

# “地标”带富 美食帮富 联盟促富 兰溪:加快提低扩中 推动高质量发展

薛文春 徐贤飞 朱 翊 陈志恒

眼下,一场“提低扩中”推动共同富裕的攻坚行动正在兰江畔如火如荼地展开……

为了答好高质量发展建设共同富裕示范区这一必答题,兰溪围绕“扛旗争先、再创辉煌”工作目标,找准赛道,全力奔跑,通过实施“地标富农”计划、美食产业发展计划、十大“促富联盟”,全力打造具有兰溪辨识度的标志性成果,推动从发展型到共富型转变,奋力谱写高质量发展建设共同富裕先行示范的兰溪篇章。

我们走在  
大路上

高质量  
发展建设

共同富裕  
示范区

## 六个地标农产品 开拓“提低扩中”渠道

小萝卜、枇杷、毛峰、杨梅、甘蔗、兰江蟹……兰溪是远近闻名的农业大市,目前共有6个地理标志农产品,总数排浙江省第一位。除了刚起步的兰江蟹,其他5个地标农产品均属种植业,面积占全市种植业的20.8%,但产值占比却达到31.2%。

为了“提低扩中”助力农户拓宽增收渠道,兰溪挖掘“地标+”市场潜力,实施“地标富农”计划。这项计划如何发挥作用?一是果园流转增加散户收入;二是创建区域品牌帮大户提高溢价;三是数字化改革突破瓶颈,推动“地标”产业转型升级。

兰溪杨梅远近闻名,种植散户较多。政府鼓励这一群体连地带流转,并把一批有意愿、有能力的种植散户培育成大户,开展规模化种植,再回过头来带动散户增收。

“如果没有政府背后推动流转,规模经营就无法实现,散户的收入也就无法保证。”陶奉源是马涧镇新农果蔬专业合作社理事长,拥有130多亩大棚,带着一批几十亩种植规模的散户。“我们出精品、打高价、立标杆,散户自然看涨,愈发重视品质,形成良性循环。”

46岁的李兴卢原是陶奉源手下的管理工人,3年前“自立门户”,从别的农户处流转来200多棵杨梅树,再加上自家100多棵树,盖起了10亩大棚。平日就靠夫妻俩打理,一部分自销,最精品的则卖给种植大户。过去,年收入10多万元,现在足足翻了一倍多。

相比个体增收,大户更需要品牌溢价。对此,政府出面打造区域公用品牌,整合资源、搭建平台,组织活动、扩大传播,通过办节庆、搞推介、跑展会,来提升品牌知名度和市场影响力,带动大户拓展市场溢价。

兰溪枇杷文化节已连续举办11届,每年都能吸引将近10万名游客;杨梅节从2005年开始举办,并参加北京、上海、香港等大城市推介会,“五十里杨梅长廊”声名鹊起;“兰江蟹王”争霸赛在李渔故里夏李村连续举办3年……接下来,兰溪计划大力扶持“稻蟹共养”模式。不出意外,两年内,一个规模超5000亩的兰江蟹养殖示范集聚区就将呼之欲出。

然而,随着劳动力成本逐年上涨,农产品未来发



杨梅采摘 王萍 摄

展空间有限,如何找到“地标”农产品新增长点?兰溪试图通过产业数字化来突破瓶颈,先通过数字化优化生产流程,保证产品品质,再利用数据为品牌营销赋能。

“我们拟推出‘产业品牌成长指数’,包括品质、营养、安全、消费者评价等指标,让生产者和管理部门一眼明白短板所在,又面向消费者,为其选购提供参考,形成市场倒逼机制。”兰溪市相关负责人表示,待杨梅产业转型成功后,将复制到其他地标产业。

根据计划,通过未来三年试点,兰溪将走出一条“地标富农”系统化解决路径。届时,这6个地标农产品的一二产产值有望达到14亿元,带动村集体年经营性收入50万元以上的村所占比例从25%提高到80%,农民人均收入年均增速超过10.2%。

## 一条美食产业链 带动“兰溪味道”出圈

不到两年时间,全国新开3000多家美食店,店铺日均营业额破万元,带动就业1万多人。这雨后春笋般的“生长”速度,秘诀在于兰溪以美食为抓手,融合一二三产发展,用一碗面拉起了一条“农户—合作社—企业—餐桌”的美食产业链。

牛肉面、鸡子煲、肉沉子……作为我省首个中国美食文化名城,2021中国特色美食百佳县市,省“百县千碗”数字化首批试点县,兰溪拥有300多种特色美食小吃。如何把现有优势资源做强做大,进一步拓宽群众增收路径?

2021年6月,兰溪成立美食发展中心,并实施产业发展“十大工程”,制定美食制作标准,规范行业管理、统一店铺装修,推出“兰溪日子·有戏有味”特色美食公共品牌;每年设立500万元专项资金奖补美食企业。

这也意味着:政府牵头改变以往“一家一户、散兵游勇”的经营业态,以标准化、品牌化、市场化为导向,整合力量成“集团军”,打通了原材料供应链、美食销售链和人才培养链。“一碗牛肉面,前端承载着种养业,中间连着加工业,后道带着餐饮服务业、文化旅游业。”兰溪市主要负责人说,只有美食产业化才能把“舌尖美味”变成“舌尖产业”。

兰溪市依托6大“地标”农产品,打造了果蔬、肉类、豆制品等生态食材50000亩供应基地,保障原材料的稳定供应,并带动农民增收6000万元。为规范销售链,兰溪市还对牛肉面、鸡子煲等6道美食率先出台团体标准,申请了集体商标;为培养美食制作人才,兰溪市组建了培训中心,帮助农民通过美食产业增收致富。自去年以来,该市开设各类美食班60期,培养牛肉面、鸡子煲等地方美食厨师5000多人。

为帮助更多人创业增收,兰溪市美食发展中心还与兰溪农商银行合作推出了“美食贷”,通过走访全市1277户美食行业商户了解其资金需求,并提供收单工具和贷款产品。截至目前,签约314户,授信6955万元,极大地缓解了创业者的资金难题。

有了标准、技术、人才和资金,兰溪大力支持本地品牌企业、连锁企业“走出去”。高速服务区、五星级酒店、百年老店以及大型商业综合体,一批批统标店铺不断涌现,兰溪美食正从街头巷尾迈入都市大舞台,也带动了大批兰溪人外出就业。



游埠小馆 图片由兰溪市美食发展中心提供

位于杭州市古墩路的“游埠小馆”吸引了不少杭州吃货前去打卡。这家还原兰溪游埠“江南第一早茶”的餐饮店,成了兰溪美食在省城的有力宣传标杆。“店里师傅八成以上是兰溪人。”店主张建富说。此外,兰溪特色小吃“李渔和他的两头乌”已在全国开设15家分店,年销售额近5000万元;兰溪“府上包”已有加盟店420多家,年销售额达3.4亿元。

## 十大促富联盟 推进“区域统筹”联动

来自绍兴的设计师仁焯,在柏社乡水阁村租下了一栋闲置农房。经过重新装修,破旧房子摇身一变成了一间古朴雅致的“网红”工作室;来自义乌的“新农人”团队租下了位于毛山突村的一间闲置民房,设计改造后用于“三农”短视频创作……

柏社乡地处兰溪北部山区,经济发展较为薄弱。为了增加经济收入,柏社推出了“柏舍乡居计划”,把村里闲置房屋的使用权收归村集体,通过乡政府统一对外招租,按照10年起租、一房一价原则



兰溪市柏社乡“柏舍乡居计划” 千喜 摄

进行管理,寻租者络绎不绝。

“盘活闲置公房和农房,唤醒农村‘沉睡’资源,是兰溪实施‘北部振兴’联盟计划中的一个重要发力点。”兰溪市相关负责人表示,通过“以点带面”方式,辐射周边镇村的集体增收,带动低收入农户致富,推动联盟全区域发展。

由于天然禀赋和战略机遇等原因,兰溪区域经济发展不协调,尤其是北部乡镇发展较为滞后。为了激活全域资源,兰溪今年初成立了十大“促富联盟”:灵洞乡“全域振兴”联盟、畚族村“民族共富”联盟、“万亩飘香”产业联盟、“梅红天下”联盟、“北部振兴”联盟、“兰志愿”联盟、“技能共富”联盟、“有戏有味”联盟、韵味农旅联盟和“蟹”逅美味联盟。

上述提到的“北部振兴”联盟包括横溪镇、柏社乡和兰溪农商银行3个核心成员。横溪镇毗邻柏社乡,位于义乌、浦江、金义都市区三县市交界,地理位置优越。2018年,该镇谋划了“横溪镇联建工业标准厂房项目”,项目涉及14个村,总投资额890万元,面积9700平方米,征用土地19.5亩,2020年完工并产生年收益120万元。

有了前期良好的基础,“北部振兴”联盟成立之后,根据强镇带弱镇、强村带弱村的联盟思路,不断完善横溪工业功能区建设,辐射带动柏社乡等北部经济薄弱村发展,成了当地推进共同富裕示范样板。

作为兰溪市工业强镇,灵洞乡在“全域振兴”联盟成立后,积极探索实施市场化消薄、抱团消薄等模式,如洞源、上下郭、板桥、八石溪、烟溪等5个村集体抱团筹措消薄资金1000万元投资红狮集团,约定收益为年利率15%,各村集体经营性收入年均增加30万元;方下店、龚塘、甘露源、板桥等4个村筹措消薄资金500万元,用于投资兰溪市交通集团方下店港区建设,约定收益为年利率10%,各村集体经营性收入年均增加12.5万元。

“我们通过联盟实现区域统筹、多方联动、产业共创、项目共筹,变‘单打独斗’为‘组团前行’,积极探索乡邻‘抱团致富’路径。”兰溪市相关负责人说。