

## 浙江乡村72变

# 走绿富美新路,德清东衡村—— 家里没矿了,日子反而更红火

本报记者 杨新立



东衡村引进的鱼菜共生项目。

池底红螯螯虾悠闲进食的画面。程顺说:“红螯螯虾就是我们在饭店里吃到的澳洲小青龙,每年三四月下苗,9月到11月上市,正好跟普通小龙虾错开,而且个头更大,能卖到五六十元一斤,养殖效益更高。”另外,由于它的生长期跟水稻基本一致,特别适合稻虾共生的养殖模式,既确保粮食生产,又增加亩均效益。

“经过矿坑回填、复垦,我们村现有4000多亩水稻田,这个小青龙如果能推广那就太好了!”陆英田一听来了劲,马上拉着程顺讨论起细节:水田四周的沟渠挖多宽多深、养了虾的稻田怎么施肥用药……

离开省淡水所的基地,回到村两委办公楼,我惊奇地发现,一旁原本破败不堪的国营蚕种场变成了一条新中式风格的东衡文化街,沿街不少店面正在装修,咖啡、早餐、烤鱼应有尽有。再往里走,100多间民宿客房也在加紧装修,准备暑假营业。

“赵孟頫、管道升的合葬墓就在我村,是全国重点文保单位,现在终于可以发挥文化优势了。”说话的是东衡村乡贤章掌荣,他投资7000万元将蚕种场改造成了文化街,并与村集体和杭州一家文化公司合股成立旅游公司,负责街区运营。眼下,他们正根据东衡村的钢琴文化和书画文化,设计研学路线和课程,推出研学旅游产品。

在控制中心大屏上,我们看到温室育苗



曾经的东衡村因采矿“弹坑”遍布。

“以前破坏环境卖石头,现在保护生态卖文化。家里没矿了,日子反而更红火。”陆英田笑着说。

## 记者手记

### 绿色发展天地宽

矿山关停后,东衡村不少村民一度为村子的发展担心。在“千万工程”的引领下,东衡村践行绿色发展之路,给了全体村民一个满意的答案。

比如矿山关停初期,面对月球表面般的村落和没事可干的村民,当地干部强烈意识到唯有回填矿坑、重整环境,才能创造新的发展机遇,于是多方奔走,才找来一举两得的消纳渣土项目;2015年,农村集体经营性建设用地入市试点的改革东风吹进东衡村,东衡村借机在回填的矿坑上修建众创园,为周边钢琴、木皮等行业的小微企业提供“孵化场所”……一系列得力举措,让东衡村赢得了华丽转身的先机,走上了绿色发展之路。



杨新立

# 做强汽车赛道,台州市路桥区方林村—— 昔日“石路窟” 今日“首富村”

本报记者 许 峰



方林村“家家住别墅、户户生态园”。图为村住宅区方林苑。



方林汽车城



昔日方林村

## 记者手记

### 富也思变

到方林,方便又诚信”的金字招牌,并借此输出管理模式,在内蒙古巴彦淖尔、台州玉环等地建立汽车市场,在欧洲、中东、日本等地建立二手车海外仓等,不断扩大产业版图。当前,方林村正以方林现代汽车服务业创新发展区为契机,调整功能布局、产业业态,打造千亿级现代汽车产业集群。

如今,方林村集体经济总资产达35亿元,位列台州第一,村民人均纯收入已从2005年的1.4万元增长到11万元。

苦耐劳,收入还是不错的。火热的产业,也给村民生活提供了温暖的保障。走进“家家住别墅、户户生态园”住宅区的方林苑,82岁的村民林必清正在凉亭里下棋。“村里医疗几乎是免费,村民每年有免费体检,老年人还有每两年旅游一次的福利。我们老两口退休金加村集体分红,每年有10多万元。”林必清的话,得到了大伙的认同,小小的凉亭里,一片欢乐。

方林村一直在大步前行。村党委书记方中华告诉我,近年来他们不断擦亮“买车



电商直播基地的主播直播卖伞。

拍友 张汉锋 摄

## 聚焦产业富民,绍兴市上虞区潘韩村——

# 电商直播 激活传统伞业

本报记者 孙 良 共享联盟·上虞 张汉锋 通讯员 俞诗颖

从高铁绍兴东站一路驱车向北,不出5分钟就来到上虞区崧厦街道。全球三把伞、一把崧厦造,这里有“中国伞城”的美称,伞已成为当地经济发展的支柱,潘韩村便位于崧厦街道的中心位置。

整洁宽阔的村道、白墙黛瓦的民居、活力四射的学校、古风古韵的月林书院……处处是抚人心田的村居图景。受益于“千万工程”深入推进,潘韩村一直坚持建设产业兴、人民富、有品质的美丽乡村。

“欢迎来到潘韩村,现在电商直播基地正有企业在直播卖货,走,我带你们过去瞧瞧。”刚一下车,潘韩村党总支副书记潘雨峰就热情地邀我们参观。

潘雨峰口中的电商直播基地位于村子西南角,这里原先是废弃的镇西小学校舍。去年,崧厦街道启动乡村振兴“倍增计划”,政府出资、乡贤捐资,配套近亿元资金,专项用于辖区各村“集体增收、农民增收、生态增绿”等重大项目建设。抓住这一契机,潘韩村顺势打造了电商直播基地。

“村子里有不少企业做电商,为了整合资源、提升效益,我们建立了直播基地,还成立了共富工坊……”一路走,潘雨峰一路介绍,几句话工夫,电商直播基地就出现在眼前。

电商直播基地占地2000多平方米,左侧是一间大仓库,工作人员正在打包,他们动作娴熟、手脚麻利,一把遮阳伞不到20秒就能打包完成。走上二楼,透过玻璃窗,我们就见到了气氛热烈的直播间。

“夏天到了,买一把遮阳伞放在院子里、放在商店门口都是不错的选择……”这些伞都是厂家直达,直播间给出的都是最低出厂价……“我们伞的质量都有保证,必胜客、苏宁电器这些大企业的户外伞不少都是我们提供的,如果出问题包退……”一场两个小时的直播,直播间人气不断攀升,销售量也从200、300单涨到2000、3000单。

“从5月开始,遮阳伞销售就进入旺季,我们每天都要发出数千把伞。”作为电商直播基地的运营单位,绍兴市润泽企业有限公司负责人顾柯杰向我们介绍,企业从2019年接触电商行业,效益一直十分稳定。今年以来,企业直播销售额增长了20%以上,年营业额预计超过3000万元。“除了产销自己的产品,我们还帮助村里的小伞企打开了销路,我带你们去其中一家看看。”顾柯杰说。

顾柯杰领着我们往村子的另一侧走去。沿着村道拐了几个弯,我们就来到了陈姐伞厂。这是潘韩村里很常见的企业家庭作坊。一见到顾柯杰,老板娘陈丽英就说:“顾老板,我们开足了马力,马上出货。”

“今年效益好,我们当然很高兴,但因为缺少制伞合片工,产量一直上不去。”陈丽英带我们参观了她的家庭作坊,100多平方米的空间内,4名工人紧张忙碌着,组成了安装、检查、包装一条小小的生产流水线。

“这是全部员工吗?”面对我们的询问,陈丽英笑着告诉介绍,伞厂的常驻员工只有4人,但伞业人力需求大,村里有十几户家庭都包括我们在内的企业做附属加工。“许多都是退休老人,利用空闲时间赚钱贴家用。”陈丽英算了一笔账,附属加工按件计钱,一般在每件几毛到1元左右,一位村民一个月能做几千件,平均收入可超过2000元。

像陈姐伞厂这样的伞件加工企业,潘韩村还有大大小小40余家。电商发展起来了,村子里伞业更兴旺,也吸引了大量劳动力回乡就业。目前,潘韩村超过三分之一的村民从事与伞有关的工作。去年,该村村民人均收入达6.8万元。

今年下半年,潘韩村还将结合街道村级集体经济增收工程,进一步为村子和周边企业提供产业配套,为美丽乡村建设注入持久活力。

## 记者手记

### 电商做出乡村特色

电商直播作为一种新的销售形式,发展迅猛,为乡村发展带来了更多的可能性。在潘韩村,我们看到,村子正在积极拥抱新事物、新蓝海,开创电商与村民、企业互相促进、蓬勃发展的良性局面,走出了一条具有乡村特色的电商发展之路。



亲历

(本版图片除署名外均由受访者提供)