



红绿融合 激发文旅产业新活力

●泰宁记者站 刘清香 李少兰 熊明欢 文/图

踏访红色热土,探寻红色足迹,参观红色展馆,聆听革命故事……立夏过后,泰宁县红色旅游持续升温,游客们在游览中感受红色历史、传承红色基因、厚植家国情怀。

泰宁县是重点革命老区县、原21个中央苏区县之一,有着光荣的革命传统。近年来,泰宁县赓续苏区精神,重新打量家门口的红色资源,以“红”助推农文旅融合发展,革命老区靠山吃山有了新新路径。

以红带绿 形成文旅融合新特色

如何精准地将红色基因传递给游客?赓续红色血脉并将红色旅游热度持久延续?

如果说,革命烽火是泰宁厚重的赤诚红色。那么,红色文化与全域旅游融合发展则为泰宁带来一抹清新的绿。泰宁县结合丰富的自然生态资源、非遗文化资源等,串联推出了一批“红色+”复合型旅游线路。

“我们开发了迫击炮阵地、越野摩托车、露营篝火等项目,还提供米酒制作、傩舞面具绘画等体验活动,每逢节假日,人流量都能迎来一波小高峰。”在新桥乡岭下村,红色旅游景点打卡的水波效应十分明显。李小纲表示,自去年10月他们公司入驻岭下以来,开办军事体验、研学等活动,目前已经接待游客3000余人。

李小纲是泰宁县岭下研学文化产业有限公司负责人,去年在泰宁选址考察时,一眼看中了新桥乡,作为红色文化的富集地,众多革命遗址得以保留,为研学体验项目和旅游路线的开发提供了宝贵的红色资源。

顺着岭下村蜿蜒的公路走去,沿途古民居墙上一幅巨大的“一杯米酒”墙体彩绘格外醒目,“牢记嘱托跟党走”等一条条红色标语随处可见,许多游客在此拍照打卡、流连忘返。

“红色并不局限于参观博物馆,深

度的体验才能让大众更真切地感受历史。”李小纲及其团队巧妙地将岭下的红色文化融入研学和旅游之中,精心设计了充满互动性的特色项目,带着游客重走红军路,身临其境地体验那段峥嵘岁月。

游客们乘着观光小火车行驶在干净的柏油路上,依次经过“三个不要忘记”主题馆、初心公园、游击队员之家等多个红色节点,浓郁的红色气息和幸福新生活的喜悦迎面而来。

“新桥红色文化底蕴深厚,风景如画,带着孩子参观了几处革命旧址后在这里露个营,体验感很完美。”恰逢周末,福州游客黄明带着孩子参观了新桥乡大源村红十三师战地指挥部旧址——戴氏官厅等几个红色遗址后,选择了世外桃源般的岭下村再住一晚。

在泰宁县,与岭下村类似的红色村庄还有很多。杉城镇南溪村也有着深厚的历史底蕴和丰富的红色资源。1934年初,红军在此取得了大洋嶂阻击战的胜利,创造了以少胜多的光辉战例,南溪村因此成为著名的革命老区村之一。

现如今,泰宁县充分发挥南溪村作为革命老区村红色资源丰富的优势,积极发展以红色旅游业为主导,整合村内红色遗址、历史人文、自然生态等文化旅游资源,同时开展村庄绿化、美化行动,提升红军村基础设施,让这些古老的建筑焕发出新的光彩,成为红色旅游打卡点。

式多样化,由传统的观光游览向参与和体验式旅游转变。2023年,泰宁县国内旅游接待人数895.2万人次,旅游收入76.6亿元,分别恢复至2019年同期的124.6%、102%,研学与生人数突破10万人次。

双色产业 探索高质量发展新道路

旅游人气持续高涨也为泰宁县产业发展注入了新的活力,拓宽了村民致富增收的渠道。

2022年7月,泰宁古城首家岭红米酒体验馆开业,体验馆收入反哺村财,成为当地红色文化元素浓厚、特色鲜明的产业发展示范点。

泰宁县深入挖掘县内红色基因和传统文化,以《一杯米酒》的故事为切入点,积极打造“岭红米酒”这一品牌,通过做好“红色+文化+产业”特色发展文章,重点推进“岭红”酒产业发展,着力打造泰宁“岭红”米酒小镇。

原先在上海开超市的岭下村村民黄远光和妻子杨益梅,抓住机遇,2020年返乡打造“岭红米酒”品牌,从夫妻店开始发展至合作社,不仅自己实现了家门口就业,还带动村里十几户村民一起增收致富。

黄远光说,岭红米酒自2021年11月打造以来,目前已生产28万斤,累计销售15.8万斤,产值达237万元,生活越过越好。

无独有偶,大龙乡双坪村是革命老



黄远光夫妇将酿好的岭红米酒装车



游客带着孩子在露营地玩耍

区村、产业发展村、幸福和谐村。80多年前,在这片土地上,先辈们浴血奋战,留下了不可磨灭的红色印记。

时光荏苒,红色土地处处焕发了模样,如今的双坪村正奏响乡村振兴最美和声。

多年来,双坪村利用村庄环境的改善吸引项目入驻,坚定不移地开展基础设施提升工程,通过村庄饮水改造提升、破损路面修复、修建停车场等项目,不断完善村中基础设施,积极改善村庄人居环境。同时,着力开展苏维埃旧址修复项目,进一步挖掘红色文化,提升村庄红色底蕴,塑造魅力新村。

守着红色热土、绿水青山,如何更好地转换为村里的经济价值?2022年,双坪村抓住露营经济的新机遇,激发乡村新活力,利用辖区内原始生态景色优美、河水清澈甘甜蜿蜒曲折的优势,盘活利用水毁地块,就地取材,结合村内红色文化遗址、蕨类植物文化,建设主题帐篷营地,并在营地内配套建设游泳池、停车区、帐篷房等设施。

“双坪村帐篷营地位于双坪溪河畔,营地前方是树林,河边设立了一亩菜园,氛围感十足;这里集河滩、垂钓、戏水、野炊、影院于一体,独处一隅,幽

静安宁。”双坪村党支部书记李接龙滔滔不绝地介绍起露营地,营业后人气十足的露营地也进一步促进了村财增收,还带动了村民就业。

一顶顶帐篷火了一个乡村。双坪村不断将红色资源、生态资源转化为经济效益,在露营经济为乡村带来更多活力与产能的同时,让露营经济真正成为乡村振兴提供可持续发展动力,进一步提升乡村旅游颜值,让这个名不见经传的小村庄成为网红打卡地。

返乡创业 一场青春与乡村振兴的双向奔赴

●宁化记者站 赖全平 文/图

张标准夫妇在分析销售数据



“大家早上好,欢迎新朋友,这里是宁客食品官方直播间……”6月18日,福建省宁客食品有限责任公司负责人张标准在直播间与主播一起,热情地向网友们介绍宁化的湿籽花生、贡米、薏米等农特产品。

返乡创业当好新农人

90后的张标准是宁化县石壁镇江家村村民,2013年毕业于福建船政交通学院市场营销专业。大学时,他利用业余时间在网上开店,卖衣服赚生活费。大学毕业后,张标准在福州从事汽车销售业务,闲暇时帮开店的亲戚跑腿送宁化的湿籽花生、薏米、油茶等土特产给客户,收入可观。

可让人意想不到的,2017年初,张标准放弃了月薪过万的工作返乡创业。“打工收入虽然高,但随着汽车市场趋向饱和、职业晋升空间小,加上大城市生活高物价、高房价的现实压力,让我没有归属感。”张标准认为,国家鼓励大学生返乡创业,尤其对农村电子商务发展给予大力扶持,自己的决定不会错。

新农人和电商达人的诞生,有助于优化县乡产业结构,激活当地的发展潜力。2017年3月,张标准成立宁化伊诺千金电子商务有限公司,通过“农业+互联网”模式,实现农特产品网上运营、下单、线下快速配送的运营方式,成功地摸索出一条电商创业之路。

“家乡有不少品质优良的土特产,一直苦于销售渠道不畅,在一定程度上挫伤了农民种植的积极性。”张标准表示,自己甘当新农人,通过互联网让家乡农产品走得更远。

注重多元化人才引进

2017年7月,张标准注册了宁化县土货新家族特产店,主营宁化当地的土特产品,开启了“电商+实体店”的创业之路。

2021年4月,张标准筹资500多万元,成立福建省宁客食品有限责任公司,主销湿籽花生、薏米、莲子、油茶等30多种土特

产品。组建了一支由12人组成的电商团队,吸引了设计、运营、策划、销售、主播等专业的本地人才,团队积极挖掘本地农产品特点,精心策划、传播推广,借助电商平台,让大山里的特色农货走出去。

张标准的妻子张梦黎也是返乡大学生,2016年毕业于福建省外语外贸学院动画专业,现在是电商团队的骨干。“我们不仅在店里做直播,还会将直播间设在田间地头,邀请农户进直播间参与互动,让网友们更直观地看到农产品的原产地和生长状况。”张梦黎说。

电商姓农、服务于农、惠利于农——这是张标准电商团队的立业之基和奋斗目标。“我们的产品以福建为主要销售地,不断辐射江西、上海、广东、江苏等地,2023年线上线下销售农特产品超过800万元。”提起这些,张标准很欣慰,今年实行产销分离,年销售额有望突破1000万元。

近年来,宁化县全力搭建农特产品展示展销平台,通过线上线下融合发力推动乡村产业兴旺,把农特产品销往全国。“在政府的主导下,我参加了三明林博会、阿博览会(中国与阿拉伯国家博览会)、沪明对口合作等农特产品展销会,吸纳了很多优质客户,提高了公司的知名度。”张标准说。

一根网线一头牵着家乡,一头通往世界。7年的返乡创业路,张标准让家乡的产品走出了大山,走向世界。

在乡村建立供货基地

电商销售不仅为张标准赚了人生第一桶金,更让他意识到“一根网线+特色产品”的商业潜力。之后,他采取“电商+农户+基地”的运营模式,确保产品供应稳定、保质保量,带动当地百姓增收致富。宁化县石壁、淮土等乡镇地处变质岩

区,山上植被相对稀少,土壤湿度小,种植的花生产量高、质量优。张标准走遍石壁、淮土一带60多个行政村,深入了解农作物种植情况。2018年2月,他在石壁镇江家村建立花生种植基地,与农户签订收购合同。“江家村是我的家乡,我比较了解乡情,但长期以来村民习惯了种植烤烟和水稻。”为说服村民改种或轮作花生,张标准主动上门劝导,答应统一回收产品。

2019年6月,张标准成立宁客花生专业合作社,采用“公司+合作社+农户”的模式。他与50多名社员签订收购合同,免费提供种子,传授种植技术,统一收购、加工、销售社员花生,解决了种植户的后顾之忧。“每亩地可收花生200多公斤,比种水稻可多400多元收入。”江家村村民张河德感慨道,自己连续5年种植18亩花生,每年增收3万多元。

如今,张标准建立了稳定的农产品种植基地,其中石壁镇种植花生500余亩,玉米23亩,方田乡南城村种植薏米50亩。在他的带动下,淮土、水茜等乡镇种植花生200多亩。

同等质量比价格,同等价格比质量。为确保花生质量,张标准要求员工将虫眼子或瘪儿花生挑选出来,精选饱满的上等花生进行包装,并在上面贴上印有二维码的“宁客”商标。买家可通过手机扫描获得有关花生种植、仓储、物流等方面信息。

一分耕耘,一分收获。2020年11月,张标准获得“三明市农村青年致富带头人”称号;2021年底,当选为江家村副主任;2022年1月,当选为县人大代表;2023年,张标准荣获“福建省乡村振兴最美村播”称号,以其创业经历拍摄的短视频《返乡创业云在线》荣获中国短视频乡村振兴类年度三等奖。在他的积极推动下,宁化县石壁镇建有农特产品电商直播基地,先后开展带货直播180场,累计销售额超过500万元。

从返乡创业的青年到公司负责人,张标准拥有“宁客特产之家”“宁客优选”“乡土之味”等20多家网店,公司现已成为全县电商龙头企业、大学生返乡创业基地,为许多有理想、肯干事的年轻人树立了创业典型。



张标准(左)严把花生质量关