

巴中市南江县是典型的山区县。如今,四通八达的农村公路犹如一条条玉带环绕山间——通达城乡、联村串户,铺就了美丽乡村致富路。

## 南江县“四好农村路”跑出乡村振兴加速度

南江县八庙镇燕山村,新修的生产便道直通农家院落和田间。

近年来,南江县交通运输局在县委、县政府的领导下,以“四好农村路”国、省示范县创建为抓手,主动担当作为,通过大力实施县乡道改造提升、美丽乡村旅游路、村道联网路、生命防护工程等一批交通民生项目,解决了群众出行“最后一公里”难题,改善了群众生产生活条件,为全县乡村振兴加速提质。今年2月,南江县成功获评“四好农村路”全国示范县称号。

### 条条“民心路” 打通乡村发展脉络

路,曾经是制约南江县经济发展和基础设施建设的短板。改善出行条件不仅是群众最期盼的民心工程,更是助力南江县乡村振兴发展的有力支撑。

“我们村以前只有一条乡道水泥路。”南江县八庙镇燕山村村民称,以前村里道路硬化率低,大家很少到街上赶集,如今不仅农村道路进村入户,还开通了农村客运,出行变得十分方便。

十多年前,燕山村村口泥泞的土路是村民出行的唯一选择。当地

启动“四好农村路”全国示范县建设以来,燕山村抓住机遇,把农村公路建设当作村里的“头号工程”大力建设,就连田间都修通了生产便道,原来坑坑洼洼的砂石路升级为四级标准的沥青路,村民们实打实享受到了交通便利的幸福。

关门镇长田坎村蒲家山极其边远,当地的村民曾过着肩挑背磨的苦日子。如今,一条4.5米宽的产业路修通了,还是几个村的联网络。“我做梦都想我们梁上通公路,以为这辈子莫指望了,没想到现在通了这么宽的一条水泥路。”八十多岁的老人蒲明义高兴不已,“往年高山的樱桃卖不出去,现在城里人开车自己来摘,15元一斤,今年我家三棵樱桃就卖了3000多元。”

“路一通,日子也就通泰了。”下两镇东垭村茶叶种植大户林国民称,他家种植了100余亩茶叶,自己还在加工销售。自从一条规范产业路贯通茶山之后,几千亩的茶山“活”了,家家户户的茶叶卖上了好价钱,仅自家每年生产加工销售茶叶纯收入就近20万元。

产业发展在哪里,路就通到哪里。就这样,“产业路”覆盖了全县所



南江县赤溪镇蒲坪村宽阔的村道公路与农家院落、美丽田园交织。

有乡镇。“构建村村通达的农村路网,说起来容易做起来难。”南江县交通运输局局长石忠说。面对政府投入严重不足的客观现实,南江县坚持“修脱贫摘帽最紧迫的路、修群众出行最期盼的路、修产业发展最需要的路”原则,充分发挥政府主导职能,引导群众参与决策,确保了农村公路建设项目顺利落地实施。建设中,南江县抓住召开村民大会、群众院户会、乡友恳谈会、春节团拜会等契机,发动受益群众、在外创业成功人士、热心乡贤捐资修路;积极争取帮扶单位、县域企业出资援建。目前,全县共捐资4.2亿元用于农村公路建设。

不仅如此,南江县还以乡村客运“金通工程”为载体,同步开行赶场车、学生车、健康车等个性化定制服务,当前已建成等级客运站45个、乡村客运招呼站(牌)621个,开通客运线路127条。截至2021年底,南江县通车里程6251.4公里,其中农村公路通车里程5777公里。一条条“民心路”相继建成,不仅让南江县群众享受到通畅、整洁、安全的出行环境,更

为乡村振兴发展打通了脉络。

### 路兴百业兴 加速乡村振兴步伐

路兴,百业兴。目前,南江县正在逐步形成生态乡村、富裕乡村、活力乡村的美丽画卷:农家乐、民宿、采摘观光园不断兴起,乡村充满勃勃生机,绿水青山源源不断地转化为金山银山。

近年来,南江县围绕“交通+旅游”“交通+产业”“交通+新村”目标,成功助推南江黄羊、富硒茶、金银花等特色产业和光雾山国家AAAAA级旅游景区、“天府旅游名县”创建工作,特色产业和生态旅游成为农民增收的重要支撑。

在赤溪镇西厢村,前来打卡的游客络绎不绝。西厢村2020年入选中国美丽乡村乡村,第二批全国乡村旅游示范村、四川省首批省级乡村文化振兴样板村,每年接待游客10万余人次,人均增收8000多元。最早在村里开办农家乐的村民岳俊平告诉记者,“我们家每年接待游客用餐500

多桌,纯收入十多万元。这里以前封闭落后,自从我们村里通了路,来这里看‘千年金丝楠木’‘岳氏古牌坊’的游客越来越多。”如今,西厢村已联通了国家AAAA级乡村旅游景区的七彩长滩醉美玉湖旅游景区、云顶茶乡、光雾山国家AAAAA级旅游景区的旅游环线,正在积极创建“天府旅游名村”。“自从建了‘四好农村路’,我们不比城里差,日子也过得越来越好了。”岳俊平感慨道。

道畅人聚兴百业。“四好农村路”的建设不仅聚起了人气、财气,更聚起了民心。目前,南江县新建和改造旅游公路680余公里,建成特色产业路1200公里。一路美景一路行,一幅“车

在路上行,人在画中游”的醉人画卷跃然呈现。

“实现乡村振兴,交通必须先行。我们以建成一条农村公路、繁荣一方城乡经济、美化一片乡村环境的思路,建设新时期的‘四好农村路’。”南江县交通运输局相关负责人表示,下一步,将根据产业结构、区域特色、文化主题、发展导向等要素,推动农村公路建设与环境、经济、文化的融合发展,真正把“四好农村路”建成广大人民群众的幸福路、致富路、幸福路,为全县乡村振兴加油提速。

(本报记者 杨永忠/文 本报通讯员 肖定怀/图)



与农田交织的农村公路

## 一线故事 YI XIAN GU SHI

### 余江洪: 坚守初心,搭建藤椒增收路

近日,2021年全国文化科技卫生“三下乡”活动示范项目、优秀团队、服务标兵名单公布。眉山市洪雅县藤椒协会高级农技师余江洪获评2021年全国文化科技卫生“三下乡”活动服务标兵。

洪雅县是藤椒的盛产地,藤椒的产量关系着椒农的生计。作为一名科技工作者,二十多年来,余江洪立足岗位服务社会,全心全意致力于藤椒科学化种植、培育和推广,在助力脱贫致富和通往乡村振兴的道路上不忘初心、砥砺前行,为大大椒农带来了增收致富的希望。

在洪雅县科协的指导帮助下,余江洪平均每年在全县免费开展藤椒种植技术培训10余期,服务600余人次,深入基地及农户实地指导50余次,协助椒农销售藤椒鲜果100余万公斤左右;通过七年潜心研究,他与四川省林科院研究团队共同撰写了《藤椒栽培管理技术》书籍作为技术培训教材,自费印制了1.2万册,免费发放给椒农学习。

2018年,余江洪建立了洪雅藤椒四川种植群,免费为椒农提供网上技术指导,有时半夜两三点还在回复椒农咨询。藤椒种植户杨德坤说:“我们一开始种藤椒时技术上不标准,产量不是很高。经过余老师指导后,藤椒产量提高了30%,现在亩产量可以达到1000公斤左右,非常感谢余老师对我们的关心和帮助。”

余江洪不遗余力地付出不仅积极促进了全县藤椒产业发展,还辐射带动了丹棱、仁寿及雅安、乐山等

周边市、县发展藤椒种植,他也因过硬的种植技术成为了眉山市乃至四川小有名气的藤椒专家。

在当地,余江洪免费指导着3户藤椒种植科技示范户,示范户再带动周围椒农按标准操作,发挥充分发挥了示范引领作用。在此基础上,余江洪配合县科协制作“跟着余叔种藤椒”“椒农难题我来帮——现场指导案例”等系列小视频20余个,用农户喜闻乐见的方式在“洪雅科技”官方抖音、视频号等平台展现,让农户可以随时学、反复练,解决了椒农在培训会上没听懂、没弄懂的尴尬。近期,余江洪还在“天府科技云”平台开通“洪雅藤椒技术传播工作室”,发布科技所能,提供免费技术支持,精准服务广大藤椒种植户。

余江洪的无私奉献,赢得了干部群众的一致好评。余江洪先后被授予全国科普惠农兴村带头人、四川省农技协30年工作先进个人、四川省优秀科技特派员、眉山市劳动模范、眉山市青年创业导师、洪雅县优秀共产党员、洪雅县优秀科技工作者等殊荣。

从干一行到爱一行,钻一行,余江洪始终坚守初心,以一位党员的标准严格要求自己,将一生所学向椒农倾囊相授,让更多的人依靠藤椒走向致富之路。

(本报记者 苏文保)

## 6元一根“新东方”玉米,农民能赚多少?

■ 李竟涵 侯馨远

### 振兴论坛

“我就买个玉米,你给我讲哭了。”最近,新东方农产品直播带货视频冲上网络热搜,直播间销量和公司股价也在短时间内大涨。但热烈点赞声中,也有网友质疑其直播间“一根玉米6元钱”太贵,带货农产品价格普遍较高。对此,前新东方老师、主播董宇辉回应说,“谷贱伤农”,一个东西如果彻底没有利润,那么农村种地的人就会越来越少,所以价格不能太低。

一根玉米卖6元钱贵吗?其实如果玉米质量真如直播间所说,这个价格一点也不贵。新东方直播间卖的是鲜食玉米,目前市场上不少该品类产品都能卖到这个价格。和省心省力耐储运的大田玉米不同,种鲜食玉米在土地、人工、种子和化肥等方面都需要更高的成本投入。玉米成熟后,为避免糖分衰退影响口感,还必须做好保鲜、更快地卖出去,这就需要包装、物流和营销方面增加投入。为打造品牌,一些鲜食

玉米还经过了绿色、有机等认证,这些环节也都需要真金白银的投入。而为了保证品质和口感增加的投入,最后往往会分摊到每一根玉米的价格上。这样一算,似乎6元钱的价格也还能接受。尤其是新东方从教培行业离场后,选择农产品直播带货赛道,又能意识到“谷贱伤农”的问题,因此有网友表示,愿意为这个“有情怀”的故事买单。

不过,冷静下来想想,总感觉这个故事少了关键一环,那就是,玉米价格高了,农民或者说农业生产者能多赚钱吗?多赚了多少钱?谈这个话题并不是要质疑新东方什么,但主播的这一番回应确实引人深思,很有现实意义。因为,直播间里卖的玉米也好,其他农产品也罢,都不是天上掉下来的,而是农民种出来、养出来的。农民作为最前端的环节,如果劳动价值得不到体现、赚不到钱,从而不愿意种、不愿意养了,那么产业链下游的消费者和企业的利益都将受到影响,再动人的故事也难讲得长久。

近年来,随着人们生活水平的提高,越来越多的消费者不仅满足

于吃饱,还要吃好,要吃出健康、吃出特色,因而有了更多元更高端的消费需求。但是与市场上优质农产品的稀缺相反,农民生产优质农产品的积极性其实并不高。其中一个很重要的原因就是董宇辉所说的“谷贱伤农”——很多时候农产品优质并不一定能实现优价。一方面是因为,与各项标准严格、功能明晰的优质工业品相比,优质农产品的价值不易衡量与外显,客观上制约其价格的提高。而且目前一些优质农产品在品牌打造、营销创新等方面还存在短板,好品质尚未形成市场竞争力,也导致好货难卖好价。另一方面,在传统的产销格局下,由于中间环节过多,利益分配机制不合理,导致生产环节的收益明显偏低,农民在产业链条中始终处于弱势地位,即便在终端市场上因为各种成熟的运作和营销实现了“优质优价”,但是农民往往分到的都是最小的一块“蛋糕”。

电商直播带货等新营销形式的出现,在带动农产品销售方面起到了积极的作用,但同时,“打低价战”“低价倾销”也有愈演愈烈的趋势。在日常用品领域,很多直播界的头部主

播,虽然带货量惊人,但是低价策略和高坑位费下,同他们合作的不少商家却收益无几。农产品营销绝不能走这样的路子,也走不起。“一根玉米6元钱”不只是“值不值”的问题,也是“农民赚不赚钱”的问题。农产品直播业不能满足于把农民的货卖出去,还要让农民更多分享产业链上的利润,这才是农产品营销模式革命的意义所在。如果一种农产品营销模式只是企业和网红的盛宴,而不能更多惠及农民,那种模式的意义就十分有限。

新东方的入局,不仅在营销手段方面带来了新的风尚,也从价值观的引导上带来了积极的一面,由此给电商直播行业带来的激荡都是值得肯定和鼓励的。和工业品相比,农产品生产和销售的利益分配是一个更复杂的问题。这不仅是道算术题,更是需要平衡各方利益、不断尝试突破的综合题。我们期待着,“东方甄选”后续的故事可以讲得更圆满、更动人,也期待着,在农产品直播带货这一赛道上,能有更多革命性的探索和实践。

(据《农民日报》)