

竹丝织就振兴卷 雅州编出共富图

——雅安市竹编产业赋能乡村振兴的生动实践

在四川盆地西缘的青衣江畔,一片片竹林翻涌成浪,一根根柔韧的竹丝编织着“以竹代塑”的绿色愿景,也串起了乡村振兴的共富链条。

作为四川省竹资源大市(竹林面积 215 万亩,居全省第 4 位),雅安市紧扣“绿水青山就是金山银山”理念,以竹编产业为抓手,推动传统技艺与现代消费需求深度融合,让“指尖经济”成为林农增收的“绿色引擎”,为推进乡村振兴注入强劲动能。

小竹丝撬动大产业

雨城区周公山镇,青翠的竹林随风摇曳。20 世纪 80 年代起,这里的村民就已开始编织竹梯、背篋、簸箕等竹编制品谋生。

龙河新竹编合作社就位于此处。从合作社成立,生产基地建成起,竹编就成为带动周围的老百姓增收致富的新途径。

如今,雨城区以龙河新竹编合作社为核心,辐射带动周边 200 多户农户投身竹编生产销售。为进一步整合资源,雨城区 8 家竹编专业合作社联合成立周公山竹业有限公司,构建“农户+合作社+公司+市场”的模式。与成都市、眉山市青神县等行业龙头企业达成战略合作,成功吸引省内外大批订单,彻底扭转过去“有手艺无市场”的被动局面。

近年来,雅安市坚持“政策引导、市场主导”的总体思路,以竹编产业为“以竹代塑”的重点发展方向,通过培育合作社、搭建合作平台等举措,解决散户“单打独斗”难题。

在政策与模式双轮驱动下,雅安市竹编产业呈现“多点开花”态势:雨城区聚焦农产品包装、工艺品、生活用品三大品类,开发竹编品种 30 余种,年销售竹编产品达 120 余万个(件),产值突破 500 万元;天全县 5 家竹编合作社采取“合作社+林

农+市场”模式,组织编织茶包 1.2 万件、竹编工艺品 2000 余件,年产值达 300 万元。这些“以竹代塑”的竹编产品,既满足了市场对生态健康、绿色包装、文创产品的需求,又让“雅竹”品牌在“以竹代塑”中崭露头角。

老手艺焕发新活力

走进位于雨城区西康记忆文旅街区的竹编博物馆,弧形编织的茶器、网状编织的收纳篮、融合现代审美的竹编装饰画等产品琳琅满目,年均吸引游客 4 万余人次。

“我们不仅保留了传统竹器的古朴质感,更结合‘以竹代塑’需求,研发出可降解茶包套、环保家居装饰等新产品,附加值比传统竹筐提高了 3 倍以上。”当地竹编非遗代表性传承人陈升焕介绍。

雅安市以技术创新为抓手,推动竹编从“实用工具”向“文创产品”转型:一方面,推广弧形编织、网状编织等新技

法、新工艺,开发出装饰用品、艺术品等精加工产品;另一方面,依托文旅街区、竹博馆等载体,打造“竹编+文旅”体验场景,让游客在参观、体验中感受竹编文化魅力,带动产品线上线下同步热销。

如今,雅安竹编产品不仅通过竹博会、茶博会等平台远销美国、日本、新加坡等国家,更以“绿色、环保、手作、素简、雅致”的标签,成为“以竹代塑”消费理念的生动实践和艺术载体。

一根竹丝串起“共富链”

“以前砍竹子卖钱,一年到头赚不

到 5000 元;现在加入合作社编竹包、茶包,做工艺品,一年能挣 3 万多元!”雨城区大兴街道村民的话,道出了竹编产业联农带农的实效。

雅安市创新利益联结机制,通过“公司+合作社+农户+培训学校”模式,构建“客户订单一定向派单一成品回收”的“按需定产”体系,让农户“零成本”学技术、“零风险”接订单、“零距离”兴就业。

雨城区龙河新竹编合作社农户人均年增收 3500 余元;天全县益民农林竹编专业合作社、民族竹编合作社、三联竹编农民专业合作社林农人均年增收 2000 余元。全市通过竹编产业累计带动 1500 余人稳定就业、近 200 户兼

职人员年均增收近万元,有效实现“一根竹丝富一方”的发展目标。

从竹林深处到市场货架再到千家万户,从传统手艺到“以竹代塑”绿色产业,雅安竹编正以“小切口”撬动“大振兴”循序发展的态势阔步向前。

2024 年,雅安市竹产业综合产值达 60.53 亿元,较去年增加 12.08%,竹编制品年产量达 140 余万件,越来越多的“竹编村”正变身“富裕村”。下一步,雅安市将持续深化“以竹代塑”实践,推动竹编产业与电商、文旅深度融合,培育更多绿色消费场景,让“雅竹”品牌更响、乡村更兴、群众更富。

(吴倩颖 魏华刚 鲁妮娜)

振兴看台 | ZHEN XING KAN TAI

花滩镇

绘就产业发展新“兔”景

本报讯 6 月 25 日,笔者走进宜宾市长宁县花滩镇大冲村权运兔业养殖基地,一排排整齐的兔舍映入眼帘,一只只肉兔在笼中欢快地跳动。目前,权运兔业养殖基地有 4 个养殖大棚已投入使用,剩余的 11 个养殖大棚主体已全部建成,预计今年 8 月正式投入使用。届时,该养殖基地种兔存栏量可达 2 万只,每年出栏商品兔约 100 万只。

“我们采用科学饲养管理模式,精准把控饲料配比,精心挑选适配笼具,肉兔年成活率超过 95%。”基地现场负责人李鑫说,下一步,基地还将开展网络直播,推出“线上远程认养+线下代养服务”,全程科学代养,健康出栏,优质兔产品还能直接送到家,打造好“花溪兔”品牌。

权运兔业养殖基地不仅自己把养殖事业做得风生水起,还与大冲村联合成立专业合作社,其中村集体负责资源整合、土地协调并通过固定资产出租获益;合作社统一提供种兔、全程技术指导、饲料供应及产品保底回收服务,负责市场开拓与品牌运营;农户则专注于养殖生产,按标准

进行科学饲养管理。目前,合作社新建的现代化兔场已投入使用,预计每年可为村集体增收 10 余万元,直接带动 70 余户参与养殖的农户实现增收致富。

“每年仅养兔一项,就能增加 3 万元左右的收入。”养殖户李成凤说,以前她主要靠务农或打零工,年收入约 5 万元,增收渠道有限。现在加入合作社养兔子,技术和销售都不用自己操心。技术员手把手教配饲料、防病害,合作社还统一签订单,肉兔根本不愁卖。

然而,兔产业的发展也面临着诸多挑战,如市场价格波动、疫病防控压力、加工和营销环节薄弱等。目前该基地致力于培育优良种兔,并研发出饲料营养、环境控制、疫病防控和设施设备等技术,不断提升规模化、标准化和现代化水平,为兔业发展提供了坚实的技术基础。

为进一步拓展销售渠道,花滩镇养殖户紧跟时代步伐,积极拥抱互联网。养殖户通过抖音直播卖兔肉,让花滩镇的优质兔肉走进千家万户。直播时,养殖户亲自上阵,向观

众展示兔子的养殖环境、生长过程,介绍兔肉的营养价值和烹饪方法,吸引了众多消费者下单购买。这种销售方式,不仅提高了兔肉的销量,还提升了花滩镇兔产业的知名度和影响力。

为推动兔产业持续向好发展,花滩镇积极整合资源,累计投资 1000 万元建设花溪兔肉兔养殖示范园区,通过规划打造休闲观光区、投喂体验区、云代养区,吸引更多养殖户入驻,扩大花溪兔品牌效应。

如今,花滩镇兔产业已从零星养殖发展为特色支柱产业,全镇肉兔养殖场 5 家,年出栏肉兔 40 万只,年产值达 2000 万元以上。接下来,花滩镇将引导企业延伸产业链,引进兔肉深加工企业,规划生产冷鲜兔肉、休闲熟食、预制菜等;探索兔毛、兔皮等副产品的综合利用,推动产业向价值链高端攀升,提高产品附加值。同时,深化联农带农,完善“村集体+合作社+农户”等利益共享模式,让更多群众在家门口搭上产业发展的快车,真正实现“养好一只兔,兴旺一个镇”的目标。

(宋成均 叶国睿)

永兴镇

非遗技艺带动群众家门口创收

近日,笔者走进位于德阳市中江县永兴镇的四川龙兴亮化工艺品有限公司加工车间,一派热火朝天的生产景象。工人们各司其职,专注于灯笼制作的每一道工序:焊接骨架时火花四溅,涂抹专用胶水动作娴熟,贴合灯笼片全神贯注,修边裁剪细致入微……原本普通的原材料,在他们灵巧的双手下,迅速变身为一盏盏精美实用的灯笼,仿佛被赋予了鲜活的生命力。

执掌这家企业的陈俊龙,是一位年轻的“00 后”。自小在灯笼制作氛围中成长的他,对这门手艺有着深厚的情感,无论是传统竹子灯笼,还是现代可折叠软灯笼,他都如数家珍。“我们家在金堂县金龙镇从事灯笼制

作已有 20 余载,起初专注于传统手工灯笼。如今,我们将传统工艺与现代化生产设备相结合,以更贴合年轻人喜好的方式制作灯笼,让传统与创新完美碰撞。”陈俊龙说。

在稳固红灯笼生产的根基上,他们不断推陈出新,结合传统年俗文化,推出了造型各异的特色灯笼以及个性化定制灯笼,极大地丰富了产品线。同时,采用“线上+线下”多元化经营策略,成功拓宽销售渠道,品牌知名度也随之节节攀升。

企业的蓬勃发展,也为永兴镇及周边地区的群众提供了在家门口就业的良机。村民吴建琼一边熟练地为灯笼修边,一边笑着分享:“现在熟练工人越来越多,大家按劳取酬,订单

多的时候,平均每人每天能挣 100 多元。”曾经的“农闲”时光,如今因灯笼产业变得充实忙碌,村民们的增收渠道也愈发宽广。

目前,永兴镇成功盘活闲置资产,打造出集智能注塑、手工精制、文创研发于一体的灯笼产业园。据永兴镇相关负责人介绍:“园区建成后,产业工人年均增收超 6 万元。我们在守护非遗技艺‘文化根脉’的同时,积极开发出生肖灯笼、文旅定制产品等文创项目,推动灯笼产业朝着‘文化+旅游+电商’多元融合方向发展。未来,我们将以党建为引领,统筹推进产业融合、基层治理等各项工作,让乡村振兴之路越走越稳、越走越宽广。”

(徐皓)

兰家寺村

“小花椒”托起“大产业”

手工采摘,现在村花椒种植专合社每天需雇佣 50 余名村民前来采摘,专合社的 10 多个工人则在加工厂对花椒进行烘干分离,这样既能提高工作效率,又能带动当地村民增收。

为提高青椒的附加值,延长产业链,兰家寺村还建设了一座 800 余平方米的烘干厂房,用于青椒的后续烘干加工。采摘下来的青椒经过烘干处理后,不仅更便于储存和运输,还能提升市场售

价,增加经济效益。

近年来,兰家寺村积极探索“党支部+合作社+农户”产业发展模式,通过党建引领,充分发挥合作社的带动作用,引导村民参与产业发展,共同增收致富。同时,村“两委”还积极为产业发展提供技术指导、市场信息等服务,帮助解决生产经营中遇到的困难和问题。如今,花椒产业已逐步成为当地群众致富增收的重要支柱产业。

(门游洋)

创新案例 CHUANG XIN AN LI

钱塘理塘携手激活“一头牛”

打造牦牛高质量发展多样化新业态



理塘县牦牛现代产业园区。

本报讯“现在我们的牦牛住进了‘集体宿舍’,吃的是科学配比的饲料,还有兽医定期检查。”近日,甘孜州理塘县牦牛现代产业园区务工的牧民洛泽仁感慨地说。

在青藏高原的东南边缘,理塘县的牧民们世代与牦牛为伴。然而,受制于高寒牧区的自然条件,传统的游牧方式让牦牛产业长期陷入“夏饱、秋肥、冬瘦、春死亡”的困境,牧民收入增长缓慢。

如今,这一切正在改变。自 2021 年“塘塘合作”开展以来,浙江省杭州市钱塘区与四川省甘孜州理塘县携手,以“一头牛”为突破口,通过全产业链开发、数字化赋能和市场创新,让高原牦牛焕发新生,成为当地乡村振兴的“黄金产业”。

从“靠天吃饭”到科学养殖 牦牛产业的华丽转身

过去,理塘县的牧民们分散放牧,牦牛养殖依赖自然草场,防疫无规程、养殖无标准,牦牛死亡率高,经济效益低。钱塘区先后向理塘县牦牛现代产业园区、优质牧草基地和选育场投入援建资金 4350 万元,推广“统一饲草生产、统一免疫接种、统一生产组群、统一短期育肥、统一技术指导、统一品牌营销”的“六统一”养殖模式和种养循环技术,彻底改变了养殖方式。

通过草地流转、园区务工等方式,带动 13 个种草(养殖)专业合作社 495 户 2894 人参与“定制式”生产。集中规模饲养和科学管理,牦牛死亡率大幅降低,单头牦牛的附加值从 1 万元提升到 2.4 万~3 万元。2024 年,全县出栏牦牛 5.61 万头,农牧民人均可支配



理塘主播在网上销售农特产品。



理塘农特产品受消费者青睐。

收入达 1.8 万余元,同比增长 7.5%。

在理塘县牦牛现代产业园区,一场“智慧革命”正在悄然进行。活畜交易及大数据中心的建成,让物联网、大数据技术走进了高原牧场。通过实时监测牦牛的健康数据和饲草消耗,园区实现了精准化管理,每年减少损失 100 万元,饲料损耗降低 5%,带动经济效益 500 万元以上。

“以前养牛全凭经验,现在有了数据支撑,连牦牛的心情都能‘读懂’。”园区技术负责人付强打趣道。数字化不仅提升了养殖效率,还为牦牛产品的溯源和品质保障提供了坚实支撑。

从“皮角骨”到文创潮玩 变废为宝的创意经济

如何让牦牛的价值最大化?“塘塘合作”给出的答案是:全产业链开发。

在甘孜州牦牛精深加工塘塘研发中心,牦牛的皮、绒、角、骨被赋予了新的生命。公包骨、皮偶、潮玩等 24 款牦牛皮具产品和 11 款牦牛角文创产品相继问世,成为市场“新宠”。

“妈妈工坊”是另一大亮点。当地妇女通过技能培训,将牦牛绒纺织成氈氈布料,将油脂制成手工皂、润唇膏等绿色产品,创建了“噶藏可持续生活品牌”,带动在岗妇女年均增收 2.8 万元。“以前牦牛绒没人要,现在成了‘高原软黄金’!”工坊负责人四郎曲珍感慨道。

为了让理塘的牦牛产品走向更广阔的市场,“塘塘合作”构建了全域营销网络。康南物流中心的三级物流体系打通了乡村物流“最后一公里”,“塘塘直播间”和“塘塘真甄”体验馆则通过线上线下联动,将高原美味送到全国各地。截至目前,累计开展直播 580 余场,吸引 650 余万人次观看,农副产品销售额突破 2 亿元,有效助力理塘县农特产品“出山入浙”。

当地还积极引培高城鹏飞等农业产业化经营企业 4 家,建立牦牛标准化生产基地 1500 亩,牲畜圈舍 2 万平方米,定点屠宰车间 1500 平方米。打造高原“理塘牦牛”区域品牌,认证“理塘牦牛”“理塘牦牛肉”等地理证明商标 4 个、有机食品 2 个。

“我们希望通过‘塘塘合作’,让更多人了解理塘的牦牛产品,也帮助牧民们过上好日子。”理塘县委常委、副县长傅立春说。

如今,理塘县的牦牛产业已成为“塘塘合作”的一张新名片。从高原牧场到城市餐桌,从传统养殖到文创潮玩,“一头牛”的故事,正在书写乡村振兴的新篇章。

(叶强平 文/图)