党旗引领千山绿 产业铺就万家红

——旬阳市赵湾镇以“五个一万”工程探索党建引领乡村振兴新路径

记者 赵德莎

赵湾镇烟叶喜获丰收

大山深处的产业能有多“红”？

旬阳市赵湾镇用实践作答：党建“红”，产业才能“绿”，群众的日子才能“火”。

这里，地处旬阳中心城区以北40公里，山高坡陡、海拔落差大，却蕴藏着特色农业发展的巨大潜力。“仅靠农户单打独斗，产业难以持续健康发展，必须依靠坚强有力的组织体系支撑。”这是赵湾镇党委在实践中的深刻认识。

近年来，赵湾镇党委始终坚持“抓党建促发展、抓发展强党建”双轮驱动，提出“把党组织建在产业链上，让党员聚在产业链上，使群众富在产业链上”的发展思路，以“党建红”激活产业发展“新动能”，将党组织的政治优势、组织优势持续转化为发展优势，走出了一条“党建强、产业兴、群众富”的扎实路径。

党建引领树标杆 烟田长出“黄金叶”

“多亏镇上的党员干部和人大代表，不仅帮我们抗旱保苗，还教技术、找销路，这‘黄金叶’今年准能卖个好价钱！”赵湾镇王庄村烟农李世恩站在自家烟地中，黝黑的脸上满是欣慰。一眼望去，烟田里，烟农们穿梭其间，采叶、捆扎、装车，忙得汗流浃背，嘴角却挂着掩不住的笑意。

在赵湾镇，烤烟是农户增收的“黄金产业”，更是党建引领产业发展的“标杆工程”。今年以来，该镇烟草种植面积长期稳定在1万亩左右，年均产量115万公斤，烟农户均收入12万元以上。这组亮眼数据的背后，是党建力量的全程护航。

赵湾镇党委书记刘孝勇查看烤烟成色

赵湾镇镇长黎小花(右)与烟草技术员查看烟苗

烤烟移栽关键期，持续干旱曾让烟农们陷入绝境。危急时刻，该镇党委迅速发出动员令：筹措30余万元购置储水箱、水管、水泵等抗旱物资，调集4辆洒水车每日穿梭送水；抽调镇村干部组建“党员抗旱先锋队”，包村包片、包户包田，顶着烈日与烟农一同挑水、栽苗、覆土。干群同心之下，全镇1万亩烤烟全部完成抗旱移栽，成活率超95%，成功守住了烟农的“希望田”。

破解了干旱难题，“技术关”的突破紧随其后。该镇党委创新“党建+技术服务”模式，联合烟站成立“烤烟技术指导服务队”，将15个村(社区)划分为3个片区，由党员技术员包干负责。有着20年党龄的烟站站长湛宣朝，既是老党员也是人大代表，从育苗、移栽到田间管理、烘烤分级，他每天扎根烟田，手把手教烟农判断烟叶成熟度、调控烤房温湿度。烟田里，他蹲在地上举着烟叶讲解的身影，成为烟农最信赖的“技术坐标”。

依托“三会一课”“主题党日”等载体，该镇组织人大代表、烟站技术骨干与广大烟农，在田间地头、村庄院落、会议室开展“流动交流”式技术培训。该镇党委还推动烟农党员开展“比学讲练”，邀请种烟能手分享经验，让党员成为技术推广的“二传手”。王庄村村委会副主任李世发，既是镇人大代表，更是烤烟种植“老把式”，他带头种植30余亩烤烟，用实际效益证明“支部强了，说话有人听，干事就有人跟”。在湛宣朝、李世发等党员的带动下，技术红利持续扩散，昔日的“土疙瘩”真正变成了“金土地”。

烤烟产业先行的同时，该镇党委进一步发挥引领作用，鼓励农户探索“烟+油”“烟+粮”“烟+菜”等多种发展模式。通过套种、轮作的复合种植模式，不仅延长了烤烟产业链，更稳步提升恢复烟田肥力，推动烟叶与粮食作物融合发展。这一举措增加了村集体经济和农户多元收益，增强合作社“造血”功能，助力构建以烤烟为主的多产业融合格局，让党建引领的“标杆效应”持续释放。

党建延伸全覆盖 多元产业齐发力

如何让烤烟产业的成功经验，复制推广到更多领域？赵湾镇党委书记刘孝勇思路清晰——围绕“五个一万”目标，构建起多点支撑、多元发展的产业格局，推动党建力量全面覆盖、贯穿始终，真正渗透到每一项产业发展的关键环节。

生猪养殖领域，探索“种养结合、生态养殖”的现代化畜牧业发展新模式。通过玉米大豆套种为生猪提供饲料，既降低成本又实现生态循环。在党员示范带动下，全镇25名人大代表以“养猪”为主体，带动养牛、养羊、养鸡、养鱼产业在全镇大发展，合作社达到5个，带动群众养猪1.2万余头。让“养猪场”变成了“致富场”。

拐枣产业发展中，“集中连片+零星种植”模式的推广离不开党员的带头示范。在农户集中种植基础上，村党支部书记带领党员动员家家户户在房前屋后、坎边路边种拐枣，朝着“人均一亩园”目标打造全覆盖布局，并探索“规模全域化种植、专业标准化管护、生态经济效益化共享”的“三化”模式。通过产业培训、专家讲座、外出学习等形式探索发展新路子，拓宽“线上+线下”销路，挖掘产品附加值，把“小拐枣”做成“大产业”，让群众“富在树上”。

粮油种植方面，党员发挥引领示范作用。该镇党委坚决守住耕地红线，组织党员参与耕地保护，遏制“非农化”“非粮化”。联动农业技术人员与镇农业农村服务中心工作人员，分领域、分片区点对点指导农户生产。推广优良品种、测土配方施肥、病虫害防治、节本增效等技术，强化科技备耕，提高生产水平，确保粮食供给充足。

如今，赵湾镇依托镇内资源禀赋，因地制宜形成“万亩烤烟、万头生猪、万亩粮油、万亩拐枣、万亩水产”的“五个一万”主导产业思路，统筹发展特色种植养殖产业，逐渐形成“一村一品”：高东村的水果玉米、冷水鱼养殖，华山村的黑皮南瓜和水产养殖，白杨坪村的五彩土豆，中山村的中药材，农特产品品牌突出，农业产业蓬勃发展。

党建赋能全链条 乡村振兴展新颜

“良好环境是创业活力的源泉，有好政策、好服务，企业才能无后顾之忧。”赵湾镇民创针纺织品有限公司负责人的话，道出政企协同心声。这家集镇首家“袜子工厂”的落地成长，正是该镇党委以“党建+营商环境”铺就发展“快车道”的生动体现。

项目推进中，该镇党委全程护航：党员干部牵头选址，完善水电路等配套，同步建设办公、住宿、餐饮场所，仅半年就让“袜子工厂”从构想变现实。投产后，针对用工需求推出“订单式”培训，让车间变教室、师傅变老师，近百名社区居民蜕变为“产业工人”。如今企业扩大规模，试行“总部+社区工厂+家庭作坊”模式，延伸物流与电商链条，将带动300余人就业，实现企业发展与民生改善“双赢”。

贝亚特建筑材料公司的成长，同样刻着“党建+营商环境”的印记。作为重点培育的“规上工业”企业，从落地时的审批手续、项目贷款，到成规模后的销路开拓，该镇党委的“保姆式”服务从未间断。

赵湾镇聚焦企业需求，将“保姆式”服务贯穿项目全周期，推行“党员干部包联企业”制度，精准解决企业发展难点。2025年，全镇成功培育规上工业企业2家、限上贸易企业2家，完成年度任务的200%。

党建引领的底色，不仅在产业兴旺，更在群众幸福。这份民生温度，既藏在农旅融合的新图景里，也落在群众的日常生活中。

赵湾镇党委以“党建+文旅”为抓手，深挖红色文化资源，推动农旅融合发展。华山村党支部依托红军墓、国家长征文化公园项目，修复红色遗迹，建设民宿群、村史馆，党员干部带头参与民宿经营、红色讲解，带动群众发展餐饮、土特产销售，让该村成为“千万工程”示范村。通过举办“五彩土豆节”“黑皮南瓜丰收季”等农事节庆，党员志愿者助力采摘打包、宣传推广，2025年全镇销售黑皮南瓜75吨。

民生无小事，枝叶总关情。针对群众反映的产业路不畅、灌溉设施不足等问题，该镇整合资金修产业路、修缮水利设施，打通产业发展“最后一公里”。在“我为群众办实事”实践活动中，党员干部走访群众3000余户，解决实际问题136个，群众满意度显著提升。该镇人大组织58名市、镇人大代表担任政策“宣传员”、法律“讲解员”，用大白话讲政策、身边事普法，让群众听得懂、用得上。

“党建强则产业兴，产业兴则百姓富。”赵湾镇党委书记刘孝勇的话语，是对当下景象的生动诠释，更藏着“党建红”对每一寸土地的浸润。如今，在党建引领的强劲东风下，赵湾镇正以“党建红”护航“产业绿”，以“产业兴”托举“日子火”，推动这片土地在发展之路上乘风破浪、行稳致远。

赵湾镇水产养殖基地

赵湾镇民创针纺织品有限公司车间

安康星级酒店美食『出摊』

『弯腰』拾起的不仅是客源

实习记者 张晶晶

傍晚时分，金色的余晖为安康中心城区兴安公园披上一层暖意。不远处的康庭盛宴酒店门前，逐渐热闹起来——一场由星级酒店主导的“出摊”行动，正在悄然改变人们对高端餐饮的认知。

“今天还是老口味，要这三个菜！”刚下班的李女士熟练地指向餐盒中自己钟爱的几样。服务员迅速为她盛上红烧肉、豆角火腿和清炒西葫芦，打包递出。自该酒店推出便民餐摊以来，李女士已成为常客。“以前总觉得这类酒店是宴会才去的地方，现在不一样了，大厨做的家常菜，味道好、价格亲民，我们日常也消费得起。”李女士说。

对许多市民而言，酒店摆摊带来的是新鲜与便利的双重体验。周女士一边挑选菜品一边说：“从来没想过能像逛夜市一样在酒店门口挑小吃，味道有保障，价格也实在。”从外地来旅游的何先生，在回酒店途中被摊点吸引，“这样的形式很接地气，能直接感受到本地口味，很不错。”

康庭盛宴总经理杨淑芬正忙着帮顾客打包饭菜，她介绍，酒店从7月19日开始试水便民餐服务，不仅平均日营收达到万元，还带动酒店综合服务订单量实现一倍增长。“我们不断优化摆摊设备，定制专用器材。随着秋冬季来临，还要加强食物的保温保鲜。在营销上，除了线上社群宣传，也通过现场试吃、赠送小食等方式增强互动，进一步拉近与消费者的距离，让酒店的品牌形象更加亲民，也为后续拓展更多元化的服务模式积累用户基础。”杨淑芬补充道。

酒店出摊对于拉动周边消费、促进区域经济微循环更是有着不可小觑的积极影响。随着酒店摊位的出现，周边人气迅速聚集。不仅酒店自身的相关商品销量节节攀升，周边的其他商铺也跟着沾了光，客流量明显增多，形成了一种协同发展的良好态势。紧邻康庭盛宴的一家便利店，原本只是做着周边居民日常所需的小生意，销量一直不温不火。但酒店摆摊后，人流量大增，很多顾客在买完便民餐后，顺道就走进便利店买点饮料、零食等。“一些原本销量平平的特色小食品，现在都成了抢手货，店里的销售额较以往提升了近30%。我现在补货的频率都由一周一次变成两天一次了。”便利店老板欣慰地说。

与此同时，西城阁附近的枫尚酒店门前也围满了购餐市民。红色横幅在暮色中显得格外醒目，厨师和服务人员正忙着给顾客打包菜品，排队的人们拿着手机拍个不停。酒店一改往日仅提供住宿、餐饮等传统服务模式，在户外区域精心布置起一个个颇具特色的摊位，宛如在繁华都市中开辟出一方充满人间烟火气的小天地。

“卤鸡腿5元一个、凉面6元一份、麻团2元3个。”枫尚酒店门前广场的摊位上，几十种菜品色香味俱全，都明码标价，吸引着众多顾客驻足购买。热闹的场景给这片原本安静的区域注入了一股鲜活的能量，孩子们兴奋地围在摊位前，欢声笑语回荡在这片区域。

“自6月17日起推出户外摆摊，收益十分可观且呈现持续增长的良好态势。”枫尚酒店负责人何晓波介绍道，“我们始终坚持采用新鲜食材，现做现卖，就是为了让顾客吃得安全放心。原本放在酒店餐厅里不太起眼的一些小吃，通过摆摊的形式，销量持续上涨。咱们酒店员工有100多人，每个人背后都是一个家庭，这摆摊既是酒店的创新出路，也实实在在为员工提供了一份生存保障。而且，在摆摊销售特色菜的同时，我们还推出了外卖上门服务、团购套餐多种营销方式，给市民提供多种选择。”

据了解，枫尚酒店每天两个时段共6小时摆摊出售菜品，日营业额能达到万元，对酒店整体营收的贡献占比10%左右。

目前，在安康市的各个区域，多家酒店都开始摆摊销售餐饮产品，各酒店根据所处区域位置及周边群众的需求，不断调整菜品和出摊时间，就像技艺精湛的厨师精心雕琢每一道菜品一样用心经营着自己的摊位。

酒店出摊作为一种新兴的经营模式，正以其独特的形式在城市中生根发芽。高端酒店的“弯腰”，拾起的不仅是客源与口碑，更探索出一条高端酒店融入市井、服务日常的新路径。在餐饮行业加速复苏与转型的当下，这颗“亲民的种子”，或许正悄悄孕育着酒店行业更多元的未来。

枫尚酒店门前的美食摊

康庭盛宴的美食摊前食客络绎不绝

俯身揽客 昂首破局

□ 张晶晶

从经济角度深入剖析，酒店之所以积极投身摆摊这一经营新路径，有着多方面的考量。当下，酒店行业面临着“千军万马过独木桥”般愈发激烈的市场竞争，传统的服务项目利润空间逐渐受到挤压，入住率、餐饮营收等指标的提升难度增大。在这种情况下，开拓新的营收渠道就成为酒店维持并提升经济效益的关键所在，而酒店出摊恰好能巧妙地将闲置空间转化为创造利润的“黄金地段”。就拿枫尚酒店来说，其通过摆摊经营，以相对较低的成本投入，吸引了周边大量的居民以及过往游客，不断扩大消费群体，从而增加额外的收入来源。据了解，还有不少酒店通过摆摊经营，每月营收相当可观，这在很大程度上缓解了经营压力，优化了整体的盈利结构，让酒店在激烈的市场竞争中多了一份从容与底气。

餐饮业的本质从来不是装潢多么豪华，而是能否让消费者感受到温暖与满足，就像家的味道，不在于饭菜的摆盘有多精美，而在于那份真挚的心意。当前，受多种因素的综合影响，餐饮企业面临着诸多挑战，仿佛行走在迷雾之中，寻找着前行的方向。而酒店“摆摊”热潮的兴起，恰似一盏明灯，为餐饮企业的困境突破提供了一定的思路。它告诉我们，贴近大众、灵活经营、挖掘闲置资源等，或许就是打开新局面的一把把关键钥匙，值得餐饮企业去深入思考、积极借鉴，从而在这充满机遇与挑战的市场环境中，走出属于自己的发展之路。