值班主任:张晓霞 责任编辑:郭婷婷 新闻热线:(010)63376698 E-mail:zgxxbjjb@163.com

基层调研看发展

养育一塘鳖 富裕一方人

——南丰县龟鳖产业发展观察

■ 胡菁

“盱江河畔银河冰”“武夷山水天下无”,清冽甘甜的母亲河、高耸巍峨的武夷山,共同滋养着江西南丰这片富饶的土地,孕育出富甲一方的特色养殖产业——龟鳖产业。2025年,南丰甲鱼种蛋、种苗市场供应量占全国近60%,龟鳖水产养殖面积高达2.6万亩,带动2000余名养殖户就业,实现综合产值50亿元,在全国市场上拥有定价话语权。南丰龟鳖产业何以在全国的激烈竞争市场上独占鳌头?又是靠什么支撑该产业的发展和壮大?近期,国家统计局南丰调查队工作人员走进龟鳖养殖相关产业现场探寻其中的奥秘。

年年有“鱼”:从“头回客”到“回头客”

走进江西小团鱼食品有限公司的甲鱼生产车间,工人们身着统一深蓝色的工作服,在全自动化流水线上整齐有序作业。一筐筐灰白色的新鲜甲鱼,经过鲜宰、烫洗、清洁、烘干、揉滚等一系列规范作业后,真空包装成甲鱼预制菜肴、卤味休闲美食,再经过低温灭菌、冷链保鲜后通过抖音、淘宝、小红书等电商平台送往全国各地。

“我们南丰本地的甲鱼肉质爽滑细嫩、裙边富有嚼劲。公司每条生产线每天能够鲜宰甲鱼15000余斤、乌龟24000余斤;今年以来,线上线下销售额超过1800万元,我们还在计划着新增麻辣甲鱼和龟甲咖啡生产车间。”公司相关负责人介绍说,自投产以来,他们致力于精深加工龟鳖类高端保健美食,基本上实现“整只龟鳖全利用”,已研发出成品龟鳖肉、药用龟甲、宠物龟鳖饲料等精深加工的增值产品,预计2026年龟鳖产值将突破1亿元。

截至目前,南丰县共有龟鳖健康养殖示范场地6个、无公害水产基地18个、省级标准化生态养殖示范园22家。同时,2025年开展质量安全巡查260余批次,有效提升龟鳖良种率至70%以上,减少甲鱼病害损失率30%,用良心守护舌尖上的食品安全,用信心提升南丰龟鳖品牌的溢价,实现了从“新客”到“老粉”的角色转变,标志着南丰甲鱼正从传统地道食材向健康绿色食品转型升级。

大智若“鱼”:从“靠天收”到“有处方”

20世纪90年代初,南丰县部分农户开始尝试龟鳖养殖,但大多采取单一养殖模式。千禧年之后,南丰县县委、县政府制定龟鳖专项规划,及时出台养殖扶持政策,引进中华种鳖日本品系和标准现代化渔业养殖项目,打造龟鳖本地产业科创园。

正是这一系列举措带动了当地龟鳖特色产业的快速发展,多年来,南丰县先后获得“国家级渔业健康养殖示范县”“中国龟鳖之乡”“甲鱼良种之都”“中国龟鳖产业十强县”等荣誉,并以“江西鄱阳湖甲鱼产业集群”为核心区域列入2024年全国优势特色产业集群项目。

“2025年,中华类草龟肉销量超过150万公斤,做到全网第一。今年上半年,销售额同比增长35%。”江西聚麦鲜供应链有限公司产品运营负责人自豪地介绍道。作为南丰县电商领头企业,该公司将企业文化发展融入地方龟鳖产业,通过成立南丰县网络主播党支部,引领和培育400余名电商新人主播,带货规模高达700万元;截至目前,公司联合创始人“大表哥”熊涛抖音粉丝量达3178.9万人次,特聘担任村主任并指导网络经营主体50余家。2025年,公司龟鳖线上销售收入突破1.5亿元。

聚麦鲜只是南丰县发展龟鳖特色产业的小小缩影。近年来,当地立足资源禀赋、稳中求进,坚持“五十亿龟鳖产业”高质量发展目标,向新而行,实现了从只凭经验的“靠天吃饭”到心中有术的游刃有“鱼”的大步跨越。

“鱼”翁得利:从“卖产品”到“卖体验”

多年来,南丰县牢固树立“生态协同、绿色发展”理念,因地制宜培育龟鳖特色养殖产业,不断增加产品附加值,实现了从单一销售产品到多元素产品体验的自我突破,打造出兼具产业兴旺和体验愉悦的乡村振兴产品。

“我们公司的经营范围是水产品批发与收购,创业初衷是长期收购年份久远的龟鳖,参加争霸赛就是为了跟世界各地的同行互相交流经验。”湖北川尚甲生态农业科技有限公司相关负责人表示。2024年,一场备受瞩目的鳖王争霸赛在南丰县“中国龟鳖良种第一镇”的太和镇龟鳖科创院举行,比赛吸引了来自五湖四海的龟鳖专业养殖户和业余爱好者的踊跃参与。活动设置鳖皇金奖、金奖、银奖和铜奖等多个丰富奖项,参加者携手见证鳖王(公鳖)与鳖皇(母鳖)的伟大诞生。评选活动结束后,当地还举行了盛大的鳖王争霸赛拍卖会,经过激烈的呐喊和角逐,鳖王、鳖皇被参与者高价竞拍。

养育一塘鳖,富裕一方人。南丰县的一池甲鱼撬动了50亿元年产值,也“叩响”了村民的幸福和丰收之门。从“一口田塘”到“全国餐桌”,南丰县畅通龟鳖全产业链,将生态优势转化为经济势能,为乡村全面振兴华丽篇章写下生动鲜活的注脚。

山城“织”梦 “绒”耀未来

——紫阳县推动毛绒玩具产业迭代升级

■ 刘小刚

秦巴腹地,汉水之滨。走进陕西省安康市紫阳县蒿坪镇硒谷工业园区的爱多宝动漫文化产业有限公司生产车间,缝纫机“嗒嗒”作响,工人指尖翻飞,一只只憨态可掬的毛绒玩具排着队“走”下生产线;展厅里,AI智能毛绒玩具“赛赛猫”正与来访者进行语音互动,一问一答间尽显“智慧”……从2017年第一家毛绒玩具企业落户,到如今产业产值突破100.21亿元,紫阳县毛绒玩具产业实现了从“零的突破”到“百亿集群”的飞跃,用一针一线“织”出了搬迁群众稳得住、能致富的产业新路。作为安康毛绒玩具产业的策源地和先行区,紫阳这片“绒”光,正成为县域经济高质量发展的生动注脚。

从“零的突破”到“百亿集群”

紫阳县是安康毛绒玩具产业的“破冰之地”,而社区工厂则是当地发展产业的重要载体。社区工厂通常设在乡村或居民社区附近,能让群众在“家门口”实现就近、灵活就业,常见形式包括农产品加工、手工制作、来料加工等。2017年12月28日,安康第一家毛绒玩具企业在紫阳县蒿坪镇落户投产,实现了安康毛绒玩具产业“零的突破”,从公司注册到开业投产仅用了15天,体现了助力发展的“紫阳速度”。

为规范毛绒玩具产业发展,紫阳县先后制定出台《关于推进新社区工厂高质量发展的实施办法》《深化“紫阳县毛玩织袜产业”建设三年行动方案(2024—2026年)》等政策文件,对新社区工厂进行政策性优惠帮扶,并根据企业实际经营情况给予年度发展奖、一次性奖励、特殊贡献奖、物流补贴等奖补,累计兑现各项奖补超6000万元。同时,通过“春风行动”破解企业用工难题,协调解决员工住宿、子女托管等问题,让工人留得住、干得舒心。

按照“企业先行落地、逐步推进标准化厂房建设”的建厂思路,全县累计建成标准化厂房15处、改建27处,构建起“总部工厂扎根人口集中区、分厂车间遍布村(社区)”的特色产业发展格局。毛绒玩具企业按“总部型企业+分厂或加工车间+家庭工坊”模式布局,覆盖全县14个乡镇,形成了较为完整的产业组织架构。

从“分散加工”到“全链共富”

紫阳县以政策扶持和苏陕协作为支撑,规范发展新社区工厂,重点壮大毛绒玩具产业。通过“园区总部+新社区工厂+加工车间+家庭工坊”模式推动产业从分散加工向全链共富延伸,并配套用工保障、托幼养老等服务,让搬迁群众在“家门口”稳定就业增收,实现产业发展与民生改善互促共进。

产业发展的最终落脚点,是让群众端稳“饭碗”。紫阳县创新推出“园区总部+新社区工厂+加工车间+家庭工坊”模式,推动毛绒玩具产业扎根乡村。与此同时,当地抢抓江苏与陕西以对口帮扶为纽带、以资金项目产业合作为重点的跨区域协作机制这一良机,以标准化厂房建设“筑巢引凤”。截至目前,紫阳县累计利用苏陕协作项目资金13.3亿元,实施项目565个;先后引进毛绒玩具(织袜)、服饰鞋帽、电子线束等各类新社区工厂122家,其中苏陕协作资金支持建设57家,带动就业4000余人,工人年人均增收1.5万元以上。新社区工厂实现年度产值超10亿元,其中毛绒玩具产值占70%以上,成为社区工厂的“能量主力军”。

新社区工厂让搬迁群众实现稳定就业的同时,紫阳县还着力构建“就业+托幼+养老”的社区服务链条。自2018年起,在多地新社区工厂周边配套建设日间照料中心和社区活动中心,并开办“暑期小课堂”,解决工厂员工照料老人、接送小孩等难题。在紫阳县最大的搬迁社区——仁河社区,新社区工厂与幼儿园、小学、卫生院、日间照料中心同步配套,群众“不出社区”即可实现照顾老人、抚育子女、务工挣钱“三不误”。

从“产品输出”到“文化输出”

紫阳县以“毛绒玩具+文旅”深度融合为抓手,把毛绒玩具嵌入游客入县、景区游览、住宿消费等旅游场景,通过场景化展示和渠道拓展,将单纯的产品售卖升级为品牌传播与文化体验,实现宣传引流与产品增收相互促进,推动毛绒玩具产业由“产品输出”向“文化输出”跃升。

当地多年来深化“毛绒玩具+文旅”融合方向,精准对接毛玩文创产品与假日旅游消费需求,通过场景搭建、渠道拓展双向发力。在紫阳高速路口游客服务中心,毛绒玩具装饰醒目亮眼,成为游客入县首站的“打卡地标”;在茶马古道沿线,可爱的毛绒玩具打卡牌与古道景区风光巧妙搭配;在茶山游客服务中心内,毛绒主题打卡墙聚集大量亲子家庭、年轻游客打卡拍照……紫阳茶山玥隆酒店建成毛绒玩具展示与售卖专区,既让入住游客近距离感受紫阳文旅特色产品,又拓宽了毛绒玩具的销售路径,实现“品牌宣传+产品增收”的双重突破。

山城日暖,绒花绽放,紫阳县不断以文化内涵提升产业品质,以文艺传播增强品牌吸引力。紫阳毛绒玩具也正以更坚实的品质根基、更可靠的品牌信誉、更广阔的市场空间,书写着“一只小玩具富了一方百姓”的生动实践。这片承载着搬迁群众就业希望的“绒”光产业,正让秦巴深处的山城愈发温暖,让产业富民的道路越走越宽。

道地天冬种出幸福“甜日子”

——东兴区大力发展特色中药材促农增收

■ 刘成敏 赵雅威 牟雯波

初秋时节,在四川省内江市东兴区郭北粮药现代农业园区内,天冬藤蔓连片铺展,村民们正忙着采收天冬。作为四川的道地药材,东兴区天冬种植历史长达1400余年,是全国唯一味甜的天冬品种。近年来,东兴区把天冬产业作为推动乡村振兴的“一号工程”,全链条发展以天冬为核心的中医药大健康产业,走出了一条产业增效、农民增收的新路子。一株小小的道地天冬,正成为当地百姓增收致富的“金钥匙”。



东兴区天冬药材喜获丰收

规模筑基,“甜天冬”长成富民大产业

依托道地药材资源禀赋,东兴区将天冬产业作为特色农业发展的突破口,通过系统化的“矩阵”布局,推动产业从零星种植走向集群发展。

东兴区天冬产业的发展离不开政府的大力支持。2019年7月,《四川省中药材产业发展规划(2018—2025年)》明确东兴区是天冬种植适宜区域之一;2023年5月,《关于支持川中丘陵地区四市打造产业发展新高地加快成渝地区中部崛起的意见》明确“支持天冬全产业链发展”;2024年,天冬被纳入按照传统既是食品又是中药材的物质目录;2025年,东兴区获得四川省中医药产业发展重点县项目支持资金500万元,成为全省仅有的8个获得这项支持的县区之一。

与此同时,东兴区大力推进天冬规模化、标准化、生态化种植,截至目前,全区已建成中药材现代农业园区7个、生态种植基地54个,建成天冬种质资源圃与繁育中心,收集保存种质资源233份,成功培育出省内首个天冬新品种“川冬1号”。

以郭北粮药现代农业园区为例,园区涵盖郭北镇青台村、亢家村等13个村(社区),创新推行“天冬+玉米”“天冬+高粱”“天冬+大豆”等粮药套种模式,建成主导产业基地面积9699亩,辐射带动周边区域发展1.9万余亩。2025年,园区实现总产值1.156亿元。

模式创新,联农带农鼓起“钱袋子”

东兴区近年来积极创新联农带农机制,拓宽农户多元增收渠道,推行“公司+合作社+农户”模式,由企业提供种苗和技术支持、村集体统筹土地资源、农户参与种植管理,通过土地流转租金、基地务工、入股分红、自主种植销售等途径,让农户实现在“家门口”增收。

针对天冬生长周期长、见效慢的特点,东兴区分类施策,按经营模式分别给予种苗、购苗补贴,并在生长期内连续3年发放田间管理技术服务补贴,降低种植主体前期投入压力。

截至目前,东兴区已带动5000余户农户参与天冬种植,户均年增收超2万元,20%的外出务工人员选择回流,真正实现“一亩地、双收入”。如在东兴区田家镇火花村,村股份经济合作联合社提供生产资料、农户提供劳动力,经营成果按“60%归劳动者、20%支付土地流转费,20%归合作联合社投入再生产”的比例进行分配。东兴区杨家镇观音井天冬产业园采用“政府指导+村集体经济主营+群众分红”模式,园区规模达1700余亩,每年吸纳周边群众务工2000余人次,帮助务工群众人均年增收4800元。

全链升级,释放产业发展新动能

东兴区围绕天冬产业构建起集育苗种植、产地加工、产品研发、品牌营销、康养旅游于一体的全产业链体系,把这株小小的天冬培育成带动农户稳定增收的特色支柱产业。根据《内江天冬精深加工产业链建圈强链工作方案(2026—2030)》规划,到2030年当地力争实现天冬全产业链实现综合产值50亿元、加工产值30亿元。

通过建设规范的清洗、切片、烘干、仓储设施,当地大力提升药材的标准化程度,有效减少产后损耗,提高产地初加工效益。同时,积极与四川省中医药科学院等科研机构合作,推动天冬向精深加工和终端消费品领域延伸,目前已成功开发出食品、饮品、日化、保健品等天冬系列大健康产品40余款。

截至目前,“内江天冬”斩获多项省级、国家级品牌荣誉。2021年11月入选新华社民族品牌工程、2022年7月成功注册国家地理标志证明商标、2022年5月入选四川十大地理标志道地药材、2023年入选四川品牌培育工程、2023年1月入选全国名特优新农产品名录,并获评国家“2025道地药材品牌”……2025年,以天冬为主导的“甜味+”中医药大健康产业实现产值14亿元。与此同时,天冬产品先后亮相进博会、西博会、农博会、药博会等20余场国内外展会,还走出国门远赴土耳其、赞比亚等地推介。

从田间地头的“白胖根”到货架上的“甜产品”,从道地药材到“甜味+”大健康产业集群,一株天冬正在甜城大地上书写着产业兴旺、农民富裕的乡村振兴时代答卷。

一叶生金富农家

——鄯善县小小葡萄叶串起致富“甜蜜链”

■ 祖白旦·许克尔

在新疆鄯善这片热土上,葡萄种植是传统特色产业。以前每到春夏管护时节,葡萄架上修剪下来的鲜嫩叶片,或散落田间,或被当作饲草,如今,借着产业链延伸、对外开放的“东风”,曾经无人问津的葡萄叶摇身一变,从“田间废料”成为了远销海外的紧俏商品,不仅鼓起了农户腰包,更为地区特色产业提质增效、乡村全面振兴注入源源不断的强劲动能。

转变发展思路,田间落叶实现价值重生

鄯善县地处吐鲁番盆地东部,属于温带大陆性干旱气候,日照时间长、昼夜温差大、无霜期长,孕育出品质优良的无核白葡萄,当地葡萄种植面积稳定在33万亩以上。在每年5到9月的葡萄田间管护期间,果农需要修蔓打杈,要摘掉不少鲜嫩葡萄叶,保障葡萄果实通风透光、养分集中供给。很长一段时间,这些品相完好的鲜嫩葡萄叶因没有经济价值,修剪后大多就地丢弃,少数用来饲喂牛羊。

随着海外市场需求逐步打开,这片鲜嫩葡萄叶迎来发展转机。地中海沿岸国家有食用葡萄叶包饭(朵尔玛)的传统,对优质盐渍葡萄叶的市场需求稳定且量大。2024年,全县累计销售葡萄叶1.02万吨,销售额达6641.7万元;2025年,累计销售葡萄叶1.32万吨,销售额达7956.6万元;2026年以来,累计销售葡萄叶1.32万吨,销售额达7975.0万元。

立足本地资源禀赋,鄯善县找准产业突破口,打破“只靠葡萄果实赚钱”的固有思路,推动葡萄叶从“田间废弃物”向“特色加工原料”转变,构建起“果叶双收”的全新种植格局。农户在做好葡萄种植管护的同时,分拣采摘合格鲜葡萄叶,送到就近企业代收点,多了一份“家门口”的季节性收入来源。

延伸产业链条,小叶子闯出大市场

产业要发展,链条是关键。鄯善县持续培育壮大葡萄叶加工主体,搭建起农户采摘、站点收购、工厂深加工、出口外销的完整链条,全县现有5家葡萄叶专业加工企业,年加工能力可达1.7万吨。

葡萄地里,农户按照叶片大小、完整度、有无虫眼进行挑选采收,优质鲜叶收购价格每公斤最高可达10元,部分农户一天采摘收入可达200—300元,一户8亩左右的葡萄地,仅售卖葡萄叶一年就能增收1万元左右。

技术服务同步下沉至关重要。当地企业联合农业技术部门深入各村开展技术培训,向种植户讲解叶片采摘标准、田间管护要点,印发技术资料,开展现场实操教学,带动广大农户掌握规范采摘分拣技能,保障原料品质稳定可靠,筑牢产业发展根基。

加工车间内,鲜葡萄叶经过清洗、筛选、盐渍、灭菌、封装等标准化工序,加工成盐渍葡萄叶、真空包装葡萄叶罐头产品运往山东,进行二次加工、分装,通过检验检疫后,依托海关通关便利化举措,加工成品搭乘中欧班列,“漂洋过海”销往希腊、土耳其等40多个国家和地区,走上海外消费者餐桌。

带动就近就业,激活乡村振兴内生动力

就业是最大的民生,也是乡村振兴的“压舱石”。随着鄯善县葡萄叶产业渐成规模,从田间采摘、站点收储、转运分拣到车间加工、包装出库,全链条每年稳定提供季节性岗位300余个,优先吸纳农村妇女、留守劳动力等群体就近务工,实现了群众“离土不离乡、就业不离家”。

一片葡萄叶,富裕众乡亲。在鄯善,葡萄叶产业已经从不起眼的配套副业,成为带动群众增收的特色富民产业。2026年,全县葡萄叶加工企业累计用工3.1万人次,务工人员平均日薪约100元。一个个就业岗位在家门口“长”了出来,越来越多的群众实现了就近就业,既能照料老人孩子、兼顾自家葡萄园生产,又能依托售卖葡萄叶子、务工等获得一份额外稳定收入。收入结构由过去单纯依靠葡萄销售,转变为“卖果+采叶+务工”多元增收模式,这种模式有效拓宽增收渠道,让百姓的日子越过越有奔头。

小小葡萄叶,做实的是“土特产”大文章。鄯善县立足本地资源禀赋,持续拓展市场空间、放大富民效应,为边疆地区依托特色资源促进乡村振兴提供了有益探索。