大宁河边这条鱼为啥火“出圈”

打响“烤鱼”美食名片，巫溪“破圈”之举抢眼

□本报首席记者 陈维灯

6月19日，巫溪大宁古城、大宁河畔，国际烤鱼之乡·2023巫溪烤鱼文化节正式启幕。众多市内外游客慕名而至，在大宁河畔一品美味的巫溪烤鱼。

不久前，世界中餐业联合会授予巫溪“国际烤鱼之乡”称号。

世界烤鱼，源味巫溪。五千余年“上古盐都”与奔涌入江的大宁河水，伴生了两千多年的巫溪烤鱼。

如今，烤鱼之于巫溪，不只是承载味蕾与乡愁的一道美食，更是引领当地经济社会发展和产业“破圈”的爆点之一。

从大宁河边“游”出来的这条烤鱼，为啥能火“出圈”？为了这张美食名片，巫溪又有哪些“破圈”之举？

六月十九日，巫溪县大宁河畔，市民边吃烤鱼边赏风景。 记者 谢智强 摄/视觉重庆

发展全产业链，打造烤鱼产业集群

巫溪地处渝陕鄂三省市交界处，南近长江天险，北临巴山要隘，境内山清水秀、资源富集。良好的资源禀赋，为巫溪烤鱼的崛起打下了坚实的基础。

巫溪立体地貌明显，四季分明，雨量充沛，地下水资源丰富。丰富的水资源和优良的水质，为冷水鱼养殖提供了得天独厚的条件，全县水产养殖面积超过1万亩。

好山好水给巫溪美食提供了多样化、特色化的食材选择。绿色生态的食材资源成为保证巫溪烤鱼品质和风味的独到秘诀之一。

近年来，巫溪大力发展烤鱼等生态产业，全力做好“土特产”文章，助力乡村振兴和县域经济高质量发展。

为此，巫溪不断培育相关产业，多产业、多行业围绕巫溪烤鱼共同发展，形成了以烤鱼为圆心的产业支撑体系。

来自巫溪县商务委的数据显示，巫溪县内已发展各式烤鱼门店230家，年售烤鱼10万余条，年产值达到1500余万元。而全重庆拥有巫溪烤鱼门店1600余家，在全国各大城市中，巫溪烤鱼门店更是多达1.3万余家。

下一步，巫溪将把以烤鱼为主的预制菜作为工业发展的主导产业来抓，将烤鱼与预制菜产业结合，科学制定产业发展方案，加快烤鱼预制菜研发推广，打造巫溪烤鱼特色产业集群，力争到2026年烤鱼预制菜产业年产值达10亿元。

加强品牌营销，做靓巫溪烤鱼经济

6月17日下午，巫溪县委副书记、宣传部部长等县领导身着统一“队服”组队来到重庆中心城区，兵分数路，在解放碑步行街等四大商圈，全力“揽客”，推介巫溪文旅资源。

当天下午两点，人流如织的解放碑步行街，因一段快闪舞蹈按下了“暂停键”。随着《忆江南》音乐响起，以巫溪文旅IP“灵兮”为创作灵感的快闪登场，吸引大批游客和市民驻足围观。

“天地灵气，逍遥巫溪，欢迎大家到巫溪吃烤鱼！”眼看人气渐旺，巫溪县委副书记黄作胜小跑到舞者中间，扯开嗓子发出盛情邀请，“6月19日巫溪举办烤鱼节，今天我给大家送福利来了！”

县领导带队揽客，只是巫溪加强营销、强化品牌，做靓巫溪烤鱼经济的众多举措之一。

巫溪紧紧抓住“营销”这个关键，不断加强巫溪烤鱼品牌宣传推介，努力拓展巫溪烤鱼市场：

一方面，加强线下推广，在大宁古城优化烤鱼门店街区，选址建设独具巫溪烤鱼特色的标志性建筑，规划建设多点位网红打卡标志，使之成为巫溪旅游的靓丽名片。另一方面，加大线上引流，通过全媒体宣传巫溪烤鱼制作工艺和非遗文化，推广销售巫溪烤鱼、特色小吃等产品。

巫溪人还通过编撰《巫溪烤鱼赋》《巫溪烤鱼说》等文学作品，创作《外婆的烤鱼》《大宁河边吃烤鱼》等歌曲，以喜闻乐见的方式，讲好“烤鱼故事”，放大品牌效应，激发产业活力。

推出“烤鱼专列”，抓住年轻人的味蕾

6月19日13:22，重庆北站，来自多个国家的留学生及全国各地百名应届大学毕业生一道，乘坐“烤鱼专列”，前往巫溪进行两天一夜的寻味之旅。

“烤鱼专列”上，来自法国的Roman发出欢快笑声。Roman说他非常喜欢重庆的山山水水，“大宁河边吃烤鱼，我很期待！这次烤鱼之旅，就是一次浪漫之旅。”

来自安徽合肥的孙瑜晗为了吃上巫溪烤鱼，专门推迟了回家行程，“昨天毕业典礼，才带安徽来的表妹吃了烤鱼，今晚和同学又要到巫溪吃烤鱼。”

邀请应届大学毕业生和在渝外国留学生到巫溪吃烤鱼，是巫溪抓住年轻人味蕾的创新之举，也是巫溪把烤鱼推向全国、全世界的创新举措。

当天15:04，“烤鱼专列”到达奉节高铁站后，数辆大巴直接将游客送到巫溪。

据了解，在6月19日—8月31日期间（每周一至周四），游客从奉节高铁站坐正规大巴车或正规网约车到巫溪，实行免票，免票名额每周100个。非巫溪籍游客可在奉节高铁站巫溪游客中心凭身份证领取乘车券。

此外，6月17日至7月6日，巫溪文旅“一机游巫溪”小程序还定时发放万份巫溪烤鱼券、巫溪景区门票、大宁河漂流折扣券等，价值百万元。

村内激活『一池春水』 村村联建『抱团取暖』

——石柱多措并举探索发展村集体经济

□本报记者 苏畅

“太阳出来啰喂，喜洋洋啰郎啰……”仲夏时节，石柱土家族自治县中益乡华溪村，土家族民歌《太阳出来喜洋洋》的旋律不时响起，栋栋民居掩映在绿水青山之间，株株黄精在木瓜树下拔节生长。

“我们依托‘三变’改革，组建起村集体股份经济联合社，发展了黄精、木瓜、脆桃、脆李等1500余亩产业，去年村集体收入突破200万元。”华溪村党支部书记、村委会主任王祥生介绍。

华溪村所取得的成绩，是石柱县村集体经济发展的一个缩影。近年来，石柱县不断探索村集体经济发展新方式，既推动村庄内部的“三变”改革，又通过强村带弱村、村村抱团发展，使村集体经济得到发展壮大。

“三变”改革

华溪村入选全国农村集体经济发展典型案例

今年4月，农业农村部公布了第一批全国农村集体经济发展村级典型案例，华溪村成为重庆唯一入选案例。

但在过去，华溪村主要种植玉米、土豆、红薯等传统作物，产量低，效益差，村中一半以上的劳动力外出务工，部分土地闲置，村集体经济薄弱。

2018年起，华溪村依托“三变”（资源变资产、资金变股金、农民变股东）改革，组建村集体股份经济联合社，负责管理集体资产、开发集体资源、发展集体经济等。

在此基础上，华溪村成立石柱土家族自治县中益旅游开发有限公司，该公司由村集体股份经济联合社出资468万元、占股93.6%，16个村民出资32万元、占股6.4%，负责旅游开发、中药材种植和销售、中蜂养殖、农副产品加工等业务，探索培育“1+1+N”（1个村集体经济组织、1个公司、N个合作经营项目）市场主体架构。

自成立村集体经济公司以来，华溪村发展了黄精、木瓜、脆桃、脆李等特色农业种植，以及华溪大米、黄精面条、华溪盐竹笋等农产品加工产业。每年，公司将利润的93.6%分红给村集体经济联合社，经济联合社再按照6:3:1的比例进行二次分红，其中60%分红给全体村民，30%作为“两不愁三保障”专项基金，从多个方面对村民进行激励和帮扶，剩下的10%则作为村集体公益金用于日常开支。

王祥生介绍，去年华溪村集体经济收入达201万元，在前不久的华溪村第五届村集体分红大会上，1246名村民分红近15万元。

以强带弱

黄水镇8个村（社区）集体经济结对发展

“去年，万胜坝社区与我村结对，帮助村上利用撂荒地种植75亩中药材虎杖，并发展民宿产业，全村集体经济收入达40多万元。”石柱黄水镇金华村党支部书记、村委会主任蒋贵成说。

蒋成贵所说的结对帮扶，是黄水镇探索的“一社带一村”集体经济发展方式。

黄水镇共有黄水、七龙、黄连、万胜坝4个社区，以及大风堡、金花、洋洞、清河4个行政村，4个社区靠近黄水场镇，旅游资源丰富，与4个村相比集体经济发展较好。为充分利用社区资源优势，黄水镇将4个社区与4个村结对，通过以强带弱，推动村（社区）集体经济协同发展。

去年，黄水社区与清河村、洋洞村结对，在社区内新建垃圾资源回收站、露营基地等基础设施；黄水社区与大风堡村结对，在社区内共同建立超市、便民服务中心、酒店等；黄连社区与洋洞村结对，在社区内共同建起农贸市场；万胜坝社区和金花村结对后，帮助村上发展民宿产业。

“在结对帮扶的基础上，黄水镇还整合8个村（社区）集体资金，成立重庆市天上黄水文化旅游发展有限公司、黄水镇竹笋专业合作社，开发上线‘蜀江春鲜’特产销售和‘黄水避暑房’房屋交易小程序，开展相关业务。”黄水镇相关负责人介绍，去年黄水镇8个村（社区）集体经济实现收入186.47万元。

抱团发展

桥头镇村集体经济去年收入500余万元

石柱县桥头镇共有7个行政村，户籍人口1.2万余人，但在过去常住人口却不足7000人，一批土地、农房因此闲置。

如何唤醒这批“沉睡”的资源？桥头镇决定让7个村集体抱团发展，共同组建公司。

“让7个村集体成立一家公司，就是希望各村通过闲置资产入股，发挥资源集聚效应。”桥头镇党委专职副书记汪见波介绍。

2021年，桥头镇马鹿、瓦屋、桥头、田畈、长沙、野鹤、赵山7个村（社区）的集体经济组建千年桥头绿色农业产业公司，由各村用村里的闲置资产入股，抱团发展乡村产业。

马鹿社区、田畈村、赵山村主要采用土地入股的方式，发展种植产业。在产业选择上，三个村各有不同。例如，马鹿社区以近2000亩土地入股，主要发展脆红李、茶叶等产业；田畈村以2000多亩土地入股，主要发展梨产业；赵山村以1000多亩土地入股，主要种植油菜、辣椒等。

瓦屋村、长沙村、桥头村主要以闲置农房入股，发展文旅产业。

野鹤村除了以1000亩土地入股发展脆李产业外，还将闲置村小校舍入股。校舍经改造后用于开办乡村振兴产业学校，设电商直播、乡村旅游、农业社会化服务三个班型，为镇上乡村产业发展提供人才支撑。

汪见波介绍，去年，桥头镇7个村的集体经济共收入500余万元，向全镇群众分红39万元。

石柱县华溪村集体经济分红现场（本报资料图片）。 通讯员 马培钧 摄/视觉重庆

探访村镇特色产业③

全村350多人以盆景为业，未来年产值将达3000多万元

双龙村盆景成了“聚宝盆”

□本报记者 刘翰书

重庆南山，素有“城市肺叶”“山城花冠”之美誉。其中，“山城花冠”的名号与传承了200多年的重庆市非物质文化遗产“南山盆景技艺”密不可分。

在南岸区南山街道双龙村，有超过三成的村民从事盆景产业。他们在发展中求新求变，又打响了“中国南山杜鹃盆景之乡”的名号。

近日，重庆日报记者走进双龙村，探访当地在发展南山盆景产业中传承与求新的故事。

南岸区双龙村内盆景园数量众多，各具特色。（双龙村供图）

一个契机

求新求变，杜鹃盆景从此声名远播

双龙村的花木盆景文化，至今已有200多年历史。

该村地处海拔300至800米的南山风景区腹地，毗邻南山植物园、重庆抗战遗址博物馆，森林覆盖率达85%。山丘地貌、酸性土壤、深厚土层、充足日照、丰沛水源等优越条件，让这里成为众多花卉苗木的理想生长地。

经过历代官商造屋建园，南来北往传经送宝，师傅徒弟代代相传，当地逐步形成了渝派特色的盆景技法特征。

上世纪50年代，南山植物园开始建设，彼时市政园林需要依托当地村民管护，双龙村很多村民因此成为花卉苗木种植的行家里手，花卉苗木种植、盆景蟠扎造型等在当地蔚然成风。

随着时间的推移，蜡梅、罗汉松、三角枫等数十个品种的“南山盆景”渐渐有了知名度。如今，全村1157名村民中，就有350多人以盆景为业，苗木种植面积达2000余亩，年产值2000多万元。

“虽然品种多，名气也不小，但在上世纪80年代，我们开始意识到，要走一条高附加值的转型之路。”双龙村党支部书记、村委会主任韩庆告诉记者，除去林地，全村真正可用于花卉苗木种植的土地并不多，相较于北碚静观、巴南一品，以及四川的成都温江、郫都等地动辄上万亩的种植规模，双龙村简直不值一提，“所以我们必须走高附加值之路，才能将盆景产业做优做强。”

现年68岁的中国盆景艺术大师田一卫，为双龙村盆景产业的转型升级带来了契机。上世纪80年代在上海举行的第一届中国盆景评比展览会上，由田一卫带去的两株杜鹃盆景卖出了7000多元高价。

消息传回双龙村，各盆景大户争相效法。

“经过30多年发展，杜鹃盆景从规模和产值上看，均已占到全村盆景产业比重的85%以上。”韩庆说，通过大户带领以及田一卫等盆景大师的“传帮带”，双龙村已培育出三代市级盆景艺术大师5人、花卉园艺师12人、盆景技艺非遗传承人30人，花木盆景种植户150户。

以杨彪、张乾川、邱定喜、肖庆伟等为代表的大户赴外参展屡获国际国内大奖。进入21世纪后，双龙村的杜鹃盆景更加声名远播，被中国风景园林学会授予“中国南山杜鹃盆景之乡”的称号。

一场展会

招牌打响，盆景售价提高三成左右

“形成层能否对准，是嫁接能否成功、品种能否完成更换的关键。”6月21日，在自家小院里，双龙村双燕组村民邱龙一边拿着嫁接刀小心翼翼侍弄，一边向记者介绍盆景嫁接的要领。

经过为期半个月的绑扎固定后，这盆由米叶罗汉松和中叶罗汉松嫁接而成的盆景，形态将更美更丰腴。

邱龙10多岁时就开始跟着父辈学习盆景技艺，是南山盆景技艺的第二代传人，至今从业近40年。

在他的4层小楼及小院里，儿子、儿媳经营着农家乐和特色餐饮，他则与300多株盆景为伴。其中最令他引以为傲的是一株精心打理了20多年、形如“寿”字的罗汉松。“前些年有人开出20万元的高价，我没舍得卖，有感情了。”

“摘、栽、缩、疏、放、伤、变”，三弯九拐、疏根亮爪、古朴自然、雄浑苍劲……谈及南山盆景技艺要领和风格之变，邱龙如数家珍。

他告诉记者，盆景属于小众消费，看似成本不高，但一株杜鹃盆景，从选坯、蟠扎、嫁接、修剪、养护，到配盆、上盆、定名，少则三五年，多则10余年，有些甚至要耗费数十年的心血。也正因如此，精品盆景价值不菲。

“少则数千元一盆，多则上万元一盆，一年下来，一户花农卖出30多万元不是稀奇事。”邱龙说，2019年举办重庆南山千盆杜鹃盆景展后，知道双龙村盆景的人多了，大批来自沿海地区的客商来到村里采购，那年展会后的几个月时间里，全村就卖出了各类盆景2000多株。

“有次一个旅行团就买走了我近百株小型盆景。还有一名来自温州的游客，精挑细选后花1.8万元买了一株。”邱龙说。

韩庆介绍：“那场展会之前，一般是经销商来选购，近年来则主要是终端消费群体直接进村选购。由于减少了中间环节，村里的盆景价格平均提高了30%左右。”

据了解，去年双龙村人均收入超过4万元，其中蟠扎工匠每天收入至少500元，著名工匠则可高达每天2000元。

一个园区

建成之后，年产值有望增加千万元

随着声名远播，双龙村不再满足于出售“大路货”的盆景，眼光逐渐瞄准“精品”路线。

前些年，该村投资1000万元建起占地1.3万平方米的盆景园，用以展示精品盆景。随后，南山街道以该盆景园为中心，打造了南山盆景展示交易一条街。

“2021年，我们村卖出了一株3米多高的网红金弹子，价格350万元！”韩庆告诉记者，目前双龙村盆景产业主要分三类：精品盆景占比20%左右，一般盆景占比接近70%，微型、小型盆景等占比10%左右。

“丰富高中低三个档次的产品线，实现单价从几百元到几万元、几十万元，甚至几百万元的市场全覆盖，这是双龙村盆景产业当前发力的重点之一。”韩庆介绍。

“接下来，我们将以南岸区建设城乡融合发展先行示范区为契机，分三期打造双龙村盆景文化艺术产业园。”南岸区南山街道相关负责人告诉记者。

产业园位于双龙村下石牛组，将整治土地70亩，配套建设灌溉、排水沟、生产便道等产业基础设施以及观光亭、观景平台等旅游观光设施。

当地政府还将积极招商引资引进优质园林企业及花木大户入驻，按照“一年打基础，三年见成效，五年上台阶”的规划，逐步将这个产业园建设成为集制作、展销、教培、研学、观光旅游、绿化服务等多功能于一体的综合性产业园。

产业园建成后，双龙村的盆景产业年产值有望增加1000万元，让“山城花冠”和“中国南山杜鹃盆景之乡”的名号越叫越响。

记者手记>>>

求新求变，传统非遗产业走出新路子

□刘翰书

双龙村“扭住”盆景这一传统产业谋发展，其间不断求新求变，走出了一条致富之路。

双龙村的盆景产业，历经了两次“转型”，一是从“小打小闹”到“走高附加值之路”，二是从提供“大路货”到培植“精品”。在稳扎稳打又求新求变的发展过程中，南山盆景的品牌效应逐步增大，产品竞争力逐步增强，农民收入逐步增加。

传承是根。双龙村没有忘记“传承”，充分用好自身的资源禀赋并持续发扬光大，培育出三代市级盆景艺术大师5人、花卉园艺师12人、盆景技艺非遗传承人30人。

依托发轫于200多年前的传统技艺，双龙村数代花农通过举办节会、建盆景园、建盆景文化艺术产业园等，让渝派特色盆景技法得以发扬光大，走出了一条“传承+致富”的新路子，可圈可点。