

跨村联建聚合力 产业融合结富果

赛罕区“抱团”发展见实效

●本报记者 阿柔娜 文/图

发展看台

踏入赛罕区黄合少镇后窑子村有机胡萝卜种植基地，一片忙碌景象。“此前，有机胡萝卜基地规模还不到2000亩，村集体经济发展难以突破。自联合体成立以来，通过整合资源、创新模式，有机胡萝卜种植面积稳步拓展至3000亩，预计2025年村集体收入有望突破1000万元大关。”后窑子村党支部书记赵利俊说。

赵利俊口中的“联合体”，是赛罕区加强农村基层党组织建设的新探索。今年以来，赛罕区坚持以党建一体化引领发展“一盘棋”，深化拓展“跨村联建”模式，通过组织联建、资源共享、优势互补、“抱团”发展，乡村产业集聚优势不断彰显，更多群众共享致富成果。

村庄蜕变奏响

“我们村常住人口只有三四十人，大部分都是老年人，村子发展潜力有限。自从与河南村联建后，村里引进了企业，土地也得以复垦，村民生活更有底气了。”榆林镇新地沟村党支部书记雷海军说。

针对个别村空心化严重、集体经济乏力等问题，赛罕区安排班子强、产业基础好的河南村与人口流失严重、产业基础弱的新地沟村、口可板村联建，搭建“1+N+X”农文旅融合发展联合体，即1个联建村党组织，N个联建村党组织，X个共同运营的相关企业、行业协会、合作社等组织，推动多方主体拧成一股绳，同心协力打造农文旅融合发展项目——啤酒小镇。



联合体充分盘活各村现有产业、驻村企业、土地房屋、剩余劳动力等资源，依托河南村“卡腾堡”啤酒厂，建立“联合体+合作社+企业+农户”利益联结机制。集中流转260亩土地打造啤酒花种植基地，有效解决了口可板村、新地沟村的土地撂荒问题。配套建成采花厂、烘干厂，带动24名村民实现家门口就业。啤酒小镇二期、三期项目将租用村内百余套闲置房屋，建设文化院落、主题民宿等。此外，联合体依托187个温室大棚优势，种植了草莓、火龙果、西红柿等10余种特色蔬果，配套发展采摘项目，推动形成“观光—采摘—住宿—餐饮”全链条农文旅发展模式。

有机胡萝卜致富路越走越宽

赛罕区坚持“化零为整”“连点成片”原则，通过资源整合、平台联动、规

模经营等方式，着力突破乡村种植业“单打独斗”的发展瓶颈。基于黄合少镇后窑子村有机胡萝卜种植的成功经验，由后窑子村领建，五旗窑村、东五十家村参与联建，3村达成合作共识，大力发展有机胡萝卜规模化种植产业。“有后窑子村带领我们一起干，大伙发展产业的信心更足了。”五旗窑村党支部书记安长命说。

联合体通过统一流转土地、统一种植、统一管理、统一加工、统一销售“五统一”模式，统筹推进选种播种、规范管理、产品加工、包装销售等环节，有效降低生产经营成本，完成了3000亩有机胡萝卜种植。配套建成恒温保鲜库、精细加工厂，打造线上销售直播间，通过精深加工、品牌打造、直播推广、统一销售等方式，实现种产销全产业链一体化

发展。村民通过流转土地、分红、务工，人均年收入从1.5万元增加至4.5万元。

“强强联合”助力设施农业升级

“我们村有土地和大棚，你们村有仓储和销售平台，他们村有先进的种植技术，咱们不如把各村优势串成产业链，一起打响特色农产品招牌。”一场临时会议，铺就了根堡、前白庙、后白庙、舍必崖、四间房5个村乡村振兴的新路。5个村成立了设施农业规模化发展联合体。联合体成员以技术、土地、大棚、设备等资产或资金入股，实施“订单收购+分红”“土地/大棚入股+保底收益+按股分红”等利益联结机制，确保收益分配公平合理。

根堡村依托18栋育苗大棚优势，为其他4个联建村提供种苗，并成立种植指导团队，提供精准技术支持，保障种植效率和质量。果蔬成熟后，舍必崖村利用集散中心负责后期冷藏保存，并与商超、农贸市场、社区、企业建立定向采购渠道，省去中间环节，切实提高收益，推动形成“种植—仓储—销售”全链条发展模式。2025年联合体推出了草莓西红柿、茉莉香葡萄、隋珠草莓等17个蔬果品牌，5个村集体经济收入预计将突破700万元。

联合体将农户、农业合作社等主体吸纳进来，创新构建“托管代种+培育自种”双轨并行发展模式，以集约化经营与个体化培育相结合的方式，带动48户村民、3家农业合作社深度融入村集体经济体系。该模式为农户提供了“土地流转租金+托管分红+务工收入”的多元化增收渠道，形成了村集体经济壮大、经营主体获利、农户增收的多赢局面。

乡村广角

清水河县大井沟村：

金杏挂满枝 振兴路更宽



本报讯(记者 梁婧婧)7月的清水河县窑沟乡大井沟村，千亩果园里金黄的大接杏缀满了枝头。微风拂过，阵阵果香扑面而来，村民们忙着采摘、装箱，脸上洋溢着丰收的喜悦。

“尝尝我们的大接杏，皮薄肉厚，特别甜！”大井沟村党支部书记张志辉随手摘下一颗杏果，轻轻一掰，金黄的果肉晶莹剔透，汁水丰富。他告诉记者，这些杏果都是自然成熟的，绿色健康，很受市场欢迎。

然而在几年前，这里还是另一番景象。大井沟村地处黄土高原丘陵沟壑区，土地贫瘠，村民收入微薄。2019年，在窑沟乡党委的支持下，村“两委”成员带领村民盘活闲置耕地，建设千亩林果基地。通过科学规划，栽植大接杏、海红果等果树2.2万株，并配套完善基础设施，昔日的荒山坡变成了如今的“花

果山”。“党员带头干，群众跟着上。”张志辉说，通过土地流转、务工就业、入股分红等方式，村民实现了多元增收。农忙时节，村民月收入可达200元左右，人均增收数千元。

产业发展不仅鼓起了村民的腰包，也壮大了村集体经济。村里延伸产业链，发展采摘观光、农产品加工等业态，逐步形成多元发展格局。同时坚持绿色发展理念，采用生态种植方式，既提升了果实品质，又改善了生态环境。

窑沟乡党委书记乔建斌表示，下一步，窑沟乡将推动农旅融合，打造集采摘、民宿、研学于一体的乡村旅游目的地，让大井沟村的“杏”福路越走越宽。

如今的大井沟村，绿树成荫，花果飘香。一颗颗金黄的杏果，不仅让村民的生活越来越甜，更铺就了乡村振兴的甜蜜之路。

沃野新貌

万亩葡萄引客来 黄河岸边日子甜

——托克托县河口旅游度假区绘就绿色发展新图景

●本报记者 若谷 通讯员 王宏安 文/图



河口旅游度假区葡萄一亩湾

盛夏时节，漫步托克托县河口旅游度假区，黄河水波潋滟，湿地飞鸟翩跹，万亩葡萄郁郁葱葱，古村非遗体验热闹非凡……一幅生态美、产业兴、百姓富的乡村振兴画卷徐徐展开。

近年来，河口旅游度假区综合服务中心党委坚持以党建为引领，统筹生态保护与文旅开发，走出一条“党建强、生态优、产业兴、文化活”的绿色发展新路径。

党建聚力：筑牢绿色发展根基

面对曾经“靠天吃饭、劳力外流”的发展困境，河口旅游度假区综合服务中心党委创新“党建+产业+农户”发展模式，推动农业与旅游业相互促进，将组织优势转化为发展动能。通过组建跨村联建党支部，领办葡萄种植、非遗渔文化、林果种植等专业合作社12个，整合30余公里沿黄村落资源，打造万亩葡萄产业带，带动200余户农户年均增收超万元。郝家窑葡萄被评定为“全国名特优新产品”。郝家窑村党支部书记郝志东感慨：“支部带头干，群众跟着上，如今我们村的葡萄成了‘国字号’品牌，农家年收入翻了几十倍。”

在生态治理方面，河口旅游度假区综合服务中心党委统筹推进黄河生态廊道建设、湿地修复等工程，对河流、湿地、冷泉等资源进行保护性开发，完成造林7.4万亩，建成35公里生态绿廊。同时，打造葡萄种植、鱼蟹养殖、瓜果蔬菜3条产业经济带。重点

依托东胜卫故城遗址、南湖、神泉、黄河等资源，培育形成4A级神泉生态旅游度假区、4A级黄河麦野谷生态休闲旅游区、耕稼陶渔乡村生活体验园、瑞沃葡萄酒庄等生态旅游产品矩阵，同步拓展住宿、餐饮、垂钓、研学、文创等多元业态，“生态+”绿色消费模式促进了环境保护与乡村振兴的协同发展。河口旅游度假区获评自治区级旅游度假示范区，生态“高颜值”转化为发展“高价值”。

文旅融合：激活振兴内生动力

“每年的开河节期间，我们的鱼宴供不应求，收入也很可观。”河口村黄河老刘渔文化连锁店店主刘飞介绍。河口旅游度假区综合服务中心党委加强非物质文化遗产活态传承，延展文旅融合链条，以打造“黄河几字弯非遗第一村”为目标，系统整合河口豆腐、河口花馍、河口龙灯鼓、河口刺绣等10余项非物质文化遗产代表性项目，实施非物质文化遗产数字化工程。建设君子津非遗面食体验大院、龙灯舞演艺广场、云中农耕文化苑、非遗就业工坊等非物质文化遗产传习基地，让面塑、剪纸、寿阳鼓等非物质文化遗产“活”起来。游客在“参观研学+互动体验”的沉浸式体验中，感悟到非物质文化遗产的独特魅力，实现文化传承与文旅发展的共生共振。

深挖黄河文化底蕴，打造“开河节”“黄河文化旅游节”“葡萄节”等品牌活动，通过“流量效应”引流，文旅



耕稼陶渔乡村生活体验园鱼与渔文化馆

融合成果显著。依托黄河“几字弯”的独特景观和悠久的农耕渔猎文化，深挖黄河文化、渔文化、古镇文化内涵，构建起滨河观光、度假垂钓、民俗体验、生态体验4大旅游主题，着力塑造“两白天一黑夜，周末旅游到托县”特色文旅品牌，让游客沉浸式体验“水旱码头”的历史变迁，区域旅游影响力不断提升。今年上半年，共接待旅游人数44.34万人次，同比增长38%；实现旅游收入3182万元，同比增长9%。

共建共享：书写民生幸福答卷

“现在家门口就能就业，每年能稳

定收入几万元，我们的日子越过越红火。”在二虎农家乐务工的村民张女士对记者说。据了解，郝家窑村党支部通过“产业+就业”双轮驱动，培育星级农家乐12家、特色民宿8处，带动500余名村民实现就地就业。郝家窑村凭借特色鲜明的产业发展模式，先后获评“中国美丽休闲乡村”“全国乡村旅游重点村”、全区“一村一品”示范村，2024年入选全国“四季村晚”秋季“村晚”示范展示点，2025年被评为“全国文明村镇”。

如今，河口旅游度假区以黄河生态为底，绘就一幅党建引领、文旅兴乡的壮美画卷，为黄河流域高质量发展提供了生动注脚。

让好收成带来好收入

●常秋

如今的麦收，真是越来越有科技范儿了。收割机上北斗导航，开得笔直；人工智能平台瞅准收割时机，指挥机器下地；全国的收割机在哪儿忙活，调度平台上一目了然；麦粒掉得也少了，丰收的底气更足了。今年夏收，80多万台收割机在田里跑，效率比5年前提高了30%以上。

但也不是没有困扰。网络上有人晒出了一张账单——包了近3000亩地，忙活大半年，最后算算账，只有区区两三万块钱净利润。幸好秋收还有收入，政府也会发放种粮补贴，否则很容易挫伤农民的种粮积极性。

一边是高科技带来丰收，一边是不太可观的利润，揭示出现代农业发展的两大“症结”：成本之结，高科技的投入成本谁来分担？产销之结，粮食卖不上价咋办？要想让好收成真正带来好收入，就得在这两头都想出好办法。

第一个坎：新农活的“高门槛”，谁来搭把手？

现在种地，要想提高效率，不能再依靠“面朝黄土背朝天”的老把式。越是奔着现代农业去，越需要大量资金投入。且不论耕地租金、高产种子、无公害化肥、可降解农药、科学浇水、机器收割，哪一样都是大开销。这样的“高门槛”，必须掂量好轻重。农业科技、农业机械固然好，但如果“用不起”“舍不得用”，就无法发挥其促进粮食丰产丰收的作用。

要让耕耘者“轻装上阵”，必须构建多元参与、风险共担的共同体。政策应该拉一把。国家给的农机补贴，让很多好机器进了村，这是实实在在的好处。未来，需进一步完善补贴机制，探索将更多智能化设备、数字化平台服务纳入政策支持范围。例如，河南新乡建成“田管家”平台，利用北斗导航与数字技术，不仅能管护农田，还能农户调度农机，这种集约化的服务模式本身就是一种优化成本的有益探索。

企业不妨也帮一把。企业不仅仅是设备销售方，更要成为产业的组织者和生产者。有的已经率先闯出新赛道——搞起“托管服务”。农民出地，企业出技术、出管理，收成按比例分。这样，农民不用掏空腰包，企业也有稳定的基地和业务。国家也正鼓励培育这样的“领军企业”，让它们在产业链里多出力，降低农民使用新技术的门槛。

第二个坎：“谷满仓”之后，咋防范“谷贱伤农”？

科技带来的高产，若不能在市场端实现优质优价，其价值就等于在田埂上打了“白条”。一亩地能收上千斤麦子，可产量一多，市场就容易“打喷嚏”，供过于求导致卖不上价。这个坎，得跳出“卖原粮”的老路子，找到市场化的新路，才能迈过去。

要想办法让粮食“变身”。麦子不只有直接卖这一条出路，还可以从地头进工厂，变成优质面粉、特色挂面，以及开袋即食的方便食品。产业链拉长一点，价值就高一点。有龙头企业带着干，把加工厂建在田间地头，让好粮食变成好商品，种粮者的收益才是有保障、可持续的。

要让好品质卖个好价格。用北斗技术种出来的麦子，用智能平台管出来的麦子，品质肯定有保障。搞品牌、做认证，让品质本身就能换钱，充满科技含量和安全保障的好产品才能卖上好“身价”。

说到底，科技是把增产的“金钥匙”，但要打开增收的“致富门”，光有“钥匙”还不够。得有人在前头帮着分摊投入成本，也得有人在后头铺好通往市场的路。只有让种地的人既用得起高科技，又能靠着高科技赚得好收入，这场科技促增收的大戏才会越唱越响亮。

(据《人民日报》)