

从培育小微业态看“百千万工程”产业实践

汤杰华(化州)

产业兴则城市兴,做强镇域产业,是纵深推进“百千万工程”、统筹城乡协同发展的关键支撑。当前,茂名全面实施“十国百业·千企万坊”培育行动,跳出“重大轻小”的单一发展思维,以建十国、兴百业、强千企、办万坊为抓手,构建从家庭工坊到镇级微园区的梯度产业链条,是立足实际推动镇村产业振兴的创新举措,彰显出务实导向、为民立场与系统推进的鲜明特征。

实施“十国百业·千企万坊”培育行动,是树立和践行正确政绩观的实际行动。“不管黑猫白猫,抓到老鼠就是好猫”。当前,在推进区域发展实践中,一些地方容易陷入“重大轻小、重显绩轻潜绩”的思维误区,习惯于以项目体量、投资规模简

单衡量发展成色,片面追逐大园区、大项目,却忽略镇村本土小微业态的独特价值,看不到小产业、小工坊同样能够聚链成势、富民兴村。但茂名在深入推进“全时全域全员”大招商、注重发展大项目的同时,全面实施“十国百业·千企万坊”培育行动,跳出了这套惯性逻辑,不再简单以项目体量论英雄,而是立足乡镇资源禀赋,坚持宜工则工、宜农则农、宜商则商、宜游则游,扶持本土小微企业、家庭工坊成长。比如,茂名在扎实推进茂名石化炼油转型升级及乙烯提质改造项目、华南钛谷粤桥新材料项目、东华能源(茂名)碳纤维项目等大项目的同时,推动化州建设六堆产业园区等微园区,以及高州培育小微工厂587家、家

庭作坊1.18万户等等,引导各地因地制宜培育本土业态,强化内生产业动能,正是树牢正确政绩观、兼顾显绩与潜绩,走富民兴村特色发展路子的生动体现。

实施“十国百业·千企万坊”培育行动,是落实以人民为中心发展思想的具体实践。发展产业最终目的是富民增收。大项目往往对技术、资金门槛要求高,普通农村群众很难直接参与。而微园区、微工厂扎根镇村,重点发展的是特色农产品加工、轻工手工等贴近群众的业态,门槛低、适配性强,让群众在家门口就能就业创业,实现“就业不离乡、增收不出村”。比如,高州分界镇丰林村“桂圆抱莲子”帮扶车间投产以来,荔枝、龙眼等农特产品销售

额突破1200万元,带动近200名村民稳定就业增收。又如,信宜池洞镇用好活用活各类政策资源中,精准培育发展小微企业170多家,为周边城乡群众提供超3000个稳定就业岗位,实实在在改变了当地群众的生活。再如,茂南金塘镇培育了阿朱家粿、汇邦电子厂、乡味猫屎糖等13家微工厂,让1800多名群众能在“家门口”稳定就业,生动印证小微业态赋能镇村发展的实践价值。

实施“十国百业·千企万坊”培育行动,是强县促镇带村、纵深推进“百千万工程”的生动探索。根据“木桶效应”——一只木桶能盛多少水,并不取决于最长木板,而取决于最短木板——茂名的高质量发展能够达到什么高度,关键看最大短板

补到什么程度。换句话说,就是要看那些经济底子薄弱、内生发展动力不足的镇、村,能不能跟上发展步伐、实现提质增收。“十国百业·千企万坊”培育行动,正是引导各镇村因地制宜发展小微特色产业,通过由县域统筹规划布局、镇级搭建发展载体、村级盘活本土资源,构建分层分类的产业培育格局,推动资源优势加快转化为实实在在的产业优势,有利于那些经济底子薄弱、内生发展动力不足的镇、村找准发展路子、激活造血功能,逐步补齐发展短板。比如电白沙琅谭儒村便是典型,通过建微工厂开展萝卜腌制、粮油加工,打造自有品牌,带动村民就近就业、村集体增收,有效激活乡村内生动力。此外,通过小微园区集聚,带

动家庭工坊,以镇域产业壮大村集体经济,也将打通强县、促镇、带村的传导链条,有力赋能“百千万工程”。

值得注意的是,办好“十国百业·千企万坊”,既要重建设,更要防形式主义。微园区不是简单圈地建房,要防止出现“建好园区无企业、建好厂房空置”的现象,持续做好全周期企业服务,聚焦用地、审批、融资等痛点难点,优化营商环境,为微园区、小微企业等项目落地提供坚强保障。

“十国百业·千企万坊”培育行动坚持实事求是、惠民利民,持续做实载体、做强特色。假以时日,一间间工坊、一个个小微主体必将汇聚成镇域经济的澎湃动能,为全市“百千万工程”持续注入强劲动力。

热点译说

书写化橘红蝶变的优秀答卷

吴征远(高州)

据茂名日报报道,近日,农业农村部公布第八批中国重要农业文化遗产名单,“广东化州化橘红种植系统”赫然在列。这颗表面长满细密绒毛的“黄金果”,不仅印证了延续千年的农耕智慧,更在化州大地上书写了从深山药材到百亿产业华丽蝶变的优秀答卷。

化州大地蕴藏着独特的礞石矿脉,富含砷、锗等微量元素,这种特殊的土壤环境与化橘红形成了共生关系,使得果实表面长满细密绒毛,奠定了其不可复制的道地底色。化橘

红是上天赋予化州人民得天独厚的瑰宝,素有“南方人参”的美誉,独一无二,功效不可代替。

化橘红种植历史可追溯至晋代,距今已有1600余年。明清时期被列为宫廷贡品,民间素有“一片值一金”之说。千百年来,勤劳智慧的化州人民顺应自然,摸索出“宝岭优选、生态轮作、手工留种、适时采收”等传统技艺,构建起人与自然和谐共生的农耕生态体系。

走出遗产档案,地位不断蝶变。近年来,为呵护全国人民

的健康。化州人民不断书写化橘红华丽蝶变的优秀答卷。2006年,国家质检总局批准化橘红地理标志产品保护;2016年“化橘红”“化州橘红”证明商标授牌。2020年化橘红进入新冠诊疗方案第六、七版推荐处方,药用身份稳固。化橘红全产业链产值从2020年的35亿元跃升至2025年的126亿元。目前,全市种植面积突破14万亩,年产鲜果7.6万吨,带动35万群众就业增收。

药食同源破局,身份华丽蝶变。2024年8月,化橘红正式获

批纳入国家“药食同源”物质目录,彻底打通了产业链。同年,《茂名市化橘红保护发展条例》施行,茂名首部产业保护地方性法规,解决贴牌冒充、外地橘红流入问题。全国人大代表、化州市培林橘红种植专业合作社社长廖志略首创“合作社+公司+基地+农户”模式,与果农签订保底收购协议,带动3000余户农户年均增收3万元。

形态快速裂变,品种华丽蝶变。借着政策东风,化州联动高校科研机构通过改工艺、压苦味、保留功效,从“泡水喝”变成“揣口袋”,陆续开发出润喉糖、橘红咖啡、橘红牙膏等200余种深加工产品。千年本草真正走出中药柜,变成了可以揣进口袋的日常消费品。

目前,化橘红产品已经出口30多个国家和地区。随着制度与科技的护航,化州人民会继续为书写优秀答卷而努力。如打造真正意义的超级单品以引领品牌,深挖“春赏花、夏摘果、秋甄藏、冬养生”的文旅价值,推动农文旅深度融合,为乡村振兴注入源源不断的动能。

成“揣口袋”,陆续开发出润喉糖、橘红咖啡、橘红牙膏等200余种深加工产品。千年本草真正走出中药柜,变成了可以揣进口袋的日常消费品。

目前,化橘红产品已经出口30多个国家和地区。随着制度与科技的护航,化州人民会继续为书写优秀答卷而努力。如打造真正意义的超级单品以引领品牌,深挖“春赏花、夏摘果、秋甄藏、冬养生”的文旅价值,推动农文旅深度融合,为乡村振兴注入源源不断的动能。

茂名发展大家谈

拓宽竹编出海路

陆德峰(信宜)

10月25日下午,广交会A区户外中庭花园广场,信宜竹编摆到了各国采购商面前。俄罗斯、埃及、土耳其、沙特阿拉伯、巴基斯坦等国的六十多名客商齐聚现场,看样品、询价格、谈订单,不少客商当场敲定初步合作意向,并预约赴信宜实地考察产业链。深山老手艺站上国家级展会舞台,为茂名镇村特色产业闯国际市场打开了新窗口。

这事看似寻常,竹篮、竹灯饰、竹礼盒皆是日常器物,但放在“百千万工程”的发展棋局中,却极具启示意义。

信宜竹编底蕴深厚,自明清兴起,2013年入选广东省非物质文化遗产名录,怀乡镇更是闻名遐迩的“竹器之乡”。目前全市拥有竹编企业十家,其中规上企业三家,衍生出上百个品类、上万款单品,产品远销四十多个国家和地区,产业根基扎实,从业群体稳定。如何让老牌非遗手艺持续增值、长效带动群众增收,是乡村产业振兴的重要课题。

本次广交会参展,为信宜竹编闯出了全新发展路径。以往当地竹编企业多分散参展、单打独斗,获客渠道零散,市场议价能力薄弱。此次由茂名市商务局牵头统筹,组织信宜优质企业抱团参展、统一推介、集中对接客商,真正实现了政府搭台、企业唱戏、市场赋能,大幅提升了产业曝光度和外贸对接实效。

亮眼的市场表现,离不开持续的产品创新。信宜竹编跳出传统农具、日用器具的局限,在保留传统竹编主体工艺的基础上,适度融入实木、金属配饰,开发出竹艺灯饰、环保礼盒、家居文创等新潮品类,每年迭代两三百款全新设计。既守住非遗手工的独特底蕴,又贴合国际市场绿色、简约、实用的消费审美,让老手艺精准适配新时代。

“百千万工程”的核心要义,是富民兴村、产业落地、惠民增收。怀乡镇立足本土优势,创新“企业接单、农户居家加工”的富民模式,让村民就近就业、居家增收。同时依托景区路口、圩镇客厅打造竹编体验坊和展销点,打通文旅内销渠道。外贸深耕海外、内销激活本土,内外双循环的发展格局,让竹编手艺留得住、产业能延续、群众稳增收。

茂名物产丰饶、非遗产业荟萃,化橘红、电白沉香、角雕等特色资源底蕴十足。信宜竹编的出海突围,为全市乡村特色产业 development 提供了优秀范本:非遗不能只躺在名录里静态保护,唯有主动走出去对接大市场、紧跟需求迭代新产品、抱团聚力闯销路,才能让老手艺焕发新活力,让镇村小微产业撑起乡村振兴大格局。

竹丝纤细,聚力成器。一根根普通竹丝,编织的是非遗传承的匠心,拓宽的是乡村富民的海路。方向笃定、步履不停,茂名本土特色产业的出海之路,必将越走越宽广。

橘红绒毛,千年签名

庞志超(化州)

日前,农业农村部新近公布第八批中国重要农业文化遗产名单,“广东化州化橘红种植系统”榜上有名。消息传来,朋友圈里转得最多的是“国字号名片”“百亿产业”“黄金果”这几个词。这些都对,但我想多说一个别人不太留意的细节——化橘红表皮上那一层细密的绒毛。

不少人都知道,橘红各地都有,唯独化州出产的化橘红,果表披满一层金黄的短绒毛。这层绒毛不是品种说明书上一个干巴巴的性状,它是化州这片丘陵富含礞石的红土、常年温润的气候、适宜的日晒,再加上一代代橘农“宝岭优选、生态轮

耕、适时采果、手工炮制”那一套老法子,一千六百年叠下来,最后在果子表面凝出来的东西。换个地方种,果子还是那个果子,绒毛就不对了,药用效果就有差异。老辈人说“道地”两个字,落到实处就是这层摸得到的绒毛。

所以这次评下来的,准确讲不只是“化橘红”这颗果子,而是一套涵盖种植与炮制技艺的完整农耕系统。“系统”两个字,分量比果子重。它不是一棵果树、一片果园,而是一整套人和土地相处了一千六百年的办法。明清时候它是贡品,靠的不是包装,是这层绒毛背后那

套一丝不苟的制作工艺。今天化橘红进入农业文化遗产,看中的也不是它一年卖多少钱,而是这套办法还在化州的山头上一年年地延续。

牌子拿到手,最该防的是一种“挂牌思维”——赶紧挂出来、赶紧变现、赶紧把产能往上推、赶紧把产值数字再翻一番。产业要发展,这没错,化橘红全产业链产值从2020年的35亿元向百亿目标迈进,橘农的钱袋子鼓起来,谁不乐意?但遗产不是奖牌,钉在墙上就完事。遗产是活态的。哪天老橘农的手艺没人接了,手工炮制技艺失传了,“生态轮耕”被连

片化肥种植模式冲淡了,“宝岭优选”那点口传心授的经验被市场上走捷径的做法盖过去了——果园还在,树还在,果子还能摘,但那层绒毛背后的“系统”就断了。

这些年我市为化橘红立了法规、建了溯源体系、推行“一物一码”,这些都是为产业筑牢品质防线。但这套制度守住的是产品真假与品质底线,保不住千年农耕沉淀下来的文化气韵。真正要守护的,是让那套老法子在新品种、新工艺、新渠道涌进来的时候,仍然保有一席之地。组培育苗可以推广,但老品种的种子田要留一块;化肥可以

科学施用,但轮作养地的老习惯不能丢;直播带货拓宽销路,更要把懂绒毛、知采收时令的老师傅请到台前,让非遗手艺成为品牌最厚重的底气。

茂名的“好心”不只是待人热忱,也是对脚下这片土地的敬畏。一千六百年前的橘农善待这片红土,这片土地便回馈一身金黄的绒毛果实。今天我们接过这块“国字号”的牌子,最该做的是蹲下来,伸手摸一摸那层绒毛,深思如何守护这份农耕根脉,做好传承与弘扬,让这枚镌刻在橘果之上、属于化州山地的千年签名,长久鲜活。

画里话外

「双十一」促销

图/文 王琪 童戈

“双十一”促销季来临,各类满减、预售、直播活动密集上线。从近年来消费者的投诉情况看,价格不透明、规则复杂化、宣传失真等问题依然是消费者权益受损的集中地带。中国消费者协会、中国市场监督管理学会、中国物品编码中心提醒广大消费者:在参与促销活动时,把“看清楚”放在“抢得快”前面,把“用得上”放在“看起来便宜”前面。(新闻来源:央视新闻客户端)

每年的“双十一”促销季都吸引了众多商家和消费者参与,巨大交易量将电商交易推向高潮。然而,“双十一”购物也经常被打吐槽像做“算数题”。今年虽然规则变得更透明,但“先涨后降”“预售比现货贵”等套路仍然存在。作为消费者要保持理性,提前关注心仪商品的日常价格走势,量入为出按需购买,才能真正避开套路,享受到大促的实在优惠。作为平台和商家要抛弃急功近利思想,让标价和优惠直白清晰,降低普通消费者的理解成本,让“买一件也能减”成为常态,才能让“双十一”继续保持良性发展下去。

