

1949—1952年东北地区土特产品流通的历史实践及现实启示

黄怡青

(吉林大学马克思主义学院, 吉林长春 130000)

摘要:【目的】深入研究1949—1952年东北地区土特产品流通工作,旨在总结历史经验,为新时代东北地区农业现代化建设提供经验借鉴。【方法】采用文献法等方法,系统梳理并阐述1949—1952年东北地区土特产品流通工作的历史实践。【结果】1949—1952年东北地区在东北人民政府的领导下采取了一系列促进土特产品流通的举措,既解决了土特产滞销难题,又促进了东北工农业生产,更改善了公私关系和城乡关系。这一历史实践对新时代东北全面振兴与发展现代化大农业具有重要的现实启示。【结论】新时代,东北地区需要以史为鉴,充分利用特色农产品产业的辐射带动作用,打造优质农业品牌,强化线上和线下的宣传推广,建设农产品特色产业集群等,以现代化大农业助力东北全面振兴。

关键词:东北地区;土特产品流通工作;国民经济恢复;现代化大农业

1 东北地区开展土特产品流通工作的背景

土特产品(以下简称土特产)是指源于特定区域,品质优异的农、林、牧、副业天然产品及加工产品。东北地区凭借优质的耕地土壤和丰富的森林、江河、草场资源,出产了种类众多的土特产,例如五常大米、元蘑、木耳、榛子、白鱼、线麻、黄烟等。东北地区土特产品生产自明末清初开始逐渐规模化,在促进内外贸易方面发挥着重要作用,推动了农耕、畜牧、渔猎经济在东北大地上繁荣发展。但在中华人民共和国成立前,东北地区的土特产面临严重滞销,经统计,1949年东北各省、合作社、农民共有粮食、土特产54万吨,其中36万吨积压在农民手中,苦无销路^[1]。造成东北地区土特产严重滞销的原因,一方面是长期战争导致交通梗阻,城乡物资交流受阻,土特产流通渠道不畅,铁路、公路和航运等现代运输方式,在战争中受到了前所未有的破坏,许多省市的道路破损、桥梁倒塌,造成城乡物资交流受阻;另一方面,反革命活动骚扰不断,经营环境尚不稳定,中华人民共和国成立前,东北地区匪患极其严重,抢劫商旅的事件层出不穷,严重影响了私商经营积极性。

土特产滞销导致农民收入减少,无法购买所需的生产资料,打击农民生产的积极性,影响农业恢复生产。正如呼兰地区农民说,“你们政府号召扩大生产,去年还没扩大,今年粮食就卖不出去了!”,

因而有些地区已出现农民把高粱、玉米喂牛羊的情况^[1]。农村土特产滞销同样也会造成城市工业品滞销,制约工业生产,影响国民经济恢复。一方面,农民手中的土特产无法脱手,生计困难,没有能力购置工业产品,城市工业品同样也面临滞销;另一方面,由于交通不便,农产品的大量滞销,使得市区内的工业生产出现了原材料短缺、产能下降的问题,部分工厂不得不为了减少成本而暂时停工,大批工人面临失业。以榨油工业为例,东北榨油工厂缺少大规模外销的条件,加之农民的消费能力低下,豆油、豆饼也出现了滞销现象,油厂难以维持^[2]。土特产滞销也影响到城市工人就业和城市工商业的恢复和发展。因而,扩大土特产的流通既是促进农业、工商业恢复发展的经济工作,又是改善农民生活,缓和社会矛盾,巩固工农联盟的重要政治任务。正如陈云所指出的,“扩大农副土特产品的购销,不仅是农村的问题,而且也是目前活跃中国经济的关键”^[3]。

2 东北地区开展土特产品流通工作的举措

恢复发展土特产的流通渠道,扩大土特产的销售市场,是东北农村经济复苏和发展的决定性因素之一。因此,东北人民政府把土特产流通工作放在重要的位置上,出台了一系列措施以扩大土特产的购销。

2.1 恢复和改善交通运输条件

恢复和改善交通运输条件是扩大土特产销售渠道的前提。东北地区平坦的地势和便利的交通在历史上推动了东北农产品加工业和近代城市兴起,由于长期战争的影响,关内外原有的商业网大部分被破坏,

作者简介:黄怡青,硕士研究生,研究方向为乡村振兴,中国近现代史基本问题。Email: 624664714@qq.com

全国交通尚未恢复，关内外的物资交流几乎中断。中华人民共和国成立之后，恢复和发展东北地区的交通运输事业成为扩大东北土特产销售市场的加速剂。

其一，恢复和发展火车、汽车、轮船等现代运输。20世纪初，随着铁路的延伸，大量耕地被开垦，大量农副土特产品经由铁路、海港运往海外，加速了东北农业的商品化。在中华人民共和国成立之前，由于长期战争，铁路建设缓慢且遭到破坏，严重影响东北土特产的大宗贸易。因此，在国民经济恢复时期，国家铁路交通部门高度重视发展铁路建设，“国家对铁路共投资11.34亿元，占全国基本建设投资总额的14.47%，其中用于新线建设的资金为4.31亿元，占国家对铁路投资总额的38%”^[4]。铁路具有运载量巨大、运输速度快、不受天气影响、准时等优势，很快替代车马畜力成为东北地区主要的客货运工具。铁路交通在加强东北地区与外界的土特产贸易交流中起到了十分重要的作用。

其二，借助木船、大车、板车、小推车、马驮肩挑等传统运输。东北未修铁路之前，土特产运输以木船、大车、板车、小推车、马驮肩挑为主，水路运输能解决辽河、松花江沿岸的交通问题，牛拉马驮能解决小物件的短途运输。因此，当地人民在交通部门的帮助下，修好了车马大道，组织起人力、畜力、各种车辆和船只，还在人行车马大道及内河码头渡口上，开设起客栈、骡马大店、掌炉、饭铺，便利商旅来往运输土特产，发挥了传统运输在短距离的贸易交流上的重要作用。

其三，恢复和建立运输公司，建立贸易货栈，提高运输效率。货栈、过载行是过路来往商人的落脚点，是工农业产品的吞吐站和成交的媒介。在中华人民共和国成立前，私人货栈、过载行却通过高额的运费剥削农民、商人，严重影响了城乡间的物资交流。为降低运费，铁路部门有计划地恢复和组建货运公司，建立了低利润甚至不收费的货栈，为农民、私商小贩运输土特产提供方便。

2.2 联合国营公司、合作社及私商小贩等力量扩大销售市场

东北地区的土特产交流工作在“国营贸易为领导，依靠合作社，团结私商，积极开辟国内山货土特

产内销市场”^[1]的方针指导下，联合国营公司、合作社、私商小贩等主体扩大土特产销售市场。

其一，国营商业增设土特产公司，明确其主要任务和具体工作。土产公司的任务是收购农民的副产品，向内地调配，并经营少量的出口业务。土特产对内贸易主要有两方面工作：一是买进农副产品，办理内地调剂业务，把土特产从产地运往消费区；二是为其他公司代理土特产收购业务，土产公司一般从中央到各省、市、县分布广泛，正因如此，土产公司可以代理其他公司的收购业务。许多次要产区的出口土产都通过土产公司进行代购、代销，不用像过去专门成立纱布机构、烟叶机构等，在节约销售成本的同时提高了销售效率。

其二，供销合作社成立土特产收购部，专营土特产收购。东北地区各级农村合作组织内设立了销售部门，划出了资金范围，指定人员从事土特产的销售，使农村合作社逐渐变成了土特产推销的主要机构。东北地区还把合作社联营的方式发展为上下级合作社统一调配使用资金去经营土特产，积极地打开了土特产销路，并实行利润的适当分配，实现了社员及农民的利益最大化。此外，供销合作社不局限于在东北农村发展土特产推销，还在全国合作总社的组织下开展跨省份土特产交流。例如，1950年11月，全国合作总社组织东北、华北、华东三大地区合作社开展了历史上最大规模物资交流业务，打开了土特产销售市场^[1]。

其三，组织私商联营下乡采购和贩运土特产品。为了鼓励私商到农村进行土特产收购，东北人民政府适度减少了土产税，调整了土特产生产和销售的价格，以确保私商能够从中获益。政府还加强了对私商土产经营管理的监督，限制了土特产流通中的投机倒把活动。同时，东北各省的国营土特产公司派出由国营公司和私商代表组成的土特产考察团，到其他省份设立土特产推销处，向外地推销土特产。通过送样品、打广告等手段开拓市场，并订立销售互助协议，逐步克服了私商贸易“乱碰头”的局面。总之，东北地区的土特产流通工作发挥了国营经济的主导作用，依靠合作社和团结私商，结合各种经济力量打开了土特产的销售市场，扩大了东北土特产的购销渠道。

2.3 开展土特产调查和土特产交流座谈会

开展土特产调查和交流是使土特产生生产和销售逐步走向计划性的关键环节。充分的土特产调查可以缓解由于生产盲目性造成的土特产滞销。

首先,加大对东北土特产生产情况和销售价格的调研,以防止由于农业的盲目发展而导致的农产品的滞销。在东北人民经济规划委员会、城乡互助委员会、工商部门的配合下,逐步制订出本地主要土特产的价格方案、产销计划。1951年4月,东北区召开土特产会议,统计出1950年东北地区的土特产,总值约折粮为四百余万吨,1951年土特产生产总值估计将达500万吨^[1]。在对土特产山货价格的调研中,贸易部门发现市场上存在狭隘的农民利益观,片面地抬高土特产价格,这是造成城乡不平衡的主要原因,从而提出土特产的价格要逐步适应市场的发展而调整,要根据市场的变化,循序渐进地进行调整。在滞销时,应适当买进,以支持生产,当销路好时,应大量销售,保持一定的价格水准。可见,通过加强对农村市场和城乡物资交流情况的调查研究,及时掌握市场行情和销售动态,能够合理调配生产资料以促进生产发展。

其次,召开区域性的土特产座谈会,交流本地土特产产销经验。东北人民政府在1951年3月12日至30日召开了东北区土特产座谈会,参会人员有工商、税务、银行、交通等部门的主管,还有丰富经验的土特产商人、土特产生产者。座谈会交流了东北土特产畅销滞销情况,为当地土特产的发展指明了方向。东北各省通过此次会议签订了土特产交流协议,协议书共98种,176份,包括皮张、粗细药材、食品、日常生活用具等,交流土特产品总值61 470亿^[1]。协议书的签署,标志着东北地区开始有计划地开展土特产流通工作。

最后,经过对东北土特产产销情况的研究,明确了后续土特产生产的指导方向。1951年4月21日,东北局在关于加强土特产产销工作的指示中指出,“从全东北来讲,除发展商品粮食及经济作物外,对畜牧、养猪、养鸡、农具生产应采取大量发展的方针。子仁类、黄烟、青洋麻,应与有关部门签订产销合同,有计划地发展。至于土碱、土硝、苇子需要提高质量,以销定产。园参、木炭、松烟,利少利多不

应发展”^[1]。这一指示根据当地实际情况,优先发展畅销的特色土特产,有效避免了生产中的盲目性。

2.4 举办土特产展览会

土特产展览会是远距离物资交流的主要载体。土特产展览会通常由各省、市局统筹规划,组织土特产公司、包装公司、合作社和地方商会等共同参与。为了促进东北土特产贸易的发展,展览会特别设有商务洽谈处,办理土特产的代购、代销、代订合同、运输、保险、存仓、押汇、咨询等业务。土特产展览会的宗旨是介绍土特产生产和销售状况,使之与市场相协调,以克服土特产经营中的盲目性;拓展本地产品种类,加强土特产内销,并为滞销的土特产找寻新市场;互助观摩,互相学习,提升质量,划分标准,改进包装,以拓展土特产的销售市场。

1951年9月,在沈阳举行东北地区物资交流展览大会,展览品将按性质分馆陈列,工业馆展示钢铁机械、针织品、食品工业、手工业产品等;土特产馆展示各种家畜、家禽、野鸟兽及其加工制品等;农业馆展示油料作物、纤维作物、蔬菜等;水产馆展示海产鱼类、江河产鱼类等及其加工制品;农具馆展示各种木制、铁制改良农具与未改良农具。大会采取订协议和合同的方法,扩大商业网,组织1951秋冬至1952年东北地区城乡之间、各省之间的物资交流^[5]。通过贸易展览会,形成了新的贸易网,各大行政区之间直接建立了贸易关系。在展览会中订立的合同和协议,有效减少了土特产在产销中的盲目性。

土特产展览会极大地激发了城市和农村民众的热情,在土特产会议或展览会上销出的数量,占东北土特产销售总量的一半上下。成千上万种展览品展示出东北丰富的自然资源,彰显了东北地区在经济恢复和发展上的优异成绩。通过土特产展览会,加强对各地土特产产销情况的了解,为指导生产奠定基础。时任东北人民政府副主席的林枫评价物资交流展览会是组织地方交流工农业产品,进一步活跃城乡交流,指导生产的一种良好形式。总之,在土特产展览会上,生产者可以了解土特产和特产的产销状况、工农业的生产状况和人民的生活需求,比较各地公私工厂产品的优劣,彰显了土特产展览会扩大交流,发展生产的根本宗旨。

2.5 推行贸易合同制度，增加银行贷款

中华人民共和国成立前后，国家经济较为困难，私商贸易资金短缺，被迫停购少购土特产，农民生产资金短缺，缺少生产资料。东北政府主要从推行贸易合同制度和银行贷款押汇解决土特产生产、购销过程中资金缺乏、资金周转慢的难题。一方面，广泛推行贸易合同制度是缓解资金压力，推销和发展大宗土特产品的最佳途径。在国营贸易公司与合作社之间、私商与民众之间，应当提倡并组织各种形式的买卖契约，在自愿互利的前提下，广泛开展代购、赊购、预购、兑换等合同，以适应土特产交流中资金周转较慢的特点，为土特产寻找一个稳定的出口渠道。在东北地区，许多国营商业和合作社商业与农民签订了土特产购销合同，并及时供应农民生产资料，对当地农业发展起到了推动作用。以东北卷烟工业为例，为了保证烤烟原料供应，1950年，辽东、吉林两省政府，东北专卖总局、东北烟草总公司、东北银行、东北合作公司等，同各烟区农民代表、县合作社代表一起制定了烟叶分级的统一标准和合理价格，由各级合作社向农民购买，烟酒总公司向合作社包放，粮管局亦依此比价，实行“以烟叶代缴公粮”，烟叶生产既有了市场保障，又有了价格保障，农民的生产积极性很高。十月底，东北人民政府经济委员会又决定与各有关部门签订合作协议，以进一步保证市场，稳定价格，增加工厂利润^[6]。

另一方面，当贸易资金减少，银行贷款押汇紧缩时，会造成粮食土特产跌价，影响农村经济，转而影响工商业与税收。因此，在东北人民政府的领导下，银行和商业部门通过一系列措施帮助农民、私商缓解资金压力，帮扶了土特产销售工作。其一，银行增加对商业部门的资金投放。东北人民银行积极发放工商业贷款，银行贷款工作以城乡交流为中心，并与工商、商务部门密切合作，准确掌握贷款资料，有效避免了盲目放贷造成的投机行为。三年中，东北人民银行对国内贸易的贷款占全部银行贷款的80%以上^[6]。其二，银行提供押汇业务，畅通资金流通渠道。东北地区的银行普遍举办了押汇业务，加快了资金周转的速度，扩大了国内通汇网点，畅通了资金流通渠道以利于活跃城乡交流。另外，银行还通过举办

进出口押汇业务，对私营土特产业的加工、出口等予以信贷支持，协助了土特产的出口贸易。其三，商业部门为农民提供低利贷款、实物交换和赊销服务。东北人民银行对贫苦农民给予低利贷款，用于购买生产资料以恢复和发展土特产生产。此外，针对私商贸易资金短缺的难题，东北各县的土特产公司采取赊购的办法，组织私商购买生活必需品到乡村去销售，以折抵各种土特产。

3 东北地区开展土特产品流通工作的成效

东北地区通过以上措施，大力组织了物资交流，重建了贸易网络，解决了土特产的滞销及工业品、手工业品的积压问题，满足了农民的生产生活需求，增强了农民的生产积极性，促进了农业经济的发展。同时为发展工业生产提供了良好的条件，扭转了市场呆滞、城乡脱节的局面，促进了东北经济乃至全国经济的恢复与发展。

3.1 解决了土特产滞销难题，活跃了全国市场

东北地区正确执行了扩大土特产内销的政策，通过前所未有的土特产大交流，为千百万的农民解决了土特产的销路问题。例如1950年在全国合作总社组织下，东北与其他地区交易土特产品和手工业产品等共11种，总值共计4748亿元^[1]。关内外的土特产流通工作较大程度满足了东北社员卖粮换布棉的需求，也满足了关内社员以当地特产换取粮食、豆饼的需求。1951年3月，东北、华北、中南、华东、西南、西北同内蒙古等六个区，签订了土特产互换协定。在交易中，农产品流入东北区计600万斤。东北区流入中南、华东、华北等区达438万余斤^[7]。可见，通过土特产互换协定将东北土特产流通工作有计划地联系起来，减少了土特产生产、运输和销售的盲目性，在全国市场打开了销路，打破了中华人民共和国成立初期帝国主义对我们的经济封锁。

此外，东北地区改善交通运输条件、开拓销售市场，加强了关内外的物资交流，活跃了全国市场。东北的咸肉、豆油、蜂蜜畅销于上海、杭州，苹果远销于华东、华南。几年来少见的关内土特产也运销东北，祁州药材、江南编织的凉席、草帽和纸伞、贵州的竹篾子都大批行销于各城市^[8]。土特产交流为人们带来少见的外地特产，满足了广大农民对添置生产用

具及对生活资料的需要。

3.2 促进了工农业生产，推动了东北经济恢复发展

东北地区开展土特产流通工作不仅扩大了土特产的销量、提高了农民的收入、满足了农民的生产和生活需要、增强了农民的生产积极性，而且通过土特产调查和土特产交流座谈会，减少了农业生产中的盲目性，推动了东北农业生产的恢复与发展。1952年，东北地区在农业生产上获得空前的丰收，“东北全区农业总产值完成计划101%，比1951年增长22%，其中农作物增长24%，畜牧业增长13%，水产增长50%，粮食达2100万吨，皮棉达94 000吨”^[6]，极大改善了粮食供应状况，进一步提高了农民的生活水平。

关内外物资交流的扩大，使农民与手工业者收入大大增加，增强了工业品的购买力，缩小了工农产品“剪刀差”问题，同时增加了工业原料，促进了工业生产的恢复。在农民购买力大大提高的刺激下，东北轻工业生产积极改进产品质量，产量大幅度提高。关内外物资交流也为发展工业生产提供了良好的条件，从进关的物资来看，东北进关的物资中工业品与工业原料数量扩大相当大，为东北工业的恢复和发展提供了原材料，促进了工业的发展。到1952年底，东北工业和农业的生产总值比历史上最高水平的1943年超过24.8%。其中工业超过10%，农业超过48.2%。工业在整个国民经济中所占的比重，将提高到55.9%^[2]。扩大土特产的销量，促进工农业生产的发展，推动了东北经济的恢复和发展，进一步发挥了东北在全国经济建设的基地作用。

3.3 改善了公私关系和城乡关系，增强对新生政权的信心

中国经济建设的根本方针，是以公私兼顾、劳资两利、城乡互助、内外交流的政策，达到发展生产、繁荣经济之目的。东北地区在国营经济领导之下，依靠合作社团结私商，批判了“对政府的片面依赖性”的错误观念，重视私商在推销土特产的重要作用，增强私商经营积极性，促进公私商业的交流，公私关系进一步得到了团结。国营商业和合作社定期向市民提供生产、销售和物价状况，并向农民反馈城市的农产品需求情况，通过扩大城乡物资交流，改变

以往城乡贸易的盲目性，发扬城乡互助精神，活跃了城乡市场，改善了城乡关系。在全国大宗土特产交易过程中充分反映了人民政府公私兼顾、城乡互助的经济政策，恢复和发展了社会生产力，促进了中国共产党与各阶级各阶层的团结，巩固了新民主主义政权。

需要特别注意的是，在朝鲜战争爆发后，通过加强东北和其他地区的土特产流通，照顾了国防前线东北地区的物资需要，保卫了国防前线，彰显了新民主主义政治制度和经济制度的优越性，增强了人们对新生政权的信心，进一步提高了人民的爱国热情。

4 东北地区土特产品流通工作的现实启示

东北地区是我国重要粮食和农副产品生产基地。2023年，习近平总书记在东北三省考察中强调，“要以发展现代化大农业为主攻方向，加快推进农业农村现代化”^[9]。在东北全面振兴、发展农业现代化的浪潮中，发展具有特色的乡村产业显得尤为关键，东北地区需要充分利用特色农产品产业的辐射带动作用，发掘其对实现现代化大农业的重要价值。然而，东北地区目前仍面临着农产品生产和需求信息不对称、产业链较短、附加值较低、经济效益不高等诸多问题。因此，我们能够从1949—1952年东北地区土特产品流通的历史实践中获得经验启示，挖掘其现实意义，做好新时代土特产文章。

其一，打造优质农业品牌。在土特产品的推广过程中，“特色”被视为核心要素，重视品质的提升和品牌的构建，加速实现品牌溢价和附加值的增长，是提升特色优势农产品行业的话语权和市场竞争力的关键所在。企业应从单纯追求利润转向提升“土特产”的质量和打造如“黑土优品”“吉字号”的优质土特产品牌，从品牌中寻找市场机会，执行品牌农业的培育方案，孵化优质农业品牌体系，推动标准化生产、规模化发展和品牌化销售，从而使农业产业的质量效益和竞争力持续增强。

其二，强化线上和线下的宣传推广。2023年末，黑龙江省和广西省的“南北回礼”活动引发了全国的“农业大摸底”，证明了加强特色农产品宣传推广的紧迫性。在“互联网+”的时代背景之下，农产品的销售策略变得更加多样化，同时其市场空间也变得更加宽广，短视频平台和电商平台为大力宣传东北

特色农产品和提高东北农业的品牌形象提供了一个绝佳的展示舞台。在线下宣传上,积极开展全国农产品交易会和推介会,促进现代农产品流通、促进农业贸易合作,提升土特产的市场声誉和知名度。“吉字号”农产品如长白山的人参、汪清的黑木耳、吉林的大米利用互联网和全国农产品交易会的优势,迅速与全国市场对接,为农民创造了增加收入的新途径。

其三,建设农产品特色产业集群。为了推动乡村特色产业的发展,东北地区坚持“一县一园、一镇一业、一村一品”的原则,努力培养新型的农业经营实体,并促进乡村产业从粗放、分散向集约化、规模化转型。东北地区的农业和农村部门正在不断地构建平台和载体以推动特色产业的集聚和升级,提高“土特产”的知名度,并致力于建设具有优势的产业集群和农业产业强镇。

除此之外,在“互联网+”的背景之下,对农产品的运输时效提出了更高的要求。政府部门应优先完善乡村道路和冷链物流等公共基础设施,制订和完善土特产行业的发展计划、政策和标准,加强风险预防措施,确保经营实体无后顾之忧。总之,东北地区在乡村振兴的过程中,要继续坚持以发展现代化大农业为主攻方向,进一步加强东北地区“三农”工作,既要借助政府、各种平台以及其他社会资源,又要结合产业、品牌和科技这三大核心要素,精心打造“土特产”项目,为推动东北全面振兴提供强有力支持。

参考文献

- [1] 中国社会科学院,中央档案馆.中华人民共和国经济档案资料选编(1949—1952)·商业卷[M].北京:中国物资出版社,1995.
- [2] 中国社会科学院,中央档案馆.中华人民共和国经济档案资料选编(1949—1952)·工业卷[M].北京:中国物资出版社,1996.
- [3] 陈云著,陈云文选.第2卷[M].北京:人民出版社,1995:118-119.
- [4] 徐增麟主编;铁道部档案史志中心编著.新中国铁路五十年:1949—1999[M].北京:中国铁道出版社,1999:39.
- [5] 东北日报社.东北区决定举行物资交流展览大会[N].东北日报.1951-7-28(1).
- [6] 中国社会科学院,中央档案馆编.中华人民共和国经济档案资料选编(1949—1952)·农业卷[M].北京:社会科学文献出版社,1991.
- [7] 人民日报社.中国土特产公司经理会议开幕,决定开展全国性土特产大交流[N].人民日报.1951-3-7(001).
- [8] 晋新.关内外物资交流扩大[N].东北日报.1951-7-28(001).
- [9] 习近平.牢牢把握东北的重要使命,奋力谱写东北全面振兴新篇章[N].新华日报.2023-9-10(001).

习近平《论“三农”工作》

坚决守住防止规模性返贫底线,接续推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接⑥

(二〇一九年三月—二〇二二年一月)

解决发展不平衡不充分问题、缩小城乡区域发展差距、实现人的全面发展和全体人民共同富裕,仍然任重道远。内蒙古地广人稀,农牧民生活居住比较分散,生态环境脆弱,在巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴上难度大、挑战多,要坚决守住防止规模性返贫的底线。要发展优势特色产业,发展适度规模

经营,促进农牧业产业化、品牌化,并同发展文化旅游、乡村旅游结合起来,增加农牧民收入。

(二〇二一年三月五日在参加十三届全国人大四次会议内蒙古代表团审议时的讲话)

——节选自习近平同志二〇一九年三月至二〇二二年一月期间文稿中有关坚决守住防止规模性返贫底线,接续推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接内容的节录,《论“三农”工作》,中央文献出版社,2022年6月第1版