



甘肃会宁：津甘协作绘就旱塬新景

专访天津援甘挂职干部,会宁县委常委、副县长杨国明

中经记者 王登海 王金龙 白银报道

“期待海河与祖厉河的情谊不断深化,把天津的市场、人才优势和会宁的资源禀赋深度融合,激发内生动力,走好新时代的长征路。”站在中国工农红军长征胜利90周年的节点回望,天津援甘挂职干部、会宁县委常委、副县长杨国明这样展望脚下这片旱塬的

旱塬筑基

不少群众实现家门口就业,既稳住了收入,也夯实了乡村振兴的产业基础。

《中国经营报》:会宁地处陇中旱塬,十年九旱,产业培育殊为不易。自2017年和平区与会宁结对以来,协作资金先后投向现代农业园区、企业引进等多个方向。请你总体介绍一下,这些年东西部协作给会宁培育了哪些特色产业? 这些产业在带动群众就业增收上效果如何?

杨国明:会宁干旱缺水,发展产业先天条件不足,与和平区结对以来,帮扶我们立足本地实际,重点发展芦笋特色种植、小杂粮、牛羊养殖和农特产品加工流通四大产业。通过建园区、引企业,把帮扶资金用在补产业链短板上。签约落地企业23家,到位投资额2.1亿元,其中农产品加工企业13家、种养企业7家、其他类3家;投资2540万元

走出旱塬

消费帮扶,物流先行。

《中国经营报》:会宁的小杂粮、胡麻油、砂田西瓜都是有口碑的好东西,但长期困在旱塬、卖不远。2017年以来,消费帮扶累计帮助销售会宁农特产品超过6亿元。这扇通往东部市场的门是如何一步步打开的? 如何推动消费帮扶从“阶段性采购”走向“持续性市场对接”?

杨国明:会宁农产品品质好,但缺品牌、缺加工、缺渠道,走不出去。一开始我们依托天津和平区机关、国企定向采购打开初步市场,再通过展销专柜、农博会、电商平台拓宽销路。要摆脱短期采购,核心是练内功、对接市场化规则。用好帮扶资金补齐冷链加工短板,

未来。

会宁县地处甘肃省中部、白银市南端,十年九旱,产业培育殊为不易。这片沟壑纵横的黄土地,在1936年10月迎来红一、红四方面军的胜利会师。如今,会师旧址、长征胜利景园、红军长征胜利纪念馆仍立在县城,红色印记深植于此。

会宁也是东西部协作的受益者。1996年,党中央作出东西部

建成津甘共建现代农业科技示范园。羊产业投入资金4000余万元、牛产业3000万元、小杂粮产业近2400万元、芦笋产业667万元,通过土地流转、就近务工、入股分红等多种方式,让农户特别是脱贫户、监测户获得多重收益。不少群众实现家门口就业,既稳住了收入,也夯实了乡村振兴的产业基础。

《中国经营报》:2022年,津甘共建现代农业科技示范园落户会宁县会师镇,选定耐旱的芦笋作为主攻方向,如今已推广到韩家集、大沟等多个乡镇,并按底价统一收购。请问从园区试种到农户跟着种,这中间靠怎样的机制联结,示范园的“示范”二字如何落到田间地头?

杨国明:我们构建了“园区+企

结对帮扶的战略部署,天津与甘肃由此结对,海河之滨与陇原大地千里相连。2017年,天津市和平区与会宁县建立协作关系,一批批援甘干部跨越千里来到会师圣地,从产业培育到消费帮扶,从劳务输出到教育医疗,再到红色文旅,把东部的发展理念、市场资源一茬接一茬地带到这片旱塬。2020年,会宁告别绝对贫困,如今

业+合作社+农户”利益联结机制。园区负责试验试种,企业提供种苗、技术、保价收购,合作社组织带动农户,打消群众卖难的顾虑。所谓示范,就是做给农民看、带着农民干。一方面把园区作为实训基地,组织农户现场观摩;另一方面技术人员下沉到各村镇,开展地头培训,帮群众算好效益账,同时配套种苗、基础设施补贴,降低农户投入风险,真正把试验成果变成老百姓地里实实在在的收益。

津甘共建现代农业科技示范园自2023年运营以来,园区采取“企业自主建设、政府奖补支持、园区资产共持、经营利润分红”的模式,依托东西部协作资金2540万元,种植芦笋186亩,获得了良好的

统模式提升50%,全年直采直销售额预计突破200万元。目前,企业已与至少3家东部大型商超或餐饮企业建立稳定合作关系,让会宁优质农产品直达东部市场。今年,我们还与天津多家大型超市签订了长期直供协议。

《中国经营报》:劳务协作是东西部协作的重要板块,2017年以来累计带动会宁农村劳动力转移就业1.9万余人。与过去乡亲们单打独斗闯市场相比,如今有组织地走出去,新在哪里? 务工群体在工种结构、技能层次、收入水平上发生了哪些变化?

杨国明:以前老百姓外出务工

的会师圣地,正走在乡村振兴的新长征路上。

2026年是中国工农红军长征胜利90周年,也是东西部协作30周年。《中国经营报》“再走长征路 见证新时代”重大主题报道采访组循着红军足迹走进会宁,专访了杨国明,探寻东西部协作在陇中旱塬从“输血”到“造血”的深层逻辑与未来路径。

经济效益。

与此同时,园区每年为南十村58户村民支付土地流转费16.2万元,并吸纳100余人就业,还按照经营利润的25%向村集体年度分红,将产业释放出的红利,实实在在投射到当地农户身上。

园区还与韩家集镇、柴家门镇等签订合作协议推广芦笋200亩,创新推出“政府承担50%种苗款、剩余50%农户收益后分两年支付”的扶持模式,实行订单保价收购。韩家集镇芦笋种植自2024年启动以来,已建成200余座种植大棚,逐渐成为当地重要的特色产业板块。今年的芦笋产量每亩可达近600斤,最高市场价达到每斤20元,且全部实现订单销售,不愁销路。

大多是自发的,零散找活儿,风险高、保障弱。现在劳务协作实现岗位对接、技能培训、组织输送、权益保障全链条闭环,是政府搭台、企业对接的有序输出。现在务工不再以简单体力普工为主,家政、制造、护理等技能岗位越来越多。推行订单式培训,劳动力从普通苦力向技能工人转变,收入随之明显提高。同时兼顾本地就近就业,不少外出务工人员学成本领后回乡创业,带动家乡发展。

截至目前,我们举办技能培训班90期,培训4159人次,推动农村劳动力转移就业19010人,其中脱贫人口16440人、其他人口2570人。

会宁：把曾经的“军粮”种成“富民粮”

中经记者 王登海 王金龙 白银报道

深秋的会宁,黄土旱塬上一层金。甘肃省白银市会宁县中川镇梁堡村,祥泽小杂粮农民专业合作社的车间里,刚收的荞麦正沿着智能化色选机分流,良谷米、杂粮挂面打包待发。

旱塬旧粮事

会宁地处黄土高原与青藏高原过渡地带,独特的气候与区位,为小杂粮生长提供了天然禀赋。

“你们也都看到了,会宁到处都是大山。”会宁县祥泽小杂粮农民专业合作社负责人王华说,会宁海拔高、降水少,种植小麦、玉米等大宗主粮并不占优势,却格外适合荞麦、莜麦、糜子、谷子这些耐旱、耐瘠薄的作物。

会宁的小杂粮种植历史绵延2000余年,2003年8月,会宁被命名为“中国小杂粮之乡”。在这里,种

粮路新走法

王华和杂粮的缘分,从一所出租的农房开始。2006年,她到县城陪孩子上学,把自家农村的房子租给了甘肃省农业科学院——那是一家专门研究小杂粮的科研院所。耳濡目染几年,她摸清了一件事:会宁的小杂粮品质好,却只卖原粮,赚不到加工的钱。

2016年,她帮做杂粮的亲戚卖小米。因为喝着“特别香”,回头客越来越多,她便劝亲戚把小米做成

90年前,贫瘠土地上产出的荞麦、糜子、谷子等小杂粮,是红军将士行军途中的珍贵军粮;今天,这些乡土好物贴上“甘味”金字招牌,走进北京、上海等地的商超,完成了从“长征救命粮”到“乡村振兴富民粮”的时代跨越。

1936年10月,红军三大主力在

粮长期“靠天吃饭”,小杂粮产量不高,却生态天然、品质过硬,是这片土地最珍贵的馈赠。

回望会师岁月,杂粮是军民同心、共渡难关的关键物资。会宁红军长征胜利纪念馆史料记载,1936年10月2日,红一方面军先期攻克会宁,就地筹措粮食、蔬菜及御寒物资,全力迎接红四方面军。10月9日,红军总部及红四方面军总指挥部进驻会宁县城;10月10日傍晚,红军会师联欢大会在县城文庙大成

产品:脱壳、包装。没有资质、没有证,也没有包装袋,她就用食品袋分装,先送给亲戚朋友尝。

2017年,王华开始自己跑订单。她把甘肃省农业科学院研发的好品种发给老百姓种,自己上了碾米机、做了简易包装,推着小米进市场——起初还进不了超市,只能散卖。认的人多了,她才下决心办资质、建厂。

“刚开始就一两个品种,就做小

会宁地区胜利会师,宣告长征结束。彼时会宁全县人口只有6万左右,而前来会师的红军将士数以万计。据会宁红军长征胜利纪念馆资料,红军在会宁境内战斗生活的20多天里,会宁人民为部队筹集粮食近500万斤。

近日,《中国经营报》“再走长征

路 见证新时代”采访组深入会师圣

地会宁实地采访了解到,这座铭刻红色丰碑、承载长征记忆的老城,正立足自身资源禀赋、激活红色文脉,把一段厚重的“军粮记忆”转化为可持续、可增收、可富民的特色实体经济,让古老旱塬杂粮成为带动县域增收、赋能乡村振兴的支柱产业。

时至今日,杂粮拥军、粮草支前的红色故事仍在会宁代代相传。王华向记者介绍,当地传承百年的石磨炒面,正是当年红军将士的核心行军干粮。“当年,村民将莜麦、扁豆、谷子、

米。”王华说,后来发现城里人买不到实在的面粉,她又把荞麦、莜麦、扁豆收上来,按市场需求做成面粉。

支撑合作社站稳脚跟的,是一条完整闭环的繁育链。甘肃省农业科学院负责“培育”良种,王华负责“繁育”种苗;她在流转来的3000多亩地里,拿出1000多亩专门繁育种苗,再把种苗免费发放给农户种植,秋后高于市场价回收,加工成产品。周边一些规模更大的合作

路 见证新时代”采访组深入会师圣地会宁实地采访了解到,这座铭刻红色丰碑、承载长征记忆的老城,正立足自身资源禀赋、激活红色文脉,把一段厚重的“军粮记忆”转化为可持续、可增收、可富民的特色实体经济,让古老旱塬杂粮成为带动县域增收、赋能乡村振兴的支柱产业。

糜子等多种杂粮混合炒熟,再经传统石磨研磨成细粉,送给红军当干粮。”如今,“会宁石磨炒面制作技艺”已被确定为甘肃省级非物质文化遗产代表性项目,让红色粮韵代代传承。

这些好东西过去多是“养在深闺”,“种出来后,老百姓把杂粮原粮就卖出去了。”王华说。种植零散、销售粗放,多卖初级原粮,缺深加工、缺品牌、产业链短、附加值低,优质杂粮卖不上好价钱。这曾是会宁小杂粮多年难以跨越的一道坎。

社没有加工环节,也把粮食交到她这里代加工。

据王华介绍,2025年,合作社营收1300多万元,年纳税30多万元。产品从最初的小米,延伸到良谷米、荞麦面、杂粮挂面、旗花面等40多个品类,其中杂粮挂面、旗花面成了网上的爆款。合作社注册的“甜聚缘”商标,入选了第二批“甘味”品牌企业,良谷米还获得第二届中国绿色食品博览会金奖。



图为会宁津甘共建产业园大门。

王登海/摄影

育人铸魂

援派人才是“种子”,带动本地青年骨干成长,把技术、经验留下来,实现人才自我造血。

《中国经营报》:会宁素有重教兴学传统。自2022年以来,会宁五中依托帮扶资金完成教学楼、公寓楼改造,和平区先后选派3批17名教师接力支教,教育、医疗领域153名专技人才开展“组团式”帮扶。在你看来,这些帮扶给会宁留下的最宝贵的“资产”是什么? 如何能真正留下一支“带不走”的专业技术队伍?

杨国明:硬件改善是看得见的,但最宝贵的财富,是东部带来先进的教育医疗理念、管理经验,以及本土人才能力的提升。

建设带不走的队伍,重点抓“传帮带”。援派的教师、医生和本地骨干师徒结对,手把手传授业务本领;组织会宁县选派28名党政干部、436名专技人才赴天津挂职进修学习;同时完善激励机制,留住本土人才。援派人才是“种子”,带动本地青年骨干成长,把技术、经验留下来,实现人才自我造血。

《中国经营报》:会宁拥有会师旧址、长征胜利景园、红军长征胜利纪念馆等丰富的红色资源,今年又逢中国工农红军长征胜利90周年,全国目光再次聚焦会师圣地,会宁也已多次赴天津开展文旅推介。在红色文旅发展方面,东西部协作可以怎样为会宁引入天津的文旅运营经验和客源市场? 如何把“红色名片”转化为“发展动能”,让红色资源真正带动群众增收?

杨国明:会宁红色资源底蕴深厚,但市场化运营还有短板。依托津甘协作,一方面引进天津文旅智库,帮我们优化研学产

粮香出陇原

近年来,随着健康饮食理念普及,荞麦、莜麦等杂粮凭借高膳食纤维和丰富的微量元素,正从“填肚子的粗粮”变成受追捧的健康食材,市场空间持续打开。

“早些年销售以线下为主,基本覆盖本地及周边大小商超。”王华介绍,从2024年下半年起,合作社开始做线上,对接快手、抖音、视频号等平台的本地带货达人,按成交佣金拓宽销路,目前线上销售额已占总营收的40%。

作为甘肃知名的“网红县”,会宁本地活跃着一大批带货主播。王华记得,一位唱秦腔的本地网红,一次直播就帮她带了16万元的货;自做线上以来,累计带货已近120万元,让会宁杂粮顺着屏幕卖向全国。

销路打通、订单源源不断,产业红利才有机会回流田间地头,落到普通农户身上。在王华的规划里,市场开拓从来不是最终目的,依托杂粮产业带动乡邻增收,才是扎根旱塬创业的初心。

“我们合作社生产旺季固定用工30余人,日常稳定用工20余人,优先吸纳本地村民就近就业。”王华表示,经过多年摸索,合作社已形成工厂务工、基地就业、订单收购三条成熟的带富路

径,从就业、种植、销售多维度赋能农户增收。

其中,保底价模式的订单收购模式,从根本上解决了农户“种得好、卖不出、卖不贵”的痛点。

一家合作社的崛起,是会宁小杂粮产业蓬勃发展的缩影。据会宁县提供的数据,2025年全县小杂粮种植面积达13万亩,培育规模以上加工企业22家、专业合作社147家,年加工能力6万吨;全县已开发推出70余种小杂粮产品,多款通过绿色食品认证,部分产品远销日本、韩国等地。小杂粮已成为支撑会宁乡村振兴和县域经济发展的一张特色名片。

“不同于小麦、玉米等大宗主粮,小杂粮受众相对细分,市场普及度不足。”王华坦言,此前杂粮外销受阻,核心原因之一是外地消费者不会烹饪、吃法单一。为此,祥泽小杂粮农民专业合作社研发了杂粮挂面、旗花面等半成品,实现“下锅即食”,把“不会做”的短板变成了打开市场的突破口。

谈及未来,王华的初心质朴而坚定:持续擦亮会宁小杂粮这块牌子,让会宁杂粮走进更多家庭。“等到会宁杂粮的品牌口碑打响,大家看到这片土地的种植价值,就会主动深耕良田、种好杂粮,不用我们再主动推广带动。”