



## 松阳裕溪： 充分利用资源优势助力村民增收

松阳县裕溪乡利用高山好水、好粮，烧制清香型白酒，并投资100余万元对制酒车间和制酒设备进行标准化建设，开展SC认证申报，确保产品安全，探索“门店+定制”的销售模式，实现产品价格翻番。

松阳县裕溪乡位于莲都、松阳、云和三县(区)交界地带,辖区总面积72平方公里,常住人口2800余人,工业基础薄弱、农民增收产业发展相对滞后,是典型的“山区乡镇”。

山区镇有自身的不足,但也有其优势。裕溪乡“九山半水半分田”,森林覆盖率超过85%，“山”从某种角度讲是发展的先天短板,但其蕴含的葱郁的森林植被,涵养出了品质上乘的水资源。这里的水富含钙镁钾钠等微量元素,各项指标均符合世界卫生组织确定的长寿地区优质饮用水标准。

2015年以来,裕溪乡先后实施了近1000亩的山地资源开发,为乡域后续发展提供了要素。面对漫山的空地,裕溪乡既不畏难,也未盲从,而是积极挖掘自身资源,探索适合本土发展的产业模式。

看着潺潺溪水,裕溪人越来越强烈地想把“水”变成“酒”。有了好水,还要有好粮,裕溪人把目光瞄向了高山上1000余亩山地开发出来的旱地,在这还没有现代工业污染的广阔山地之间,良

好的生态环境为优质耐旱的高粱提供了最有利的生长环境。在裕溪村民项小平等人的带动下,50余户农户使用有机肥种植高粱,产出的高粱穗粒饱满、品质上乘,为美酒佳酿提供了优良的原料保障。2019年,在裕溪村建成粗放型白酒工坊,利用高山上产出的优质高粱,烧制清香型白酒10余吨,一时间受到了松阳县域乃至丽水不少群众的喜爱。

村民们零星制作的“土”烧酒,虽然有了名气,但在瞬息万变的市场和客户需求间如何实现链接?“生产端”与“消费端”的有效通道如何打通?成为摆在裕溪乡面前的难题。

面对困难,裕溪乡及时跟进、积极探索,以打造“品味裕溪”品牌为载体,抓住白酒质量与安全两大关键,对原有的白酒工坊进行改造提升,打通产品原材料基地、生产、销售等关键环节,推动裕溪白酒走上市场、端上餐桌。

2023年,裕溪乡投资100余万元对制酒车间和制酒设备进行标准化建设,确保产品安全保障、品质优良。同时通

过规范化建设,开展SC认证申报,不仅将白酒年产量增至100吨至150吨,还实现产品价格翻番。

通过白酒工坊项目建设,村集体以“租金+分红”的形式每年增收30万元,带动全乡高粱种植面积超过500余亩,年产高粱20余万斤,带动低收入农户增收30余户,农户年均增收3000元,直接或间接提供就业岗位100余个,有效推动闲置山地复耕复种,提升旱地种植的经济效益。同时,带动周边乡镇同类山地资源的产业化发展,为解决造耕地种植效益低、没人肯种难题提供方案。

如今,裕溪乡又在探索“门店+定制”的销售模式,着手推出“满月酒”“乔迁酒”“女儿红”“红军酒”等个性化定制产品清单;还利用裕溪村的直播间,积极搭建线上销售平台,招引第三方合作销售白酒,让裕溪白酒卖得更多更广。

“裕溪乡用‘好水酿美酒,好粮做琼浆’的真情,让‘小产业’成为带动‘大民生’实现‘大发展’的现实途径。”裕溪乡党委书记何跃平说。

家是最小国,国是千万家。深耕社区一线的这13年,我从一名普通干部成长为融合型大社区的“当家人”,以自己的担当、务实、创新守护居民“小家”,将东银苑社区打造成和谐宜居的温馨港湾,唱响基层善治“好声音”。

街区老旧、商居混住、物业质量参差不齐,带来的是东银苑社区治理“不小的难题”。2019年担任社区书记后,我坚持以服务群众需求打开局面,建立6个网格19个微网格,依托“党群连心·网格走亲”行动,编织起掌握群众“急难愁盼”的信息网。在一次上门走访工作中,我得知丽华小区居民安装监控意愿强烈,但小区居民对社区归属感不高、对物业满意度普遍较低,导致项目缺乏牵头主体,迟迟难以落地。为了实现居民的诉求,我搭建“一月一会商”社区议事协商平台,通过“唠家常”“做活动”等方式提升居民信任度。从一开始的寸步难行,到最终以99.5%的赞成率通过监控安装表决,成功给丽华小区治安加上了一把“安全锁”,我与社区干部也从居民眼中的“外人”变成了无话不谈的“自己人”。

服务好了居民,我又将目光落在了辖区的众多商户身上,他们同样是社区“大家庭”的一份子,力量更是不可小觑。我致力于将他们拉入社区共治队伍,先后吸纳辖区78家商户建立阳光商居爱心联盟,为商圈中的流动党员成立临时党支部,让商户们由“客人”变成“主人”。借助他们的力量,社区累计开展环境卫生整治等公益活动20余次,老年培训班、爱心暑托班、儿童之家等项目纷纷落地,累计参与居民2500余人次。商户与居民关系的其乐融融,也为我在辖区常态化组织邻里市集打下了基础。通过免费为商户提供“共享摊位”,打造“商家让利居民,居民‘反哺’引流”的消费场景,既让居民收获了福利,又让商户赚到了人气,大家纷纷夸赞。例如2024年1月18日开展的“浓情腊八·年货邻里市集”活动,共吸纳13家商户参与,单日营业额达到3.5万元。

### 坚守「小家」幸福「大家」

莲都区紫金街道东银苑社区党委书记 商艳

数年辛苦耕耘换取的是在辖区“小有名气”,随着来社区寻求帮助的群众越来越多,优化服务上自然要“更进一步”。从数字科技浪潮中汲取灵感,我组织研发开设“邻里帮”小程序,内置朝露儿童之家、银龄之家、阳光商居、曝光台及解忧信箱等五大数字板块,同时将网格员、物业、商户等都拉入线上服务队伍,累计“一键式”服务1000余人次。“线上”服务升级了,“线下”活动同样也不能落后。2023年聚焦关怀辖区老年群体,我整合社会各界资源力量,打造莲都区现代社区建设明星IP活动“馒头有福”,将每月22日定为“馒头派发日”,上门为社区孤寡老人、高龄老人送出由本地商户手工制作的馒头、社会爱心人士捐赠的生活用品等“暖心礼包”,该活动目前共开展12次,累计发放馒头5000余个,惠及102名老弱病残群众。

家和万事兴,“小家”和睦融洽,“大家”方能幸福美满。作为一名新时代社区党委书记,我将自觉坚守千百“小家”、汇聚幸福“大家”,谱写现代社区建设新的华章。

记者 杨敏 文/图  
通讯员 宋伟

2022年万阜乡试种了60亩的浙贝母,为村集体增加了60余万元的收入。为推广浙贝母种植,乡政府通过强村公司给每户赠送种子,提供种植各阶段所需的肥料、农药和技术指导,确保种植户收入。

乡村振兴  
“看得见”  
XIAN GUAN ZHEN XING GUAN CHEN

通讯员 余自強 季慧芷 文/图



## 青田万阜： 全力推广浙贝母种植强村富民新模式

近日,青田县万阜乡垵斜村200亩浙贝母进入开花季,嫩黄的“小灯笼”垂挂枝头,诉说着春天的故事。

在该村的浙贝母种植基地,村民们手拿摘花机,将贝母顶端的花朵摘除,以促进浙贝母根系充分发育,使地下的鳞茎膨大生长。“去年我们需要背着电池的摘花器进行作业,比较重。今年新机器比去年轻很多,手上拿起来很灵活,操作很快。”垵斜村村刘木兵已经是第二年来基地帮忙摘花了,使用了新摘花器后,他一天可以摘3亩左右。

万阜乡是青田县的农业传统农业乡,2022年试种浙贝母。适宜的生长环境与气候,让浙贝母迎来丰收,村集体增收60余万元。为提高全乡农民收入,2023年底,万阜乡开始向各村推广浙贝母种植,以村干部带头试种的方式引导

各村农户一起种植浙贝母。通过强村公司给全乡12户试种农户,每户赠送试种150斤种子,在提供技术指导的同时,还为他们提供了浙贝母种植各阶段所需的肥料、农药。而每户种植户只需在收获之后,返还强村公司210斤果子,其余的贝母果强村公司也将以18元/斤的价格进行收购。

垵斜村就有4户村民选择加入试种的队伍,周小荣就是其中一位。

对于为什么要参与试种,周小荣对我们解释道:“以前我们村里都是种植茄子、刀豆等蔬菜。但是这几年蔬菜种植的效益降低了很多,去年看到垵斜村种植浙贝母效益不错,我也就想参与种植了。”

垵斜村一直以蔬菜种植为主,长期单一化的种植导致土壤肥力降低,蔬菜种植的效益也在不断下降。此外,茄子

等作物劳动力成本高且冬季无法种植,导致村子里的不少农田一到冬季就处于闲置的状态,长满杂草。“看着村里的农田在冬天大面积抛荒,我觉得特别可惜。作为村里的带头人,我想带动村民致富,把浙贝母传到我们每片田里,变成我们田里的‘黄金’。”垵斜村党支部书记、村委会主任刘宝兰对我们说出了自己内心的期盼。

“我们深化党委政府搭台、强村公司运作、村集体组织、农户深度参与的浙贝母种植模式。”万阜乡乡长殷叶夫表示。万阜乡还将在12户散户种植成功的前提下,向更多农户提供第一年无偿种子借贷、专业技术指导、农药化肥等政策帮扶,继续扩大种植规模,打造依托中药材种植的高山远山地区强村富民新模式。

