

特色县域经济铺就西部乡村振兴金色大道

统筹:张海燕 撰稿:蒋雪林 韦佳秀 沈虹冰 张思洁 石晶 贺建明

从在正定工作时制定正定“半城郊型”经济发展战略;到2002年8月,通过中央媒体向全国总结推广“以市场为导向、以诚信促发展,立足本地优势、强化政府服务、发扬拼搏精神,通过激活民营经济、促进县域经济发展”的“晋江经验”;再到党的十八大以来多次突出强调,发展、壮大各具特色的县域经济,始终是习近平平总书记的殷切希望,铺就了照亮西部乡村振兴新征程的“金色大道”。

广西忻城 桑海“智”变绘就“新丝路”

初夏的桂中大地,桑浪翻涌,绿意盎然。在广西来宾市忻城县红渡镇600亩现代化桑园示范基地内,智慧水肥一体化灌溉设备正在对连片的桑树进行喷灌作业,这里是忻城县红渡红创兴投资有限责任公司总经理韦建学带领乡亲们“破茧成蝶”的起点。

忻城县素有“桑蚕之乡”美誉,桑园面积约26万亩,75%的农户以种桑养蚕为生。忻城是中国桑蚕第二大县,境内桑园遍布,多年来,因分散经营、技术落后,忻城县的桑蚕产业效益难以有明显突破。

韦建学敏锐地捕捉到机遇,2022年,在外打拼多年的他,回到老家红渡镇创业。“2023年6月我与红渡镇12个村(社区)共同出资,联合成立了红渡红创兴公司,是全县首家‘党建引领、能人领办、村企联营’的企业,公司致力于推动农业安全健康发展,将新技术注入桑蚕产业,带动周边农民增收致富、助力村级集体经济增收。”韦建学说,他还联合忻城县红渡镇12个村(社区)及城关镇4个村,整合资金600万元(人民币,下同)打造现代化桑园示范基地,引入多项新技术来种植桑树。

“过去,蚕农种植桑树,行距和株距都是0.5米,桑树密密麻麻,不利于桑叶的生长和防病;我们采用‘宽窄行’种植法,行距是1.5米,株距是0.5米,加上我们选种的是大叶的优质桑树,配以智慧水肥一体化灌溉,桑叶亩产可提高一千公斤左右,病虫害减少三成以上。”韦建学说。

韦建学说,公司以“种养分离”为核心,让有桑园的农户卖桑叶增收,有劳动力的农户进厂务工,有场地的村集体出租蚕房,形成“土地变资产、桑农变工人”的利益联合机制。

走进忻城县红渡红创兴投资有限责任公司的标准化蚕房,智慧温控系统实时调节环境,工人们分区管理不同龄期的蚕群。2024年9月,基地引入自动化设备,首批蚕茧产量达660公斤,收入3万余元。韦建学算了一笔账:“集中养殖后,蚕茧质量提升,单价稳定在60元/公斤,比散户高出15%。”

忻城县桑蚕业更深层的变化来自产业链延伸。忻城县委常委、副县长,茂名驻忻城粤桂协作工作组组长吴小红表示,广东高州市、信宜市、化州市“组团式”帮扶忻城以来,立足当地发展实际和资源禀赋,大力扶持桑蚕业,持续打造茧丝绸产业集群。

吴小红表示,总投资50亿元、规划占地1600亩的广西忻城茧丝绸产业园正在建设中。产业园位于忻城县红渡工业园,是粤桂协作推进“湾企入桂”重大建设项目。该项目重点依托忻城县及周边县市资源优势,推动桑蚕茧丝绸产业从种茧、栽桑、养蚕、缫丝织绸到印染加工、服装成衣、副产品综合利用全产业链各环节,向集约化、绿色化、智能化方向转型发展,打造跨区域协作全产业链桑蚕茧丝绸产业集群。项目满产后预计年耗茧10万吨,年产生丝1.5万吨,真丝绸1.5亿米,丝绸服装7500万件套,将成为全国最大的单体茧丝绸全产业链园区。

据介绍,忻城茧丝绸产业园分三期项目建设,一期项目于2020年11月启动建设,占地600亩,总建筑面积24万平方米,投资11.47亿元,其中投入中央财政专项扶贫资金5000万元、广东财政帮扶资金9608.6万元。园区通过粤桂协作引进广东企业深圳同益新中控实业有限公司,成立广西同益国丝发展有限公司全资运营。园区内的纺织绸厂2021年7月试产至今,累计工业产值近1亿元。缫丝厂力争2025年年底试产,以达到年底贯通炼染印全面试产。

从蚕茧养殖技术的升级,到丝绸加工工艺的革新,忻城茧丝绸产业在粤桂协作的助力下实现蝶变升级,形成了“桑—蚕—茧—丝—绸”产业链条,走出了一条从“桑蚕

大县”到“桑蚕强县”产业富民的“新丝路”。韦建学说:“以前在外打工,月薪可以拿到7000元左右,但那是在帮别人打工,如今返乡创业,是在为家乡父老找桑蚕产业的出路,自己也从中找到了创业的成就感。”

在韦建学的带动下,忻城县红渡镇红渡社区青年黄晓贵也加入返乡种桑养蚕的行列。“我大学学的是工程造价专业,两年前韦建学总经理邀请我返乡做新时代‘蚕农’,从来没有接触过种桑养蚕的我,经过两年的学习,现在已经逐渐熟悉了以科技种桑养蚕的工作。”黄晓贵说,乡村振兴需要年轻人的回归,他很自豪自己能成为率先回归的其中一员。

作为土生土长的忻城人,韦建学见证了忻城桑蚕产业从卖桑叶到产丝绸的转变,小蚕虫真正变成了“产业龙”。如今的忻城,桑海依旧,青年的回归和科技的加持,以及广东的帮扶,让忻城这个“桑蚕之乡”在新时代实现了“破茧重生”。

陕西紫阳 “修足刀”撬动大产业

一把修足刀,能撬动多大产业?陕西省安康市紫阳县给出了令人惊叹的答案:吸纳当地5.4万人就业,带动鞋垫、袜子、足浴包、修脚刀等配套产业发展,形成“紫阳修脚师”劳务品牌,紫阳人在全国各地开办修脚企业130余家、修脚店2.4万余家。

通过政府搭台、企业领航、群众参与,紫阳利用修脚这一群众易上手、“小技艺”“微产业”促进就业增收,从“一方水土难养一方人”,蜕变为如今的“中国修脚之乡”,不仅见证了郑远元等山区青年的创业传奇,也书写了一个脱贫县的乡村振兴故事。

行走在西安、成都、太原等城市的大街小巷和社区周边,人们或许会觉得“郑远元”这三个字的出现频率很高。数据显示,郑远元专业修脚房如今在全国已有9100多家门店。鲜为人知的是,郑远元最初来自秦巴山区深处,带有鲜明的“紫阳基因”。

陕西紫阳县曾属秦巴山区集中连片特困地区,山大沟深坡陡,自然灾害多发,一方水土难养一方人。20多年前,紫阳县高桥镇铁佛村青年郑远元带着100元钱,孤身一人到四川达州投靠姨父。“哥哥在煤矿打工时受伤,父母守着两亩薄田务农。我只希望能有一技之长养活自己,不给家里添负担。”跟随姨父学习修脚后,郑远元摆起了修脚地摊,没想到就这样改变了他人的人生轨迹。

2005年,郑远元用全部积蓄在陕西汉中盘下一个小门面,开办了第一家以他的名字命名的门店。“当时我周围的很多人都不认可,觉得修脚是一个上不得台面的工作。因为招不到人,第一批员工都是我的亲姐姐、亲嫂子。”郑远元回忆道。

多年来,郑远元不断钻研改良传统技艺。靠着平价惠民的服务理念,他把修脚房从汉中开到了安康、西安,辐射到邻近的四川等省,并于2007年成立了远元集团,引入现代化的连锁管理模式。如今,远元集团在全国有7.5万名员工,年服务顾客超过1.08亿人次。

发展一门手艺,带动一片产业,促进一地经济。郑远元的成功并非孤例。目前,紫阳人在全国各地开办修脚企业130余家、修脚店2.4万余家,涌现出益足健、吴氏、满足里等一批龙头企业,“紫阳修脚师”的劳务品牌越闯越响。

作为南水北调水源涵养区,紫阳曾经面临经济发展困境,外出到采矿、建筑等重体力行业务工一直是当地群众的主要收入来源。

捕捉到修脚行业的发展潜力后,紫阳打造了“政府主导、企业运作、基地培训、定向就业”的技能培训模式,因势利导“授之以渔”,向群众传授容易上手的修脚技能,既破解了“山区群众缺岗位、修脚企业缺师傅”的双向难题,也有效避免了修脚队伍技能的良莠不齐。

在此过程中,如何转变群众观念、带动更多人参与,一度是最大难题。为此,当地政府不仅利用村组微信群、宣讲会等途径强化宣传引导工作,还为学员创造了零负担的培训政策。

伴随上课铃声,紫阳县职业教育中心热闹起来。正在进行的紫阳修脚理论免费培训课堂上,老师仔仔细细讲解病理和足部护理、穴位按摩的动作要领,台下,来自全国各地的70多名学员认真倾听,不时在笔记本上记录要点。

“从2014年4月开始到今年3月底,培训班已开展了640多期。培训包吃包住,不收学费和教材用品费,还包学员们补贴交通费,名额供不应求。”紫阳县技能帮扶培训基地教学负责人李晓锋说,通过理论授课、实操操作和校外见习相结合的方式,零基础学员能在12天培训中收获技能,最重要的是考试合格后能提供就业岗位。

单飞龙对此深有体会。“刚参加培训时都不敢用自己的微信,怕被身边的人瞧不起。”2022年3月,单飞龙在培训班考核合格后进入远元集团,一年后就成长为门店店长,月收入超过万元。

不止在当地,紫阳县与企业联合在全国设立20多所分校,精准对接市场需求开展修脚培训,让足尖经济成为惠民产业。目前,紫阳已累计培养4.3万名修脚师,其中1.9万名为脱贫群众,实现培训就业率超75%、稳岗率超90%。

同时,紫阳还设立了修脚协会和修脚产业发展基金,帮助企业解决资金与人力难题,并不断完善相关技术规范,引导企业强化行业自律,提升品牌公信力。

青海西宁湟中区 焜锅馍馍出省记

走进青海省西宁市湟中区上五庄镇友爱村海亚焜锅馍馍基地,工作人员正忙着和面、醒发、揉面、炕熟……老板马晓明则忙着在短视频平台直播:“我们制作焜锅馍馍的面粉都是村民自己家种的小麦磨出来的,朋友们可以放心购买……”

青海是面食大省,面条、馍馍等面食种类丰富,独具地域特色。焜锅馍馍也称铝锅馍馍,是当地传统节日食品,不仅是农村逢年过节走亲访友的礼品,也是不少青海孩子记忆中温暖的美食。

早些年,马晓明在西宁市开馍馍铺,近年来,随着互联网短视频的兴起,青海的焜锅馍馍被外地消费者熟知,需求量越来越大。马晓明看到了商机,在友爱村投资200万元建了一个焜锅馍馍基地,还雇了12位村民负责生产加工。

来到屋内,工作人员将醒发好的老酵面团团成面坯子,里面裹上菜籽油,抹上红曲、姜黄、香豆粉等食用色素,层层叠叠地卷成各色交织的成型面团,放到铝锅里用土法烧制。大约40分钟后,揭开锅盖,浓浓烟火气中馍馍绽开如花,色彩鲜丽,浓烈的麦香扑面而来。掰开品尝,外皮酥脆有嚼劲,内瓤松软香浓,搭配一杯熬茶,暖胃且踏实。

出锅就出省。马晓明趁热亲自上线售卖焜锅馍馍,全国各地网友纷纷询问、点赞、购买,“香豆粉是什么?看起来像抹茶。”“江苏人路过,想尝尝那个大馍馍。”……马晓明自豪地说:“我们每天要销售2000个到3000个馍馍,最远的卖到了新加坡,每月营业额在60万元到80万元。”

“我们这里外出开店人比较多。返乡创业的冯晓明既解决了村民就近务工难题,又带动了乡村产业发展。今年,湟中区协调乡村振兴衔接资金296万元,加上企业自筹的120万元,对基地的生产设施和设备进行改造升级,生产规模进一步扩大。”上五庄镇经济发展服务中心主任周艳伟说,焜锅馍馍规模化卖全国,鼓起了当地村民的腰包;掌握焜锅馍馍的火师傅冯贵林月工资7500多元,打扫卫生的阿姨冶玉霞月工资也有3500多元……

近年来,为了促进农民增收,青海省多措并举培养更多“面匠”,越来越多的“冯晓明”乘着互联网的东风和文旅赋能的春风,将“乡村美食”转化为“指尖经济”,推动青海特色面食和传统技艺走进消费者视野,成为传统工艺守正创新、焕发新机的生动写照。

广西田东 芒果很“忙”

近日,笔者走进广西田东县祥周镇联合村百响屯,只见连片的芒果树上,一颗颗幼果挂在枝头。这是田东县联强种养农民专业合作社的芒果园。目前,该合作社芒果种植面积已达2000多亩,每年帮助社员线上销售芒果30多万斤。

在世界银行广西贫困片区农村扶贫试点示范项目(以下简称“世行片区项目”)的支持下,联强种养农民专业合作社先后获得项目资助420万元。在资金支持下,合作社不断发展壮大,产业提质增效,社员从

最初的17人发展到150人,不同品种的芒果产量从平均亩产1000斤提升到亩产2000斤至4000斤不等,价格从曾经的每斤几毛钱提高到每斤2元至6元不等。

“村民以前不懂技术,种芒果都是自己摸索。在田东县世行片区项目办公室的指导下,合作社组织专业技术人员传授芒果种植管护技术,使芒果品质、产量得到提高,社员收入也增加了。”祥周镇联合村党总支书记、联强种养农民专业合作社理事长鄂海英说。

联强种养农民专业合作社的发展壮大,是广西利用外资培育发展农民专业合作社的一个缩影。世行片区项目以农民专业合作社为主要载体,共向广西129家合作社提供发展基金,金额近4.2亿元。

大化瑶族自治县岩滩镇六说村有养殖瑶山草猪、黑山猪的传统,但养殖条件简陋,养殖规模较小。在世行片区项目300万元扶持资金注入后,村里的仙旺合作社扩大了种猪数量并采购了现代化的养殖设备。

“目前,社员总数达151户,已实现连续4年分红,累计分红金额超过10万元,良好的效益促进了合作社良性发展。”六说村党支部书记、村委会主任韦爱合说。

在世行片区项目资助的合作社中,实现盈利的合作社数量达到57个,占总目标(40个)的143%。截至2024年6月,80个农民专业合作社申请产品认证,其中58个合作社获得绿色、有机、无公害等80项产品证书。

平果市果化镇布荣村地处大石山区,人均耕地不足0.5亩。笔者走进布荣村,只见荒坡石山上,成片的牧草郁郁葱葱,长势喜人。在不远处农东种养专业合作社的牛棚内,近千头肉牛正在休憩。布荣村党总支书记方琳介绍,在合作社的带动下,全村种植牧草2000亩,肉牛养殖规模1000多头,年产值2000多万元。

合作社利用420万元世行片区项目资金建设产业路、牛棚、牧草棚、有机肥加工棚以及采购牧草收割机、牛犊、全自动秸秆粉碎机、自动包装机等。“经过全面提升,农东种养专业合作社逐渐形成了‘牧草种植—牧草加工—肉牛养殖—有机肥加工—有机肥还田’的绿色循环农业模式。”平果市农业农村局副局长张瑜说。

此外,世行片区项目还充分发挥龙头企业企业在延长产业链、提升价值链方面的作用,带动农民专业合作社发展壮大。

2021年,广西鲜果农业开发有限公司在田东县世行片区项目办公室和商业孵化中心的牵线搭桥下落户田东,主要经营水果深加工与销售业务。公司采用“公司+合作社+农户”模式,与水果种植专业合作社及农户签订“底价保障、市价保收”的合作协议,共与26个合作社签约共建芒果种植基地,带动5899户农户种植芒果。

芒果成熟后,约20%的果实存在个头偏小、表皮带有黑点等外观瑕疵,被称为次品果或工业级芒果,在过去很难找到销路。如今,这类芒果被广西鲜果农业开发有限公司收购用于生产果汁,变成了增收的“黄金果”。

据了解,世行片区项目通过资助广西10个项目县的12家企业,带动336个关联合作社和村集体约10万户农户发展地方特色产业。

西藏米林 村民有了“桃花运”

“云带挂山腰,雪山影河谷,田地绿色浓,农舍错落间,牛马悠然行,桃花遍地现。”西藏林芝市米林市扎西绕登乡彩门村便镶嵌在这样的美景之中。

彩门村的春天是桃花的世界,绽放的满树粉红向游客发出邀请。“仿佛置身在电影场景中,美得无以言表。”来自珠海的游客梁梦辰说,刚刚在朋友圈分享了随手拍的几张风景照,马上引来很多点赞,大家都说要找机会来看林芝的桃花。

随着赏花游客越来越多,彩门村村民普布扎西腾出家里的6间房,办起了村里的第一家民宿。“旺季一个月能收入2万元,去年赚了15万元。”村民史吉农闲时在村口的岷山·彩门民宿酒店做服务员。看着普布扎西红火的日子,她也萌生出开民宿、做老板的想法。“游客一年比一年多,接待客人、打扫客房这些业务我都接受过系统培训,我有信心把民宿办好。”史吉说。

看好彩门村旅游前景的还有温州商人陈显峰,他已获得位于彩门村的桃源风景

区长达20年的经营权。“桃源风景区紧邻雅鲁藏布江,百余株古木遍布其间,一年四季都能带给游客不同的体验。”陈显峰说。

“好生态就是村里的聚宝盆。”彩门村村委副主任且增益西说,在发展过程中,彩门村始终坚守“绿水青山就是金山银山”理念。通过“生态积分”制度,村民主动参与环境治理;号召群众房前屋后栽种车厘子,既美化环境又发展了庭院经济;引入贝母种植,拓展了农业产业链条……一系列举措实现了“生态保护—产业发展—民生改善”的良性循环。

“盛开的桃花给彩门村带来了好彩头。2024年,彩门村经济总收入达到600余万元,人均可支配收入3.84万元。”彩门村党支部书记米玛说,找准生态资源与特色产业结合点,高原村落同样能在乡村振兴中绽放光彩。

甘肃陇南市武都区 小小花椒赢“麻”了

从兰州出发,穿过黄土高原的千沟万壑,一直往东南方向走,就到了长江流域;白龙江一江春水清澈湍急,五凤山满目春色草木青葱。一路蜿蜒而上,在大约半山腰的地方坐落着一个小村庄——甘肃省陇南市武都区马街镇姜家山村。

姜家山村不大,主街道两旁的民居整齐齐,皆是带后院的小二楼。村民姜开创家就在其中,院里都是盆栽花卉,52岁的他最喜欢花花草草,从花椒树上锻炼出的园艺手艺已然成了他的兴趣。

“别看院子里花多,但我们这最稀罕的还得是花椒树。”姜开创说。

姜家山村所在的武都区是我国花椒最佳适生区和主产区之一,素有“千年椒乡”的美誉。截至2024年底,陇南市花椒种植面积达到308.11万亩。

这里的花椒有着“大红袍”的美誉,以色红油重、粒大饱满、芳香浓郁享誉全国。2024年,仅武都区马街镇下南山万亩花椒基地就有135万斤花椒走向了全国餐桌,在麻辣烫、火锅、椒麻鸡里满足食客的味蕾。

姜家山村家家户户都种花椒树,椒麻的香味早已从村民的舌尖沁入了心田。一有新生儿诞生,家里就用花椒和艾草煮成的椒艾水擦洗身体;饭桌上吃啥都要放点花椒,还爱吃嫩绿的花椒芽;村里人睡前会用花椒水泡脚除湿气……

“春天一片绿,夏天一片红,冬天一片白”,是花椒给姜家山村的美丽馈赠。而花椒也让日子越过越红火。姜开创家里的8亩花椒地帮他在城里买了房和车,行情最好的时候一亩地能带来1.5万元左右的收入。

花椒带来了别样风景,更结出了产业的果实。

姜家山村党支部书记杨志强介绍,村里的花椒树至少是“太爷爷”辈,但以前种花椒是单打独斗。如今,依托马街镇下南山万亩花椒基地,村党支部牵头成立村级花椒协会1个,培育花椒技术人员258人,2024年全村花椒总产量达19.6万斤,产值达980万元。

“大家一起种花椒、闯市场,人均增收近万元。”杨志强说,要技术,政府派专家指导;要市场,花椒基地跟商家对接;要收入,花椒树还套种马铃薯、玉米等作物,一亩地赚几份钱。

一条直达餐桌的花椒产业链条已在这里形成:以马街镇下南山万亩花椒基地为中心,当地已建成火锅食品类企业从原产地到终端的供应链,实现了企业盈利、产业发展、农民增收。

小小花椒赢“麻”了。产业链的不断完善和电商的迅速发展,让麻香飘向更远方。坐落在马街镇的武都花椒大市场提供了花椒交易、加工、储藏等服务。花椒成熟时,200多家摊位前人山人海,椒香四溢,吸口气嘴里都麻。日加工量达20吨的花椒无尘加工车间内,花椒还要进行色选、真空包装等精细加工。

武都花椒大市场有限公司经理袁自力介绍,花椒成为当地“名片”,不仅销往四川、重庆、北京等地,更通过网络远销东南亚等海外地区。2024年该企业帮助椒农销售花椒600多吨,销售收入达4200万元。“我们大力发展线上销售,让我们的‘椒冠军’品牌花椒走出去,去线上销售额达600万元左右。”袁自力说。

姜家山村,此时满山青绿,正是花椒花开绽放时。