

《三峡之光》情境夜游成为我县旅游新晋打卡点



美丽的巫峡夜景。

本报讯 (记者 曾露 罗彬 文/图) 11月29日晚7时许,夜幕低垂,三艘别具特色的游船停靠在巫山旅游码头岸边,五彩斑斓的灯光将夜晚的江水照得波光粼粼。游客徐美琼被这迷人的夜色吸引,带着家人坐船体验了一次“夜游长江”。

船外,一束追光刺破黑夜,照射在江面上;船内,激昂的音乐伴随着舞蹈演员的演绎,将巫文化、神女文化、诗词、歌舞等交织在一起,给游客们带来别样的感受。“以前来巫山看红叶,就是白天看景,晚上休息。今年,听说巫山推出了旅游新项目,

所以也来体验一把,没想到夜间的巫山竟别有另一番韵味!”徐美琼表示。

有一首名叫《远方的客人请你留下来》的经典老歌,曾道出很多特色旅游地的心声。怎么能够让游客游玩一天时间,甚至晚上住下来,那就得在“白加黑”上全面发力,

才能留住游客。

为此,今年红叶节期间,巫山除传统景区旅游业外,重点推出大型长江情境夜游《三峡之光》,不少来巫山游玩的游客,白天赏红叶,晚上坐船游长江,体验不一样的旅游大餐,感受山水之城、江城巫山的独特魅力。

“《三峡之光》情境夜游是在保护长江上游生态保护屏障的基础上,开发出来的高颜值“生态夜游”,是我县继小三峡AAAAA级景区、巫峡·神女景区、巫山红叶之后的又一旅游新热点,能为游客带去更多不一样的旅游新体验,让夜间旅游成为刺激消费、拉动经济的重要引擎。”县旅发集团总经理王先锋说,《三峡之光》销售票价为:挂牌价238元/人,VIP298元/人;试运行价格,98元/人,VIP158元/人;巫山籍:50元/人,VIP88元/人。自本月27日运营以来,已接待游客3000余人,市场反响良好。

据了解,大型长江情境夜游《三峡之光》,是以巫山文化、三峡文化和长江文化为核心,以现代科技的光影手法为笔墨,借千年崖壁为画卷,携长江水为画笔,为巫山量身定制的“山水美景伴左右,文化大赏通天地”情境夜游,是长江流域独一无二的夜游新地标。



石院村:二十余户村民家门口领工资二十万元

本报记者 王忠虎 文/图

“胡立莲12000元、陈庆华7000元、龙伦宪3000元”……

12月1日,竹贤乡石院村村委会议室里,村民们有序排队,前来领取劳务工资。胡立莲手持一沓厚厚的红色钞票,脸上笑开了花。“这是我几十岁以来第一次拿这么多钱。并且还是在家门口务工挣的,谢谢合作社。”胡立莲高兴不已。当日,像胡立莲等20余户村民,在家门口共领到务工收入达21万元。

石院村民能在家门口挣钱,该村集体股份经济合作社功不可没。石院村幅员面积15.6平方公里,平均海拔1400米,森林覆盖率超过85%。该村距G42高速公路骡坪互通10公里,至大昌古镇、当阳大峡谷的旅游环线横贯全境,是“世界遗产地·巫山五里坡”的南大门,学习“下庄精神”的必经之地。石院不仅是全县乡村振兴重点村,也是重庆市乡村旅游重点村,交通便捷、区位优势、生态美好。全村6个社,246户744人。地理自然条件好,气候湿润,光照充足,土地肥沃,盛产烤烟、米大洋芋、蔬菜等优势特色农作物,发展农业产业有独特的优势。

今年以来,为实现产业兴旺,壮大村集体经济,助推乡村振兴,石院村成立了集体股份经济合作社。通过流转土地,按照500元/亩/年的价格,流转当地27户村民土地80亩,打造高山生态绿色蔬菜基地,种植辣椒、番茄、玉米等。确定1:2:7利润分配比例,即村集体占股10%、出地农户(除租金收入)占股20%、全体村民在还可以在剩余的70%盈利中,参与分红和发展村集体经济扩大再生产。同时盘活集体资产,充分利用村集体闲置房屋、废弃院落、农机农具等设施,用于村集体经济生产,起到“活血”作用。

起初,为解决石院村村集体发展资金短缺的问题,县财政发挥“输血”功能,拨付专项资金50万元,作为石院村创办实体、发展集体经济的启动资金。投资建设了云耕石院、村文化广场、乡村旅游接待中心、石院农夫集市。在石院村蔬菜基地旁边修建农产品仓库,以及农产品展示区,夯实石院村产业发展基础。

在发展高山生态绿色蔬菜产业时,为“造血”创收,将第一批流转的80亩土地,用来种植优质芜湖辣椒、二青条青椒、西红柿,并套种甜玉米。还大力发展乡村旅游,聘请贵州省建筑设计研究院,对全村进行高标准规划设计,引进重庆市巫山文化产业开发有限公司,对全村33幢民房进行改造升级,按照“公司+集体经济组织+农户”的模式,升级改造全村12幢土木结构房屋,打造高端民宿产业。

为达到“补血”的目的,石院村在大力发展村集体经济的同时,培育以村支两委干部为核心的新型人才队伍,在集体经济组织中,村干部作为主要力量参与管理、生产经营、销售推广。同时吸纳部分农村务农青年、返乡农民工,加入村集体经济的生产经营中,组织村干部和村民参加产业培训、技能培训。培养农业产业致富带头人和掌握农业生产技术的乡土专家,助力农村产业发展,提升农业产业效益。

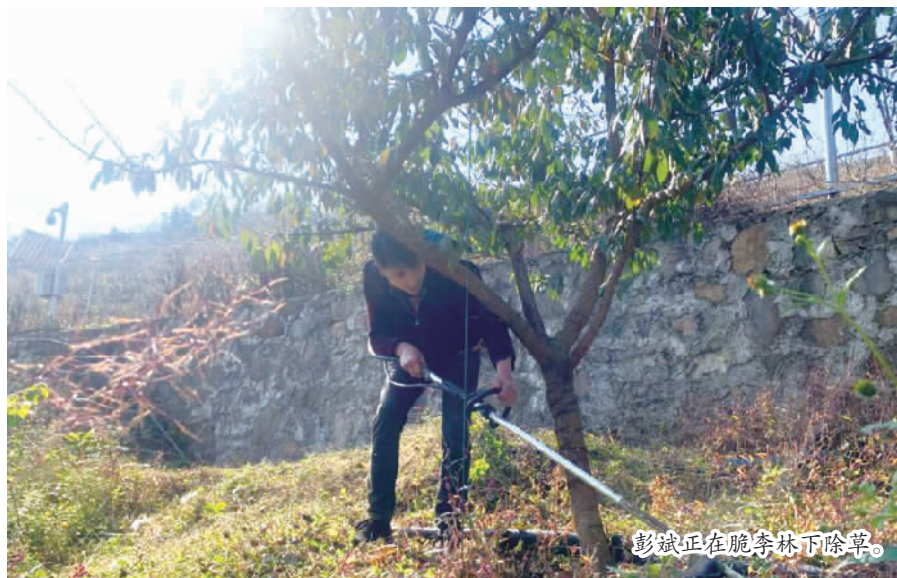
通过上述措施,石院村村集体经济效益初步显现。流转的80亩土地,今年种植辣椒与番茄,收获辣椒约15万斤、番茄约15万斤、甜玉米1.5万斤,直接经济收入50多万元。从而还有效带动了周边群众发展绿色蔬菜产业。据统计,截至目前,全村辣椒连片种植面积达到150亩,西红柿20亩,预计产值达200余万元。其间,为60岁左右的老弱劳动力提供了就业岗位,每个劳动力日均工资收入120元,务工群众增收近15余万元。现在,石院村集体经济规模逐步扩大。“结合乡村振兴和下庄片区的整体发展新理念,石院村将继续深化烤烟骨干产业发展,2022年突破550亩,新发展中药材100亩、种植米达洋芋1000亩;以集体经济为核心带动农户种植蔬菜,蔬菜种植力争突破200亩,发展乡村农家乐2家、特色高端民宿12处。”该村负责人表示。



胡立莲手持厚厚的钞票脸上笑开了花。

不做“码农”做果农

90后“土专家”给巫山脆李解锁新“技能”



彭斌正在脆李林下除草。

诚服

每年六七月脆李成熟时,正好是巫山的雨季。连日阴雨就会导致脆李外皮开裂,影响销售。

为此,彭斌自创了脆李环割法。“你看,这些就是环割后的印记。”彭斌指着树干上,用小刀刻下的一圈圈疤痕告诉记者。

环割的原理是什么?彭斌解释道,脆李裂口是因为雨季根系吸收了过多的水分,环割相当于切断了部分运输通道,使多余的水分无法再抵达果实,从而缓解裂口。这个特别的想法来源于一次旅行。

那是2017年前后,彭斌到河北农村参加大学同学婚礼,在当地果园,他看到果农们正用镰刀在苹果树的主干上割开一圈圈环。“树干被割裂后,果树不是容易死亡吗?”彭斌向当地果农请教,果农们却告诉他,这样的技术能抑制冬梢萌发,非但不会影响果树生长,还能促进花芽分化、成花和坐果。

彭斌觉得自己找到了“解锁”脆李裂口的方法,他很是兴奋,还把这一方法向村民们推广。但老辈子不相信这个毛头小子,“我们种了一辈子脆李,还不清楚该干啥?”有人直言不讳。

彭斌也不气馁,他明白村民们最讲实在,只要自己努力做出成绩,自然会赢得大家的信任。去年,脆李成熟期却遇上暴雨,许多果实还没来得及采摘就裂口烂掉了,村民们很是心痛。而彭斌的果园因为进行了环割,裂口率大大降低,对销售的影响不大。

这下,不少村民主动找上门来,向他讨经验、学技术。彭斌将这几年的钻研倾囊相授。

“不过,环割法只能将脆李裂果期延迟5—6天。”彭斌告诉记者,而目前,他正与村里商量为果园搭建可移动式遮雨棚,彻底解决雨季裂果的难题。

玩出“新花样”脆李成了“网红”

在柑园村,彭斌还是第一家利用电商平台销售脆李的果农。

“过去,村里的脆李主要依靠经销商上门收购,为了赚取利润,经销商往往使劲压价。”彭斌告诉记者,由于销售渠道单一,即使知道价格偏低,果农们也只能忍痛出货。

彭斌率先看到电商的前景,2014年夏季,他在微信朋友圈发了条脆李求购的信息,并附上美图。“其实那时,我朋友圈里只有20多个好友,能不能试水成功,自己也没谱。”彭斌坦言。

在连续发了三天朋友圈后,终于有位上海好友向他下单,一口气就买了20斤脆李。彼时,巫山物流路网还不健全,快递用了整整7天才抵达上海,结果,新鲜的脆李已经发黄变软。好友通过微信向他委婉抱怨,彭斌立刻全额退款。

虽然第一次微信销售没有成功,彭斌却赚到了“吆喝”。通过朋友间相互推送添加,他的微信好友逐渐多起来。“现在,我已经有1000多个微信好友了,好多还是每年都会来光顾的回头客。”彭斌高兴地说。而且,得益于脱贫攻坚和乡村振兴,这几年,农村道路交通逐渐改善,从柑园村寄送的快递最快24小时就能到达全国各地,他一年网销的脆李就达4万余斤。

在彭斌的带动下,村民们也玩起了电商。

一些老年人搞不懂网络,彭斌就免费为他们当“代购”。“由于省去了中间商赚差价,脆李的销售单价比过去提高了一大截,还是年轻人有法子。”60多岁的老果农张应东赞不绝口。今年,他种植的4亩脆李卖出了每斤30元的好价钱。

彭斌说,接下来,他还打算在电商推广中融入直播带货、抖音打卡等新元素,进一步拉动柑园脆李的人气,让更多村民分享到产业红利。

成了“果农”。”彭斌说。

脆李是柑园村的传统产业,然而那时村民们按照传统、粗犷的方式进行种植,果品品质一直上不去,卖不起好价钱。

彭斌不服气,第一年返乡,他就按照网上学到的技术,将脆李树的枝条全部剪掉,只留下一根主杆。父子俩为此大吵一架,村民们也在背地里议论,说他“不懂事”。果然,第二年,剪了枝的脆李产量少了一半,收入大打折扣。

“其实,脆李剪枝后,虽然产量降低了,但脆李的个头、品质却大幅提高,亏本是因为营销方式没做好。”倔强的彭斌坚信自己没有错。

第三年,脆李收获后,他尝试着进行果品分级,将口感、外观最佳的精品果归为一类,重点营销。一斤精品果的收购价达到了20元,普通果子则卖八九元一斤。因为精品果占比大,这一年,他不仅没亏本,还小赚了几万块。

“解锁”脆李裂口 他让老果农心悅

“纽荷尔”陆续上市 均价4元



市民选购纽荷尔。

本报讯 (记者 肖乔 实习生 余雨芳 文/图) 一年好景君须记,最是橙黄橘绿时。近段时间,随着我县主要柑橘产地的优质“纽荷尔”脐橙逐渐成熟,城区水果市场已陆续销售。

在城区各大水果销售门店,“纽荷尔”被摆放在显眼位置,色泽鲜艳、果型饱满、味美汁多的“纽荷尔”吸引着市民驻足选购。销售人员一边忙着向顾客推销,一边为外运的脐橙装箱

打包,线上、线下两种销售两不误。

据水果市场销售人员介绍,今年的“纽荷尔”在本月初就已经陆续上市,主要来自曲尺乡、大溪乡等柑橘主产地,平均售价4元一斤。目前线上、线下的销售以“尝鲜”居多,销量不是太大,但正好可以利用这段时间联系充足的货源、拓展市场,为柑橘大量上市后的销售“大战”做好充分准备。

现代山地特色高效农业

58名“巫山红叶姐”接受休闲农业服务培训

本报讯 (实习生 胡代华) 11月29日,2021年“巫山红叶姐”休闲农业服务员培训班在骡坪镇开班,58名“巫山红叶姐”将接受为期10天的乡村旅游和民宿经营管理培训。

培训班由县就业人才中心主办,县职教中心、县民宿产业协会承办,县文化旅游委、骡坪镇协办。学员均来自农家乐、民宿企业。此次培训邀请数名授课老师为各企业摸筋把脉,以问题导向增强企业发展活力,以目标导向提升企业发展韧性,搭建起各企业交流学习平台。培训期间,除了课堂教学以外,参训学员还将前往部分乡村旅游项目和精品民宿现场考察。大家纷纷表示,将借助巫山红叶节这块金字招牌,端上发展民宿的金饭碗,助力乡村振兴。