10年鱼龄的西伯利亚鲟鱼子酱举例，现在一小盒10克的售价在100元左右，可以作为牛排、烤鸭等美食的最佳搭档。

在陈德芳看来，“站”在网络风口的鱼子酱等热度退去后很容易被人们遗忘，国内市场要迎来转机还需要一段时间的培育。“一方面，企业要继续把控品质，通过营销和宣传打开销路，另一方面，还要多关注消费者的需求，比如更多研发与鱼子酱相关的食品，与中餐厅联名开发菜品等。”陈德芳说。

当前，雅安已委托相关企业申报注册“天府鱼子酱”区域公用品牌，让“雅安造”鱼子酱具有更清晰的辨识度。下一步，雅安将以建设天府鱼子酱产业集群为抓手，增强县域间功能协调，构建从池塘到餐桌的全产业链，力争到2030年实现鱼子酱产量、加工量均居全国第一位，将雅安打造成世界鱼子酱之都。



7月23日，货轮在山东港口烟台港莱港区装载货物。今年1月份至6月份，山东港口烟台港货物吞吐量同比增长6.3%达2.29亿吨，创历史新高。唐克摄(中经视觉)

安徽省太湖县搭建农村电商网络体系——

土特产卖出好价钱

本报记者 梁睿

近年来，电商成为连接城乡经济、促进农村发展的重要桥梁。通过电商平台，地处皖南山区的安徽省太湖县特色农产品找到了更广阔的市场，有效推动了当地产业升级、农民增收。

近日，记者走进太湖县八百里牧业发展有限公司小黄牛养殖基地，绿草地上，一群黄牛正在悠闲吃草。太湖县野生牧草资源丰富，为大别山小黄牛生长提供了良好环境。“我们以‘公司+村级集体+农户’的方式，实现小黄牛繁育、养殖、牛肉加工、销售及青贮饲料种植加工产业一体化。”该公司总经理鲁文兵说，目前公司自主养殖小黄牛2000余头，与农户合作放养2800余头，带动农户增收7000万元以上。

鲁文兵说，以往黄牛肉销售多依赖于线下交易，存在信息不对称等问题，也制约了生鲜农产品销售半径。随着电商平台的崛起，他们找到了新突破口，通过线上交易，当地特色大别山小黄牛肉走上了北京、上海、合肥等大城市居民餐桌。

电商平台不仅让当地的特色农产品走出深

山，还卖出了好价钱。“安庆六白猪是当地特色猪种，我们养殖的有机六白猪肉在电商平台上的售价是普通猪肉价格的3倍到4倍。”安徽省花亭湖绿色食品开发有限公司负责人程其发说。有着同样感受的还有太湖县花亭湖渔场负责人蔡宗海。“花亭湖鳊鱼采用‘人放天养’模式，品质不输千岛湖鳊鱼，但以前价格只有8元左右一斤，现在在电商平台的助力下，价格卖到18元一斤，供不应求。”蔡宗海告诉记者。

太湖九个挑夫电子商务有限公司是当地一家头部电商平台。该公司负责人占丽达大学毕业后一直在外打拼，2016年，她返乡创业，组建团队建设太湖县“互联网+创新创业”基地，带领团队搭建太湖县农村电商网络体系，培育本土电商数字技术人才和农产品品牌，着力推进“电商数字太湖”建设。

电商平台的发展也为当地青年提供了大量就业岗位。在安徽省太湖县小池镇天龙村，1992年出生的何大林因患先天性疾病，小学还没读完就

离开了校园。由于无法和正常人一样生活学习，他曾迷茫失落，对未来没有信心。2019年，太湖九个挑夫电子商务有限公司和太湖县电商公共服务中心了解到他的情况后，主动上门帮扶，设立了天龙村电商服务站，让他拥有了一家实体网络一体的电商服务站。自2020年天龙村电商服务站正式运营以来，线上线下年销售额均达30余万元。其中，每年线上销售额接近20万元，年快递收发量上万件。何大林也实现了自食其力的梦想。

“去年太湖县54个脱贫村站点实现脱贫农产品网上销售额712.3万元，120家村级电商服务站累计实现网上零售额2306.5万元，快递收发量44.5万余件。”太湖县商务局局长贺志君告诉记者，下一步太湖县将积极推进村级电商服务站建设，通过不断对接各类资源，完善服务支撑体系，充分发挥服务乡村关键节点作用，为乡村全面振兴赋能，促进农民增收，在打通服务群众“最后一公里”与帮助农产品上行“最初一公里”方面更好发挥作用。



江苏省兴化市海南镇刘泽村风景如画。作为江苏省特色田园乡村建设试点村庄，当地推进村容村貌整治，改善乡村生态环境，完善农村道路建设，打造生态宜居的和美乡村，持续提升群众获得感、幸福感。周社根摄(中经视觉)