



遵义娄山关社区致富密码：家家有产业，户户有存款，人人有手艺

中经记者 黄永旭 王登海 遵义报道

91年前，红军在贵州遵义娄山关取得娄山关大捷，毛泽东同志写下“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”的豪迈诗篇。如今，雄关之下，一场关于乡村振兴的新长征正在提速。

近日，《中国经营报》“再走长征路 见证新时代”重大主题报道采访组走进遵义市汇川区板桥镇，记者实地走访看到，当地娄山关社区在“红色IP+传统手艺+避暑经济”的三重驱动下，实现了从“过境游”到“过夜消费”、从“家庭小作坊”到“非遗产业链”、从“单

一务农”到“三产联动”的结构性转变。

如今的娄山关社区，有120余家藤编加工户、300余名从业者，和300余家从事旅居产业的农户，形成了“红色文旅+非遗藤编+乡村民宿”相互赋能的乡村振兴新路径。



图为遵义汇川区长征小镇。

王登海/摄影

从“战斗遗址”到“研学高地”

红色文化的传承与发扬，也为当地产业发展注入了精神内核。

娄山关，自古为黔北咽喉。1935年2月，中央红军在这里取得了长征以来的首次大胜，毛泽东挥笔写下《忆秦娥·娄山关》，让这座雄关名垂青史。如今，娄山关景区已是国家4A级旅游景区、全国爱国主义教育示范基地，每年吸引着数以百万计的游客前来瞻仰。紧邻景区的娄山关社区坐拥得天独厚的红色资源。但过去，这些资源更多是“过路资源”，游客参观完毕随即离开，对社区的带动效应有限。转机出现在贵州长征干部学院及汇川区党委党校落地运营，以及“长征小镇”红色文旅集群的打造。“我们依托贵州长征干部学

院、汇川区党委党校，打造了多条现场教学点。”娄山关社区党总支部书记李燕梅向记者介绍，“从长征小镇到红色剧场，形成了一条完整的红色教育链条。”去年，这些现场教学点带来的收入达到50万元，同时带动学员在当地的餐饮住宿消费，为群众增收开辟了新渠道。而且，社区整合红色资源打造多条现场教学路线，把非遗藤编深度融入红色党课。2026年2月，社区老党员、藤编匠人马天志放弃春节团圆，带领6名匠人制作巨型藤编“薪火灯”，以传统非遗技艺诠释长征精神，现陈列于长征小镇红色剧场，并配套开设“一盏灯、一条路、一颗心”特色党课，

成为所有研学团队必体验项目。此外，娄山关社区依托红军小学组建了“小小红色讲解员”队伍，由在校学生为研学游客讲述娄山关战斗历史，既完成红色基因代际传承，也丰富了研学游览体验。红色文化的传承与发扬，也为当地产业发展注入了精神内核。全国人大代表、板桥镇党委副书记李英谈到，她发现越来越多的党员游客在旅途中主动亮明身份，“他们从异乡客变成了我们板桥文旅发展的宣传员、讲解员和谏言者”。去年，板桥镇接待游客44.7万人次，实现旅游综合收入5000余万元，同比增长38.9%。

从“藤编小作坊”到“非遗产业链”

马毅的创新之处在于将传统工艺与现代电商深度融合。

在娄山关社区，藤编手艺人皆知。板桥藤编以娄山关野生的青藤和方竹为原料，编制出的藤椅冬暖夏凉、轻巧耐用，是当地一项重要的非物质文化遗产。然而，因产品款式老旧、销售渠道狭窄、年轻人纷纷外出务工，这一传统手艺也曾面临困境。改变始于2018年，这一年，娄山关社区成立了藤编党支部，以党建引领产业振兴。“我们推动藤编产业从家庭小作坊，向‘文旅+研学’模式转型。”李燕梅介绍。目前，社区从事藤编加工产业的农户有120余家，带动就业300余人，年产值突破850万元。今年63岁的马天志，是社区的老党员，也是藤编党支部的宣传委员。他从12岁起学习藤编，至今已超过50年。他的家既是作坊也是展厅，院子里堆放着方竹和青藤，散发着淡淡清香。他每天坐在

门口，专注地制作藤椅骨架。“做一把藤椅，首先要做骨架，用娄山关的方竹，用火烤直了再造型。青藤从山上割回来，要用水蒸煮四五个小时，剥皮晾干才能用。”马天志一边熟练地烤着竹子，一边介绍道。他的藤椅售价300多元一把，顾客多是重庆、成都等地来避暑的回头客。“他们买了觉得好，又推荐朋友专门开车来买。”去年，他的藤编产品销售额约50万元。与马天志的传统路线不同，55岁的马毅走出了一条“外出取经—返乡创业—电商赋能”的新路。“我10岁的时候，整条街都在做藤编，我从小耳濡目染。”马毅回忆道，“但后来高速公路通车了，藤编生意低迷，2001年我就去广东顺德打工了。在广东，我看到了更多样的品种和更好的质量。”马毅在广东一待就是8年，学到了先进工艺和管理经验。2009年，他选择返乡创业。“我是第一

批返乡创业的，当时我带出去了80个人做藤编，后来他们都跟我回来了。”马毅的创新之处在于将传统工艺与现代电商深度融合。“我们在拼多多上开了店，每年的销售额有30多万元，加上线下销售，一年总收入40多万元。”他说，“我儿子媳妇负责线上运营，我负责产品和工艺。”更令人瞩目的是马毅对藤编产品的文化赋能。2025年3月，他编制的“红军小灯笼”亮相全国两会，成为板桥藤编走向全国的标志性事件。“我们的红军小灯笼是代表性文创产品，研学的孩子来了，就在诗词馆跟着学编。”社区干部介绍道。“我们这里现在是‘家家有产业，户户有存款，人人有手艺’。”马毅笑着说，农忙时节做旅游接待，农闲时节做藤编，“一年到头都有事做，都有收入”。

从“乡村民宿”到“避暑经济”

娄山关平均海拔约1200米，夏季平均气温在25℃左右，森林覆盖率高，是天然的避暑胜地。

如果说藤编是娄山关的“金名片”，那么民宿产业就是这里的聚宝盆。从藤编一条街沿210国道步行数分钟，便是娄山关社区的民宿聚集区，道路两旁的黔北民居错落有致，几乎每家每户的门楣上都挂着“民宿”“农家乐”的招牌。娄山关平均海拔约1200米，夏季平均气温在25℃左右，森林覆盖率率高，是天然的避暑胜地。每年7—9月，来自重庆、武汉、长沙等“火炉”城市的“候鸟”游客便如期而至，一住就是两三个月。在一栋整洁的三层小楼前，一块“党员之家”的牌子格外醒目。这是娄山关社区一对党员夫妻经营的民宿，2017年建成，2019年正式接待游客，至今已运营8年。

“我们有21个房间，可以住42个人。”老板娘一边打扫卫生一边介绍，“每年7—9月是旺季，房子早就订出去了，有些老客户去年就订了。”最让这对夫妻骄傲的是，他们有一批“铁杆粉丝”，连续8年都来避暑的重庆客人。“他们的东西都放在房间里，不用带回去，每年一到时间就过来，跟回家一样。”老板娘笑着说。这家民宿的收费模式在当地颇具代表性：按人按月收费，包吃包住。普通房间1800元/人/月，带空调的房间2000元/人/月。如果一人包一间房，则为3000元。“去掉生活成本，旺季两个月下来，纯收入能有10万元以上。”老板算了笔账。旺季时，他会请一个厨师和

一个杂工，淡季则全靠自己和妻子打理。但民宿产业的发展并非一帆风顺。社区干部坦言，为了在竞争中脱颖而出，当地采取了一系列措施扶持，比如全省推行的“四在农家·和美乡村”建设为民宿改造升级提供资金支持；社区联合银行推出低息贷款，方便经营者周转资金；通过以奖代补的制度，推动民宿品质提升等。从红色遗址到研学高地，从祖传老手艺到电商新宠，从传统农耕到避暑“候鸟”经济，从村民人均可支配收入不足万元，增长至如今的2万余元，娄山关社区走出了一条“红+绿+非遗”的产业融合之路，也成为革命老区在新时代“而今迈步从头越”的生动注脚。

心栖娄山：一个“候鸟党支部”的红色纽带

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

仲夏时节，黔北大地暑气渐盛，来自四川的退休教师赵俊毅提前20多天来到遵义市汇川区板桥镇娄山关社区，开启年度暑期旅居生活。《中国经营报》记者采访了解到，这个海拔千余米的小山村，正是91年前红军长征取得首次大捷的地方——娄山关。1935年，红军两度在娄山关浴血奋战，不仅重创敌军、保证了遵义会议的顺利召开，更为中国革命的转折写下了壮烈一笔。如今，这片红色热土每年盛夏都吸引约8000名外地游客涌入，成为重庆、成都、长沙等地“候鸟”们的避暑首选地，他们一住便是一两个月，长的甚至住满整个夏天。在庞大的旅居人群中，散落着一批来自各地的流动党员。2025年7月，娄山关社区为夏季旅居的流动党员成立了“候鸟党支部”，通过“组织找党员、党员找组织、党员找党员”的“三找”工作法，逐一收拢166名来自各地的流动党员。赵俊毅便是其中一名。“这群党员素质高、眼界宽、资源多，我们通过暖心服务、精准对接，把他们的优势激发出来，为社区治理、文旅升级、产业提质注入新动能。”全国人大代表、板桥镇党委副书记李英表示，一年过去，这个特殊的党支部不仅让流动党员找到了“家”，更让他们热情与才智，深深融入这片红色土地。

找到组织的“候鸟”

赵俊毅是四川遂宁蓬溪县实验中学的退休教师。他向记者回忆，2020年，他最初来娄山关，纯粹是为了避暑。“最打动我的不是这里的清凉气候，而是这里的人和家风。”旅居期间，赵俊毅注意到民宿经营者姚丽家3个年幼的孩子，平日里专心勤学，每到中午便主动帮父母分担家务，打理农家乐琐事。“我走过不少地方，很多城里小孩这个年纪还在父母身边撒娇，但板桥镇的孩子勤劳懂事、谦逊有礼，这家人的家风实在太好了。”这一幕深深触动了这位从教多年的教师。“我本身就是教书的，遇到这么好的苗子，出于本心，就

从“异乡客”到“自家人”

赵俊毅不是唯一的“候鸟”。每年夏天，板桥涌入大量来自川渝湘鄂等地的避暑人群，他们住进农家乐，住进民宿。庞大的旅居人群中，潜藏着一批散落在各地的流动党员。“每年夏天来避暑的党员很多，但分散在各个民宿、农户家中，长期处于‘游离’状态。”娄山关社区党总支部书记李燕梅介绍，依托娄山关深厚的红色底蕴，娄山关社区于2025年7月正式成立了“心栖娄山候鸟党支部”，专门为夏季前来避暑旅居的外地党员而设，旨在让流动党员“离乡不离党、流动不流失”。流动党员分散旅居、作息不一、驻留时长各异，且常态化联络渠道，如何将散落各村组、各民宿的党员精准聚拢，成为支部成立初期的首要难题。为此，社区创新推行“组织找

人新动能。”随着旅居党员深度融入社区治理、主动参与志愿服务，一个更深远的变化正在发生，当流动党员从“住在这里”变成“属于这里”，他们的善意、信任与口碑，正在转化为板桥旅居产业最核心的竞争力。姚丽家的农家乐就是这种转化的缩影。旺季满负荷50人，没有线上预订系统，不挂OTA平台，更没有营销团队。所有预订通过一种极其原始的方式完成：微信转订金，老熟客转交，或者一通电话

口头约定。客人里，亲戚朋友介绍来的占50%，四川籍占比90%。最资深的回头客已连续来了八九年。“早就全部订满了，接不过来。”姚丽说。今年在她家居住的客人大部分都是赵俊毅介绍来的，前几天有武汉的客人想入住，她只能帮忙介绍到别家。这种自发的反哺，恰好解释了板桥镇旅居经济的一个关键特征——它的增长引擎不是广告投放，不是OTA平台引流，而是人与人之间的信任传递。这种模式看似

原始，却极其高效，回头客的续住率远高于任何线上渠道。李燕梅说，候鸟党员们如今做的事已经远不止“带人来”。他们有人为社区文旅发展撰写规划建议，有人在日常中发现问题随手解决——公共设施哪里需要修缮、食堂菜谱如何更贴合老年人需求、活动安排怎样更合理——这些微小的改进，都在让板桥的旅居体验变得更好，也让回头客的名单持续加长。板桥镇政府也在顺势而为。

将红色资源、非遗文化、特色美食与旅居体验深度融合，让游客从单纯的“避暑消费”走向“文化旅居”。经济账同样亮眼。数据显示，截至2025年年底，娄山关社区农家乐年均纯收入超5万元，并带动藤编、天麻、黄焖鸡等特色产业产值超2000万元。不仅如此，社区集体经济也同步壮大，通过盘活闲置资产、发展民宿、出租土地建设红色拓展园等途径，2025年社区集体经济实现经营性收入136.7万元，纯收入52.1万元。