

浙西小城一只柚子如何带富一方百姓

□何玲玲 方问禹

“八山半水分半田”的浙西山区小县衢州常山，是浙江省26个加快发展县之一。深处群山之间，这里曾经苦于缺乏自然禀赋与比较优势。

然而近几年，常山县特色产业、公用品牌、民生事业等全面步入发展快车道。禀赋依旧，但面貌一新，常山的县域经济发展之路为乡村振兴带来实践启示。

以工业思维做透“土特产文章”

初夏时节，走进常山县漫山遍野的胡柚林，枝头青嫩的果实在绵绵细雨中尽显生机。

胡柚是常山的土特产，上世纪80年代开始广泛种植。当地14任县委书记久久为功，努力让这一国家地理标志产品成为农民的“金柚子”。

与诸多山区特色农产品一样，常山胡柚也曾面临产品单一、价格低廉、距离市场远等难题。但近几年，这一深山里的土特产却收获爆发式市场增长，形成“现象级”出圈。

2020年全产业链总产值约15亿元，2021年攀升至30亿元，2022年突破40亿元，2023年达到47亿元，目标到“十四五”期末打造“百亿产业”……

销量一路顶破“天花板”，

不断在消费大市场中兑现更高价值，常山胡柚何以逆袭？

“以现代工业思维经营传统农业，常山胡柚‘土特产文章’越做越透。”衢州市人大常委会副主任、常山县委书记潘晓辉表示，将胡柚放在现代化产业体系中考量，通过提升品质、丰富品类、打造品牌等市场化路径，才让胡柚实现“从10元一袋到10元一个”的价值蝶变。

在常山，一只胡柚能被“吃干榨尽”：开发果脯、胡柚膏、双柚汁、NFC鲜榨汁、精油面膜、香氛等“饮、食、健、美、药、香、料、茶”八大类U系列80多款产品，胡柚果品深加工占比超过40%。

从单品破圈，到品牌赋能——以胡柚为鲜明标识，常山打造“一份常礼”U系列农特产品区域公用品牌，打响“一切为了U”城市品牌，由此带动胡柚、猴头菇、山茶油等诸多农产品走出群山。

推动规模化种植，改良胡柚品种，引入现代工艺创新产品门类，培育龙头企业示范带动，擦亮公用品牌……工业思维体现在“常山胡柚”全产业链的各个环节。

目前，常山胡柚种植面积超过10.6万亩，胡柚总产量达到14万吨；常山胡柚公用品牌价值达12.25亿元，国家级地理标志农产品品牌价值103.97亿

元。

一只胡柚带富一方百姓。2023年，常山县农村居民人均可支配收入31266元，增长7.8%；全县180个村集体经营性收入达30万元以上占76.1%，50万元以上占58.3%，100万元以上占16.1%。

农家庭院长出“美丽经济”

在自家庭院中腾出30平方米寄养花卉盆栽，做好浇水、施肥等日常养护，每月能为村民朱淑兰增收900元。

笔者在常山县辉埠镇路里坑村看到，不少农家闲置庭院、村庄边角地、环境整治空地上种满了鲜花绿植。这个村与一家花木企业达成委托种植协议297户、3万平方米，让农家小院的“边边角角”变身企业的“苗圃”，农家小院美了，农户及村集体由此获得收益，企业用地紧张的难题也解决了。

常山是传统农业大县，80%的特色作物分散在农户手中。地处山高路远，这里农田、劳动力等要素零散分布，生产经营方式传统低效。

结合这一实际，常山近年创造性推出“两山合作社+经营主体+村集体+农户”的强村富民发展模式，高效盘活农业闲置资产资源，打造了30个“共同富裕园”。

“一只果、一张纸、一方石、

一滴油、一片芯”——立足“坚定做自己”、发挥比较优势，常山利用本地胡柚、特种纸、石材等特色资源以及城乡特色形态，着力打造“五个一”产业。

距离县城仅8公里、“一城山色满城石”的常山县青石镇溪口村，早年形成了包山采石、购车运石、外出卖石的产业链，但粗放发展方式逐渐走到尽头。在常山，这样以石材产业为支柱、面临发展困境的村落还有许多。

引导石材企业集聚发展，产品追求艺术感、观赏性、标准化，做大规模、做强本体、做优服务……深耕源远流长、基础坚实的特色传统产业，常山县大力推动“一方石”产业高质量发展。

2023年，常山县“五个一”产业的规上工业产值占比超过57%，本地特色产业成为推动经济发展的支柱力量。

“抓人促事”建强“领头雁”

群山深处的新昌乡达塘村曾了无生机，村集体经济收入几乎为零。2017年，在外经商多年的陈重良回村担任党支部书记，他从改变党员群众“精气神”着手，逐渐让全村面貌焕然一新。

“早”的状态、“上”的劲头、“好”的追求——从见面一句“早上好”问候，到探索“一套治

村模式”，再到弘扬“一种奋斗精神”，达塘村蝶变成远近闻名的美丽乡村，2023年村集体经济收入突破百万元。

在新昌乡郭塘村，“80后”张荣返乡担任村党支部书记，带动乡村产业项目经营，推进村庄“产业景区化、景区产业化”，让村民收入大幅增长。

山区本就缺乏先天禀赋，人的因素显得更为关键。对此，常山尤其注重“抓人促事”，不断壮大“领头雁”队伍，发挥带头作用。

实施工业提振、城市赋能、“两山”转化、内外开放、“双招双引”、文旅拓展、治理创新、改革护航等“八大行动”，有关县领导分工牵头制定3年行动计划，每个季度召开工作推进会……

2023年度浙江省对县高质量发展绩效评价中，常山县跻身山区26县前8名，刷新历年最好成绩；常山80%以上主要经济指标增速进入衢州全市前三，17项各条线单项工作考核排名省市第一。

笔者了解到，常山县近年来常住人口实现明显增长，民生支出屡创历史新高，县域中高考成绩六年连升，“优学常山”“健康常山”等品牌不断擦亮，群众脸上的“微笑曲线”成为一道靓丽的风景线。

(来源：新华社)

变身增收致富引擎 小鲫鱼“游”出大产业

□黄海波

7月初开始，北京连锁烤鸭店天和晟的菜单里，将多一道“干烧彭泽鲫”。

按图索“鱼”，彭泽县位于江西省北部，境内河流湖泊交错、塘堰水库密布。1958年，当地渔民捕获一条13.5斤重的鲫鱼，引发不小轰动，随后其被命名为“彭泽大鲫”。

经过几十年培育壮大，“彭泽鲫”已成为国家地理标志保护产品，也为彭泽县赢得“中国鲫鱼之乡”的美誉。截至目前，全县彭泽鲫养殖面积达到10万亩，年产量近2万吨。小小的鲫鱼，变身增收致富的引擎。

走进彭泽鲫良种场，“三十年只为一条鱼”的红色标语率先映入眼帘。初夏是良种场最忙碌的时段之一，网鱼、称重、装车……一尾尾鲜活的鱼苗，正加紧发往全国各地。

彭泽鲫良种场负责人钱铖今年35岁，加上爷爷和父亲，三代人都围着一条鱼转。

1958年，彭泽县水产养殖场成立，钱铖的爷爷钱统开，从

一位渔民变成了技术员。后来，钱铖的父亲钱元超也进入彭泽县水产养殖场，从事彭泽鲫孵化繁殖。

改制成立彭泽鲫良种场后，钱元超继续扩大彭泽鲫育种规模。2016年，这位九江市劳动模范，希望两个儿子当中，能有一人来“接班”。

“哥哥是医生，我在高速公路做调度，都不愿意回来。说实话，家里两代人都和鱼打交道，有些烦了。”钱铖笑着说，“父亲让我俩抓阄，我先抓，没想到抓到了。”

从刚开始的不情愿，到后来越干越有劲，钱铖认为，市场需求旺盛、政府部门支持，让这份苦差事有了更大的价值和意义。作为全县唯一的彭泽鲫鱼苗供应商，这位“鱼三代”希望通过技术创新和科学养殖，让更多养殖户踏上致富路。

鲫鱼带动的产业化之路还在不断延伸。通过政策倾斜、项目支持、资金帮扶等措施，彭泽县形成了种质保护、苗种繁育、成鱼养殖、产品加工、流通销售、科教研学、观光旅游于一

体的彭泽鲫全产业链，年总产值超过10亿元。

彭泽因水而名、因水而兴，得天独厚的水域资源养育了彭泽鲫。自1983年开始人工选育繁殖以来，全县坚持“深耕一条鱼”，产业之路得到快速发展。尽管如此，如何提高鱼苗质量、如何实现均衡供货、如何提高主养面积覆盖率等，依旧是产业发展之感。

目前，华中农业大学、南昌大学、九江学院等院校，已经在彭泽鲫良种场建立实验室，针对提高生长速度、增强抗病能力、减少肌肉针刺等不同方向进行攻关。

“我们还在积极探索稻田养殖模式，根据测算，主养水面料肉比是1.5:1，而稻田养殖是0.87:1，而且鱼肉品质更高。”钱铖说。

彭泽鲫习惯生活在水底，在传统混养模式下，一次性投放鱼苗，年底集中捕捞，这导致其余时间鲜有彭泽鲫上市，而集中上市时价格波动却偏大。

从今年开始，彭泽县成立江西聚成仓农业发展有限公



彭泽县芳湖水域渔场内，养殖户正在进行捕捞作业。 图源中新网

司，这家国有企业携手81家彭泽鲫养殖企业，组成彭泽鲫产业联合体。

联合体内部实行指标化养殖。有的提供三两左右的鱼，有的提供半斤左右的鱼，有的提供一斤以上的鱼。

“这样就能保证每个时间段都有鲜鱼上市，全年不断供。我们又利用1000亩水面建立成鱼暂养系统，先囤一批鱼，等行情好的时候再推向市场。”聚成仓公司负责人徐国伟形容这种方式为“抱团养鱼”。

6月22日，彭泽县在北京召

开彭泽鲫产业推介活动，助力彭泽鲫“游”进北京商超，“游”上食客餐桌。

“彭泽将围绕‘扩大面积、提高单产、增加总产、壮大二产、提升品牌’的发展思路，加快建设苗种繁育示范基地、鱼种养殖示范基地、成鱼养殖示范基地、产品加工示范基地、电商物流示范基地等彭泽鲫‘五大示范基地’，让‘中国鲫鱼之乡’的金名片更加亮丽。”彭泽县委副书记郭宇说。

(来源：新华社)