

以特色产业推动乡村振兴

农业农村部乡村产业发展司有关负责人谈如何做好 土特产 文章

新华社记者 于文静 严赋憬

春节临近，脐橙、烟薯、茶油、杂粮等各种土特产销售正旺，返乡过年的人们也给家人带了各种特色农产品。一盒盒腊肉香肠、一袋袋 老味道 点心，寄托着浓浓的感情。

产业振兴是乡村振兴的重中之重。习近平总书记前不久召开的中央农村工作会议强调，要落实产业帮扶政策，做好 土特产 文章，依托农业农村特色资源，向开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值要效益，向一二三产业融合发展要效益，强龙头、补链条、兴业态、树品牌。

如何做好 土特产 大文章？记者采访了农业农村部乡村产业发展司有关负责人。

小产业 成为大支柱

迂西板栗，丹东草莓，靖江肉脯，稻香村点心……这些都是人们耳熟能详的土特产，味道好、有特色、品牌响，多年来广受欢迎。

农业农村部乡村产业发展司有关负责人表示，土特产 是指来源于特定区域、已有一定知名度的农特产品或加工产品，主要包括特色种植、特色养殖、特色食品、特色手工等产品，是农特产品及加工产品中已经形成品牌的产品。

我国地域辽阔，孕育了大量农作物、动物和微生物；农耕文明传承千年，多民族交融发展，产生了大量的非物质文化遗产。这些为特色产业发展提供了丰富的物质基础和价值内涵。

近年来，各地通过发展 一村一品 一镇一特 一县一业，把不少小产业、土特产 培育成为当地农民的支柱产业。

在陕西延安，2021年全市苹果面积331.7万亩，产量400.5万吨，鲜果产值219.1亿元，苹果在全市农民经营性收入中的比重占到61%；在湖北潜江，全市有小龙虾养殖面积90万亩，其中虾稻共作面积85万亩，全产业链产值超过600亿元，品牌价值超过250亿元，从业人员超过20万人次。

近年来，我国农村特色产业发展成效显著。初步统计，到2021年底，全国杂粮杂豆、果蔬茶菌等特色种植基地12.05亿亩，年度生产特色农产品13.85亿吨，养殖特色牲畜669.52万头，生产特色水产品2470万吨，特色产业一产总产值达到9.7万亿元，有效带动农民增收，丰富了人们餐桌食品品种。

土特产 发展呈现新趋势

土特产 看似普通，却是大文章。这位负责人表示，做好这篇文章，事关推动建设农业强国，拓宽农民增收致富渠道，推动实施乡村振兴战略：

支持各地搭建产业发展平台，把当地特色资源优势转化为产品优势，加快构建粮经饲统筹、农牧渔结合、植物动物微生物并举的多元化食物供给体系，可以满足人们食物消费需求，是建设农业强国的必然选择。

通过订单生产、入股分红等方

式，可以提高农民经营收入，合理分享全产业链增值收益；依托闲置房屋发展农村电商、民宿等新产业新业态，能够拓宽农民增收渠道。

发挥市场、品牌优势，吸引更多经营主体、科技人才、社会资本等资源向乡村聚集，开发相关产品产业，完善仓储物流等设施 and 餐饮住宿等服务体系，可以促进生产、生活、生态协同发展。

从多年前的 提篮小卖、卖农字号 原字号 产品，到近年来全链条、新业态加快发展，乡村特色产业正呈现新趋势：

从发展产品向发展产业转变。初加工、仓储保鲜、包装运输、电商销售等产业向产区聚集，农民不仅从事产品生产，还从事加工、分选、仓储、包装、运输、电商销售等新产业新业态。

从追求数量向追求质量转变。潜江小龙虾养殖模式 从扩大养殖面积的大养虾 到重视 养大虾 转变，效益翻番。阳光玫瑰葡萄、爱媛果冻橙供不应求，消费者愿意为 优质优价 买单。

从发展一产向一二三融合发展转变。拓展农业多种功能，挖掘乡村多元价值，从卖产品向卖体验、卖风景拓展，带动了乡村旅游、餐饮、民宿、康养等发展。

五方面支持推动提质增效

近年来，各地各部门加快特色产业发展。农业农村部印发《全国乡村产业发展规划（2020 - 2025年）》，会同财政部设立优势特色产业集群、现代农业

南山新村居建设精彩连连

近年来，慈利县南山坪乡纪委按照 制度固廉、阵地传廉、示范引廉 的建设目标，多措并举，不断夯实农村清廉根基，一幅班子清廉、干部清正、村务清爽、民风清明的新画卷正在 美丽南山 徐徐展开。

扎牢村级小微权力笼子

村级财务近段时间的明细账已经公示，这次鱼塘堤坝加固工程款是31000元，费用还比较合理。 公共区域环境保洁清理费12000元，和去年一样。 犀牛村村务公开栏前，前来办事的群众讨论评议着。这是南山坪乡构建权责明晰、公开透明、运行规范、监督有力的村级权力运行机制的一个缩影。

没有规矩，不成方圆。建设清廉新村居，南山坪乡以制度为纲，扎牢村级小微权力笼子，用规范 事 拉近干群 心。

规范村居 小微权力 运行，把权力关进制度笼子。印发《深入推进清廉南山坪建设实施方案》，全面实施村级阳光工程，严格执行村级事务 四议两公开 。本着便民利民的原则，该乡纪委对涉及村级工程管理、村级 三资 管理、涉农资金使用等事项进行了全面梳理，为村干部绘制权力事项图，明确责任人和办理权限，全面做实防止 小微权力 任性的各项基础工作。同时，向群众广泛宣传 互联网+监督 和 小微权力一点通 监督平台，全面推行村级事务运行过程和结果的实时查看、实施监督。

健全完善村集体 三资 监管制度，让 三资 在阳光下运行。村集体 三资 事关群众切身利益，也是农村基层干部容易产生违法违规的重点领域，连着民生民心。南山坪乡纪委高度重视村集体 三资 管理工作，将其纳入党风廉政建设总体布局，通过定制度、重监督、严查处等有效措施，进一步规范 三资 管理，深化 清廉村居 建设的内涵。

建设基层廉文化新风尚

家庭和睦，社会才能和谐；家风纯正，社会才会充满正能量。 近日，南山坪乡纪委干部和联村干部一起走进盐市村，以屋场会的形式为群众深入浅出地介绍家庭家教家风的重要性，推动清廉家风入脑入心。

家风连着党风民风，家风正则政风正。屋场会上，联村干部详细解读了清廉家庭创建标准，并以 孟母三迁 岳母刺字 的故事展开叙述了家庭教育的重要性。乡纪委书记多次在会上宣讲，反腐倡廉不是一群人的事，而是事关全体民众的大事，家庭是拒腐防变的重要防线，每一个人都是家庭的 纪委书记，要守住底线、不越红线，让家庭的航船永远行驶在清廉河道之上。

为了让廉文化融入乡村生活、融进乡风民俗，潜移默化地引导广大党员干部群众思廉、向廉、崇廉，南山坪乡还注重清廉文化宣传教育阵地建设，在各村打造 廉 味十足的文化景观。

清正 在德，廉洁 在志，廉 以养德，文以化人，走进桃花村部，文化墙上的廉政警句格外醒目，犀牛村悬挂的书画，内容涉及了社会公德、职业道德、家庭美德、个人品德等多个方面，筑就 清廉村居 靓丽风景线。一条条廉政警句、一幅幅孝廉书画、一个个孝廉故事，全乡11个行政村围绕 清廉 主题全力打造廉洁文化景观，营造出浓郁的廉洁文化氛围，不断催生基层 以清为美 以廉为荣 的社会新风尚。

全面推动清廉村居建设

榜样的力量是无穷的，在推动清廉村居建设中，南山坪乡纪委充分发挥先进典型的示范引领作用，推荐基础条件好、有一定特色的梁山村为 清廉村居 代表，积极培育小微权力制约严、集体 三资 管理好、干部自律形象佳、移风易俗效果优、群众诉求响应快的 清廉梁山。

乡村振兴，清风随行。如何在全乡实现全面创建清廉单元的目标任务？学习和宣传先进典型是关键。

南山坪乡纪委认真总结推广清廉村居建设的典型做法和经验，通过微信群、宣传册、会议等方式，加强对 清廉梁山 等建设活动的宣传，充分发挥示范引领作用。同时，组织召开现场学习观摩会，以点带面、示范带动，形成全乡上下合理推进清廉村居建设的良好局面。



特色风干鱼供应市场

在岳阳市君山区钱粮湖镇六门闸社区生态渔村，居民在晾晒鱼干（1月12日摄，无人机照片）。春节临近，在湖南省岳阳市君山区钱粮湖镇六门闸社区，当地上岸渔民将鱼进行切割、晾晒、加工成鱼干，准备供应节日市场。 六门闸风干鱼 是国家地理标志产品，部分渔民上岸后，从外湖捕鱼转为水产养殖，并将养殖鱼进行风干售卖。为了帮助上岸渔民把风干鱼推得更远、销得更多，君山区实施 百村千人 直播带货人才培养计划，助推上岸渔民创业增收，助力乡村振兴。

新华社记者 陈泽国 摄

清泉润民心

文/图 黄岳云

1月12日临近中午，慈利县岩泊渡镇杨家桥村村民熊兴华走进厨房，轻轻拧开水龙头，清澈干净的自来水哗哗地流出，洗菜、煮饭都变得很方便了。

熊兴华告诉笔者，过去自家喝水全靠肩挑背驮，取水井也离家里比较远，很不方便。而且之前的持续干旱，水井也干涸了，一家人喝水成了大问题。

工作队筹集资金帮我们村建起总储水量200方的 幸福泉，今天也正式开通了。熊兴华开心地说，再也不用担心饮水问题了，随时都能用，而且水质也好，不少村民还买了净水器，喝上了 矿泉水。

杨家桥村地处高山，水源稀缺，村民居住稀疏，遇到长时间的干旱，村里的水源枯竭，村民的饮水安全受到很大影响。水龙头虽小，却是村民们最急迫解决的问题。为彻底解决全村村民饮水难题，市税务局驻该村乡村振兴工作队同村民一起，跋山涉水寻找水源，终于在一座海拔400多米的山腰上找到了合适的水源，工作队又筹集资金50万元，建设了全村 幸福泉 饮水提质升级工程，经过4个多月的修建，建成了总容量为200方的蓄水池、8.2公里的主水管、6.2公里的入户管，目前也全部铺设竣工，全村已有100户500名村民在春节前喝上了干净合格的清泉。



村民熊兴华高兴地在水龙头下洗菜。

清泉，春节过后，随着剩余部分的入户水管铺设完成，全村1500多名村民将彻底告别找水喝、挑水喝的局面。

杨家桥村饮水安全的问题

还得到了热心企业人士的关心关注，张家界市江西商会会长曾繁浪获悉了该村的情况后，也热心捐赠了5万元用于引水后续工程的建设。



袁国宏：

小背篓 背出新世界

屈泽清

腊月寒冬，暖阳高照。

走进位于武陵源区索溪峪街道文丰居委会的张家界小背篓原生态种养专业合作社，民居改造的四层厂房里热闹不已。

四楼的红薯干加工车间，机器正在轰鸣运转。红薯干生产线可以年产红薯干30吨。合作社负责人袁国宏高兴地说，我打造的平台+社交+数字化带货 一体循环发展模式正在逐步成型。

今年46岁的袁国宏，他说他的梦想是做一名新农人，通过探索新的农业发展模式，转变乡亲们的发展观念，让他们知道农村大有可为，农业大有 钱 途，乡村振兴正在实现。

疫情冲击，待业在家巧遇好商机

武陵源是享誉世界的旅游胜地。2020年以前，袁国宏和爱人从事旅游业十多年，生意做得风生水起，一度将业务做到了泰国。

2019年末，突如其来的新冠肺炎疫情，使旅游业按下了暂停键。袁国宏也因此待业在家，在和家人商议后，闲不住的他当起了村里的志愿者。

待业在家，做做志愿者也是好的。尽管是特殊时期，乐于助人 的袁国宏时时记得为他人着想。他开始走访村里的留守老人，并为他们提供力所能及的帮助。

武陵源区索溪峪街道居民点比较分散、高低落差大，经常要走2个多小时山路才能走访一户。

走访过程中，袁国宏受到了留守老人的热情接待。老人们用自家制作的各种农产品来招待他，葛根粉、红薯条、土蜂蜜等，这些原生态的农产品口味纯正，但由于受条件限制，村民们只能在每月的赶集日进行交易，而且集市上的销量有限，每次赶集往返因山高路远也很不方便。

看到了老人们的不容易，袁国宏开始想办法。他帮助老人们在朋友圈里卖货，没想到效果非常好。

能为家乡做点事，能帮到大家，这种感觉真好。袁国宏看着原生态的农产品备受城里人的青睐，他便想帮助村民们把更多的产品运出去、卖出去，实现更好的价值，也想让更多的人知道并喜欢上村里原生态的农产品，带领乡亲们共同致富。

一次次的交易后，袁国宏看到了希望，创业的想法油然而生。

创业初期，遭遇困境生意落低谷

2020年8月，袁国宏参加了全省致富带头人发展带动行动培训。他提前做好足功课，精心收集村情案例以备用同行取经。

回乡后，袁国宏开始走村串户调研。他发现村里资源丰富，很多村民勤劳手巧，但是缺乏有影响力的特色农产品品牌。

2021年10月，袁国宏成立了张家界小背篓原生态种养专业合作社，专门致力于家乡特色农产品的开发。

袁国宏通过合作社+农户、合作社孵化农户成立家庭农场、牵手其他合作社等方式，带领乡亲们大力发展种植养殖业。

2021年底，袁国宏已经种植了50余亩生态红薯，50余亩有机稻，合作社签约了30余户农民养殖猪草猪。合作社主要经营销售红薯、土鸡蛋、土蜂蜜、猪草猪、腊肉、香肠等各类农副产品。

武陵源山好、水好、负氧离子极高，因此大山深处原生态的农副产品一经推出，很受市场欢迎，合作社各类农副产品一度脱销。

这给了袁国宏极大的信心，他开始筹划扩大规模，想要带动更多的乡亲们走上致富发展的道路。

正当袁国宏准备撸起袖子大干一场的时候，他收到了不少顾客的反馈，红薯干、糍粑产品在色泽、干湿度等方面都存在差异，有的太软，有的又太硬了，口感也不稳定。腊肉、香肠等也存在这方面的问题。而土鸡蛋、各类菜干因季节性问题的供货也不稳定。

袁国宏遇到的最大困扰是，这些初级农产品利润大多比较薄弱，不利于储存运输，加上村民们赚到的钱少，积极性也有所下降。

突如其来 的问题让我茫然失措。回忆当初，袁国宏历历在目，他意识到，走传统的道路发展种植养殖业，是无法在当下竞争激烈的市场环境中生存的，下一步他需要做的就是破局谋发展。

转型升级，柳暗花明破局谋发展

要解决这些问题，就要建立统一的农产品加工中心。但建几条生产线，生产哪些产品，用到哪些设备，需要多少资金？袁国宏没有底。

一次偶然的交流学习机会，袁国宏结识了湖南农大食品加工专业的王远亮教授。在袁国宏的邀请下，王远亮担任了小背篓的技术指导。

在王远亮教授的指导下，合作社建起了农产品加工中心。规划总建筑面积1200平方米，总投资100万元。目前已经完成首期建设任务350平方米，投资30万元。

小背篓农产品加工中心目前建成了红薯干生产线，年产红薯干30吨；建成了红薯糍粑生产线，年产红薯糍粑30吨；建成了腊制品生产线，年产腊肉、腊肉、腊肠等30吨；建成了烘干生产线，年产竹笋干、萝卜干、野菜干、野茶等各种初级农产品10吨。

加工中心还全面引进整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全6s过程管理，实现了标准的现代化管理。

在销售上，为保证合作社农副产品 的销售，袁国宏采取了线上线下两手抓的模式。

线上，采取B2C模式（网店+电商直播），通过云直播的方式真实全面的展示农副产品，实时与观众沟通，答疑解惑。并突破性的把电商直播镜头建在田间地头、建在生产车间、建在售后服务上，用镜头见证产品的生产过程，通过 视频化 和 直播化 的数字信号传递增进了产品营销的即视感，使得农产品的销售更具真实性。

线下，大力合作开设社区3公里范围的社区店中店。使得小背篓品牌的定位和品质更加深入人心。

袁国宏的小背篓就是通过线上线下相结合模式，成功的打开了自己的市场销售渠道，探索建立了属于自己独特的营销模式。

2022年11月24日，小背篓参加了2022（第七届）中国国际食品餐饮博览会。红薯系列产品，特别是红薯干受到了市场欢迎。

追逐梦想，小背篓 背出新世界

合作社通过挖掘民间传统配方，再结合现代工业化生产，把农产品加工成农商品，大大的提高了产品附加值。

袁国宏介绍，本地红薯原材料是5毛钱一斤，合作社深加工后制作成红薯干，市场售价是30元一斤。此外，红薯还可以加工成红薯粉、红薯丝、红薯糍粑、红薯酒等，红薯叶还可以用来养猪。

让袁国宏引以自豪的是，在武陵源区首届十大名菜名厨名店名小吃评选活动中，小背篓开发出的产品红薯干和红薯糍粑双双荣获 十大名小吃，并得到了湘菜大师许菊云的青睐和肯定。

在经营模式上，袁国宏针对城市人追求健康和养生的需求，与合作社种植基地合作，线上策划了我在武陵源有一亩三分田 项目，开展小背篓订单农业，通过小背篓乡村体验游+武陵源核心景区游，提供吃、住、行、游、购、娱一条龙服务。

此外，袁国宏还创意性紧盯自驾游趋势，用小背篓山货携手本地名优特产，一起为自驾游客人量身打造了后备箱计划，让客人满载而归，回头扫二维码就能复购本地的名优特产。

从无到有，从小到大，2021年小背篓年销售额50万元，2022年突破100万。2022年，袁国宏还报读了张家界国家开放大学农村行政管理本科班学习，他根据自身创业经历撰写的论文荣获国家开放大学2022年经济管理类案例设计与分析大赛一等奖，并向国家开放大学、中央财经大学等专家学者分享了大山深处的故事。

小背篓，晃悠悠，小时候妈妈把我背下了吊脚楼。袁国宏说，他是土生土长的大山的儿子，从小在背篓里面长大，背篓里面装着许多乡亲们的教导和童年的故事。他有一个梦想，就是通过小背篓把家乡绝美的山水和大山里的好东西，背向全国，背向世界。

谈到下一步的目标，袁国宏信心满怀，他计划到2028年以张家界为核心，在背篓文化覆盖的湘鄂黔地区发展合作联合体基地8000万亩以上，在全国开设1000家社区加盟店，力争年总产值达到1个亿。