

植链培根孕育高原共富新势能

高原民族地区基础条件特殊,是东西部协作的重点区域,最考验协作帮扶的定力与巧思。跨越山海的浙川协作不是照搬东部发展模式,而是坚持因地制宜,探索农民增收、企业增效、集体增富的新路子。产业建链、工坊富民、产销联动、理念互通,两地推动多维度协同,让共富的种子在高原山区落地生根。

清晨,浙江杭州的蔬菜批发市场亮起灯火,几辆冷链车忙着卸下来自四川遂宁的菌菇。同一时刻,四川凉山州盐源县的厂房内,依托宁波市鄞州区的技术支持,一颗颗红苹果“排队”接受X光检测。

这些散落的日常片段,拼出浙川东西部协作的生动画卷。“十四五”期间,浙江累计引导2100余家企业在四川落地投产,实际到位投资约2000亿元;帮助四川销售农特产品超830亿元,共建和美乡村125个;两地近5800名专业技术人才开展双向交流,30余万人次脱贫人口实现就地就近就业。

深山长出“新链”

长久以来,山区好货只当原料卖,增值的大头留在山外。改写这个局面的,是一场跨越2000多公里的合作,东部的资金、技术、市场与西部独特的资源禀赋深度耦合。四川凉山州盐源县的苹果经过智能分选分级,售价明显提高;四川阿坝州黑水县的牦牛绒加工成面料,走向更广阔的市场。2025年,浙江省投入财政帮扶资金33.9亿元、实施帮扶项目1781个,浙川协作跨越山海,让高原“好货”完成一场“升值记”。

来自四川

刘畅
浙江的调查
丁振宇

本报记者盐源县是我国西南地区规模最大的苹果生产基地,这里的苹果普遍生长在海拔约2500米、高山环抱的断陷盆地中,着色好、糖度高是天然优势,却也曾是产业发展的一块心病。“把苹果对半切开,可以看到很大一圈糖心,但不少果子染上霉心病。”鄯盐卫城农特产品集散产业园负责人张新成说。今年园区厂房里“含金量”最高的就是智能化苹果筛选线。产线依靠X光筛查剔除染病的果子,筛选出的精品苹果装箱售卖,每箱售价可提高30元。

建设产业园的部分资金来自东西部协作专项资金。位于宁波市鄞州区的宁波圣瑞商贸有限公司带来的先进理念不仅抬高了苹果“身价”,也为产业链延伸埋下伏笔。

2021年6月,首批鄞州挂职干部进驻盐源,第一时间就“盯”上了这颗致富果。几年间,苹果酒深加工、苹果渣生物饲料、循环利用果树枝条培育香菇等项目相继落地,形成全果循环、多元增值的绿色产业链。2025年,盐源县苹果种植面积约43万亩,产量占四川省的63%,综合产值突破40亿元。

盐源县把一颗苹果“吃干榨净”,黑水县则让牦牛绒“借道出海”——把织造环节落在高原,依托链主企业的标准、订单与渠道打开市场;把增值环节留在西部,让高原物产摆脱“初级原料”标签。

2023年,浙江企业投资建设的阿坝州沃伦特美力时尚有限公司落地黑水县。“研发销售在浙江,织造在黑水、市场回东部。”公司负责人兰伟表示,这套兼顾比较优势、生态约束与产业链协同的方案,既守住了高原生态底线,也让产业帮扶从“输血”走向“造血”。链主企业带来的不只是资金,还有分梳、织造工艺标准,50台大圆机的订单化排产方案,高端成衣品牌稳定的订单渠道,都一并“嵌”进了高原。

链条也在重塑人。兰伟说:“不少藏族员工第一天站在大圆机前,双手都在发抖。高速运转的织布机最快每秒能转20转,纱线一旦断掉,整匹布可能就报废了。从放牛到看管织布机,最难的不是学技术,而是适应机器的节奏。”经过半年学习,大家都能独立操作机器,收获“这匹布是我织的”这种成就感。2025年,沃伦特美力时尚有限公司产值超2000万元,成为黑水县历史上首家规上制造业企业。

从盐源到黑水,产业链布局不照搬东部模式的“标准答案”,而是立足资源禀赋、生态约束、市场半径寻找“适配答案”。

所谓适配,就是让每个环节各得其所。浙江输出标准、技术、资本与订单,四川拿出资源、空间与人力,各展所长,这正是东西部协作“产业互补、人员互动、技术互学、观念互通、作风互鉴”在高原山区的生动实践。

截至目前,浙川两地已共建各类产业园100个,培育形成8个百亿元级产业集群。

工坊开进高原

协作不只落在产业园里,也扎根在百姓家门口。清晨的甘孜藏族自治州丹巴县巴旺乡德洛村薄雾缭绕,藏式碉楼散落在山谷间。一位藏族妇女坐在木桌前,彩

绳在指尖流转,一个饱满的吉祥中国结渐渐成形。“这根红绳,连着我们的饭碗,也连着千里之外的浙江市场。”丹巴县妇联主席沙尔江望着村寨里连片的加工点,道出中国结编织项目的协作底色。

“选定中国结这个品类,是两地反复磨合、供需双向适配的结果。”金华市金东区驻丹巴县工作队队长吴晨飞告诉记者,藏族妇女普遍有编织基础,但长期缺订单、缺销售渠道,指尖技艺无法变成现金收入。远在千里之外的浙江省金华市金东区,依托义乌全球小商品市场,手工艺品订单常年充足,但本地产能承载有限,订单外发需求明显。在金东区驻丹巴县工作队的对接牵线下,两地摸排劳动力情况、研判市场需求,最终选定门槛低、可居家分散生产、市场需求稳定的中国结编织项目作为就业切口。

高原地区群众居住分散、物流成本偏高、手工艺技能参差不齐,是绕不开的现实难题。“为推动项目落地见效,我们构建了‘帮扶工作队统筹资源、县妇联组织群众、东部企业出订单、本地企业运营落地’联动机制。”吴晨飞介绍,在多方推动下,丹巴县与金东区的产业协作愈发深入。

自2022年项目启动以来,丹巴县累计完成金东区来料加工订单220余万个,参与项目妇女月均增收约800元。在吴晨飞看来,比收入增长更重要的是当地产业能力的提升。“我们鼓励大学生学习手工技能,围绕手工编织、文创开发等创新创业,提升本地自主设计、自主运营、自主拓市能力。”曾经零散的家庭手工作坊,向着标准化、规模化的特色轻工产业转变,高原妇女的指尖技艺成长为可持续的增收产业。

从雪域丹巴到羌山北川,家门口共富的故事同样鲜活。绵阳市北川羌族自治县云珍羌绣生活体验馆内,负责人杨红莉俯身站在年轻绣娘身侧,细细讲解羌绣传统打籽针的落针角度与排线疏密。日光透过木格窗落在错落的绣线与绷布上,年轻姑娘的指尖渐渐显出传统纹样的生动轮廓。

2025年4月,四川省首家浙川协作“振兴工坊”在云珍羌绣生活体验馆挂牌。“以前羌绣只是农闲时的爱好,一年卖不出几件。现在工坊订单稳定,绣娘人均年增收2万余元。”杨红莉介绍,当地引入浙江文创设计与运营团队,在保留羌绣内核基础上,开发出多款轻量化实用产品;配套开展常态化技艺培训,依托“羌绣工坊+村播基地”数字化平台,让绣娘们有机会在镜头前展示传统针法、推介特色产品,既实现羌绣活态传承,也稳定带动群众就业增收。

这种“东部企业+西部工坊+农牧户”模式,以东部市场激活西部传统技艺,以产业发展反哺文化传承,为浙川协作长卷添上针脚密、温度足的一笔。

货流通达山海

今年7月,“川浙同行·遇见遂宁”系列推介活动走进杭州,蓬溪骆峰菌业有限公司与杭州盛盈蔬菜有限公司签下3000万元供销合同。一纸跨越山海的产销合约,为四川优质菌菇打开了长三角市场新空间,也成为浙川协作助推川货出川的鲜活注脚。

天边刚泛起一抹鱼肚白,四川琪英菌业股份有限公司厂区已灯火通明。装卸站台前,刚从恒温培育车间采收的新鲜菌菇经过分级分拣、预冷锁鲜、密封包装等环节,被工人快速码入冷链挂车。“我们每天有2辆冷链车发往杭州,给长三角地区日供应菌菇10余吨。”琪英菌业营销总监辛贵明说。作为遂宁菌菇产业头部企业,该公司早在2020年就借助浙江经销商搭建起基础销售网络,推动优质川品更好辐射全国市场。

“在浙江跑市场这几年,不只是拿到订单,更重要的是学到了浙商的经营思路。”辛贵明坦言,公司早些年发展思维更多是“产什么卖什么”,对终端市场变化的敏感度不高。深度对接浙江市场后,浙商精细化的渠道运营、快速的市场响应、以消费

需求倒推生产的思路,给公司经营带来了观念上的革新。“在听取浙江经销商建议和充分市场调研后,我们针对长三角市场消费习惯调整推出家庭小包装产品。”辛贵明说,目前公司正加快推进有机、绿色双认证,后续将布局精品菌菇产品线,进一步提升产品附加值。

乘着浙川农业协作东风,蓬溪骆峰菌业有限公司锚定黄色金针菇特色单品,以差异化路线切入浙江消费市场。

“四川是黄色金针菇原生核心产区,经人工驯化的品种仍保留95%左右的野生特性。”骆峰菌业董事长李俊杰介绍,黄色金针菇口感爽脆、营养丰富,兼具食用与观赏价值,深受长三角地区消费者欢迎。不过,好产品也要有好品牌,才能卖出好价钱。依托“遂宁鲜”区域公用品牌赋能,骆峰菌业联动蓬溪县20余家食用菌企业统一质量标准、共享渠道资源,实现抱团出川。

谈及浙川协作带来的发展机遇,李俊杰深有感触。“浙江成熟的品牌运营、产业链延伸等经验,给我们打开新思路。”他介绍,公司将以杭州为支点逐步辐射整个长三角地区,并计划在华东布局生产分厂,以压缩物流成本、缩短配送周期。

遂宁菌菇的山海之行,是浙川协作“西产东进”的生动缩影。“十四五”以来,“甬凉号”乡村振兴班列、“天府乡村”公益品牌等持续发力,助力四川优质农特产品销量持续走高。

经验翻过山梁

协作路上最难翻越的,不是地理上的山,而是观念上的山。

在四川广元市青川县沙州镇青坪村,村党支部书记王永明的手机里,存着一个跨越上千公里的“问诊热线”,电话那头是浙江湖州市安吉县溪乐乡黄杜村的白茶种植大户杨学其。8年来,从“茶苗怎么种活”问到“如何稳定长势”,一张张芽头照片、一段段语音消息,把浙江种茶的技术和习惯,一点点“问”进了村里的茶园。

2018年,540万株“白叶一号”茶苗跨越千里落户青川县3个脱贫村。白茶根系浅、怕涝,而青川县土质偏黏,茶苗不易存活。为攻克难题,浙江先后组织27批、103名专家往返两地,与四川专家联手摸索出“先改土、勤开沟、抢采摘、精修剪”的栽培方案。

茶苗扎下根后,青川又学到了比茶叶本身更珍贵的东西——发展机制。2021年,青川县推行“返租倒包”模式,政府建好基础设施,把经营权交给农户和合作社;配套“五金”机制,土地流转有租金、务工有薪金、入股有股金、托管有酬金、村集体有分红。

此后每一步,几乎都是浙江经验的“平移+本地化”。当地依托东西部协作资金建起“青川茶智”溯源平台,浙江专家远程巡园指导。2025年,青川县春茶均价提升近20%。杭州帮扶干部还牵线浙江企业,把白茶酿成啤酒,做成康普茶。如今,青川县7075.5亩白茶种植基地实现产值2.8亿元。

市场的思维,沿着产业链向村集体延伸。

青川县乔庄镇孔溪社区党委书记赵玉亮带着居民当起了“股东”:通过居民决策,把集体经济资金投入本地企业,分红资金再投入杜仲产业园。“这些年最受用的就是浙商敢拼敢闯、抱团取暖的经商理念。”赵玉亮说,眼下社区正谋划建厂生产杜仲茶叶,由杜仲产业园茶企负责加工,药企负责销售,大家共创品牌。

观念的种子,最终落在人身上。

调查手记

播下种子而非递上拐杖

刘畅

提起东西部协作,外界常有这样的顾虑:钱投下去、项目建起来,会不会只是“一阵风”?挂职干部一轮换,链主企业一调整,高原上的工厂还转得动吗?浙川两地这些年摸索出的路子,恰好给出了答案:东部帮扶不是西部发展的“拐杖”,而是产业生根发芽的“种子”。

不少地方一谈产业协作,就下意识想把东部的工厂、订单整建制搬过来,仿佛照着沿海地区的“标准答案”复制一遍就能见效。但浙川协作的实践恰恰印证,产业落地从来不止于搬来一台设备、签下一批订单。要跳出“帮扶就是照搬东部”的认知误区,在生态约束与资源禀赋之间寻找

适配答案,只有这样,项目才能从水土不服变成落地生根。

产业落地生根,解决的是“钱从哪里来”的表层痛点,而观念与机制双向奔赴,才是山乡共富可持续的核心密码。长期以来,高原地区发展滞后的症结,在于观念停留在等靠要的被动状态,缺乏市场意识和经营能力。当产业链从车间延伸到头脑,帮扶就不再是只靠外部“输血”的单向输入,而是能自我“造血”、自我迭代的长效机制。

东西部协作走到今天,亮眼的成绩值得肯定,但比数字更经得起时间检验的,是发展思路之变,是一个村、一个县从“等帮扶”到“找市场”的转身。“输血”是为了让人站起来,“造血”是为了让人走得远。山高路远,只有因地制宜做强特色产业,东西部协作才能真正走向双向奔赴,山乡共富的答卷才能更加亮眼。