

# 巫溪：一根丝瓜络“走”出千万级产业

□ 重庆日报记者 周传勇

12月23日，巫溪县文峰镇利民村，晨雾朦胧，村民何财均很早就打包好了家里已经晒干的中药材丝瓜络，准备送到长兴村的布鞋加工厂进行深加工。

“一根丝瓜络能做好几双鞋，一双鞋能卖几十元，每天公司的线上销售额都保持在七八万元，今年年产值预计达2400万元。”重庆何航鞋业有限公司(以下简称何航鞋业)总经理张啟翠告诉记者。

原本用于吃的丝瓜络，为什么能在文峰镇摇身一变穿到了脚上，还发展成千万级的产业？其中的故事充满着意外和惊喜。

## 一次不经意的尝试

2011年，在外打工多年的张啟翠和丈夫何财明决定回老家利民村创业，其父母都擅长做千层底老布鞋，于是跟着学了技术，还买了缝纫机，建起小作坊。

起初，张啟翠主要做棉鞋、拖鞋、布鞋。一次偶然，张啟翠在网上看到丝瓜络对治脚气有一定帮助，恰好丈夫的脚气多年都没能治好，于是就想着买来试一试。

“我把丝瓜络缝在了鞋垫里，让他穿上试验，并勤换袜子保持卫生。”张啟翠说，一段时间后，她惊喜地发现丈夫的脚气果然减轻了很多，非常实用。

这一成功尝试让张啟翠看到了商机，随即决定把丝瓜络布鞋做成拳头产品。为了检验丝瓜络布鞋的品质，刚开始她主要在村里卖，并让左邻右舍提建议。

很快，张啟翠就收到了村民们的反馈：鞋子质量不错，透气去汗的效果很好，有效缓解

了脚气，还绿色健康。这让她看到了希望，和丈夫一合计，决定到村外找订单，把生意做大。

“四处打听后，我们发现湖北、湖南、贵州对布鞋的需求较大，但对那边的销售渠道一无所知。”张啟翠说，只能用笨方法，到当地的批发市场挨个推销，并给每个商贩送上几双鞋，让他们亲身感受鞋子的舒适度、耐磨度。

半个多月后，张啟翠收到了湖北一个批发商的来电，希望订购几百双丝瓜络布鞋，这让她激动不已。为了确保及时供货，她还叫上了村里的老人来帮忙，带她们增收。

没过多久，其他省市的订单也接踵而至，这对生产能力提出了更高的要求。2015年，张啟翠在文峰镇成立了巫溪县峰登鞋厂，并在周边村子招了20多个村民，做鞋生意逐渐迈上正轨。

又经过5年发展，鞋厂的工人增长至50人，年产值也达到了200万元。

“为了长远发展，我们在长兴村租用了一块地，建起了生产车间，并成立重庆何航鞋业有限公司。”张啟翠说。

## 一场意外的直播“爆单”

但发展并没想象中顺利。“随着生产规模扩大，市场开拓不足的问题开始显现。”张啟翠说，由于信息闭塞，不知道潜在客户在哪里、该如何挖掘，老客户的购买力又有限，导致不少布鞋滞销，企业“走出去”十分艰难。

2021年，看着身边许多人通过线上直播卖了不少货，张啟翠夫妇也开始试水，还专门到沿海报班学习直播技巧。

当年5月底，张啟翠满怀信心开始了第一场直播。“本以为我也能像其他人一样，大卖一场，结果直播时仅有十多人在看，其中五

人还是自己人。”张啟翠苦笑着说，第一场直播持续了七八个小时，结果一双鞋都没卖出去，备受打击。

张啟翠和团队成员进行了复盘：没人看是因为大家对丝瓜络布鞋不熟悉，所以下次直播时要着重突出产品的特性。如果一个人掌控不了直播，就两个人一起搭伙。

第二次直播，张啟翠把4名成员分成了两组，一个小组播6个小时，轮番上阵。“除了吃饭、上厕所，我们几乎都扑在直播上。”张啟翠说，直播间的人数仍然不多，但他们害怕错过大客户，就一直守在镜头前。

尽管如此努力，线上直播销售情况仍很不理想。直播团队的成员都很气馁，开始自我怀疑，但张啟翠始终相信线上销售是企业“走出去”最快捷有效、低成本的方式。

时间来到6月28日下午，“张总，快来！有大客户下单。”一声呼喊冲破了沉寂许久的阴霾。一条条下单信息在直播间的评论区弹出，坚持了一个多月，终于迎来“爆单”，一个下午就卖了8.8万元的丝瓜络布鞋。

“真是奇迹！”张啟翠说，自那天后，他们的直播销售越来越顺利，几乎每天都能卖出两三千单，销售范围涉及江苏、浙江、上海等地，一年下来，线上销售量占到总产量的70%，公司也焕发出新生机。

## 一个富民产业

何航鞋业的快速发展不仅提供了大量就业岗位，也带动了周边村民通过种植丝瓜络创收。

何财均就是最早种植丝瓜络的村民之一。他一共种了46亩丝瓜络，还聘用了十几个村民来帮忙。

“和平常种植的丝瓜不同，丝瓜络的管理

要求更加严格，一个失误就有可能影响产量。”何财均说，2021年是他种植丝瓜络的第一年，不仅没收入，还赔了不少钱。

这样的情况不在少数。在文峰镇相关部门的支持下，何航鞋业专门请来了技术人员，从采花、防虫、打药、剪叶、晾晒等各环节对村民进行了集中培训，并针对个别问题进行一对一指导。

何财均说，经过培训他才知道丝瓜络要在清明前后播种，15至25摄氏度是最佳的生长温度，超过32摄氏度就不结瓜，尤其是下雨后必须要打药，预防虫害和疾病，避开了这些“雷区”，他的丝瓜络终于迎来丰收，今年已卖了26万元。

“如今，通过订单预购，利民村、长兴村等村的种植面积共有300亩。”张啟翠说，明年公司计划再新建3000平方米的生产车间，届时需要更多丝瓜络来做鞋，将带动更多村民种植。

除了前端种植，后端加工与销售环节也为村民提供了创收机会。村民张桂花就是何航鞋业“金牌销售”之一，她之前干过收银员，卖过蛋糕，但收入都不高。由于平时性格外向，喜欢拍短视频，后来何航鞋业上班后，被招进了直播团队。

“经过培训后，很快就上手了。”张桂花说，业绩好的时候，每个月工资能有一万多元，差的时候也有五六千元，很满意这份“家门口”的工作。

“目前我们还开发了棕丝鞋，一些村民已经有种植棕榈树的想法，未来公司还将研发更多产品，必定能延伸更多富民产业。”张啟翠信心满满。



旅融合的演出模式将“复制”到云南腾冲，杂技团已与当地旅游企业共同合作，2026年春节开始上演当地版的“技艺非凡”。

而对于川剧，四川竹琴、四川清音等曲艺，万州区则加大综合扶持力度，支持川剧、曲艺进乡村、进社区、进校园，不断提升基层群众精神文化生活，扩大受众面。三峡川剧艺术研究传承中心的“戏曲进校园”系列活动荣获“重庆市非遗进校园优秀实践案例”，剧团在万州“复兴剧场”持续进行川剧周周演；三峡曲艺保护传承中心则将“非遗”融入文艺创作之中，推出四川评书《川东游击队》，以“中国好人”为原型创作的四川清音《信义夫妻》和移民题材的作品四川评书《落地生根》等，也成为基层群众喜闻乐见、叫好叫座的作品。

“四团同城”文艺兴。采访中，万州区文化旅游委副主任梁继福说，高效整合政府、市场、社会三类资源，助力文艺院团育人才、出精品、拓市场，着力闯出发展新天地，持续激发“四团同城”新活力。

□ 新华每日电讯记者 李松

重庆万州区地处三峡库区腹心地带，因人文厚重、开放包容的特性，积淀了丰富的文艺演出资源和人才优势，一大批拿得出手、叫得上座的文艺作品在此诞生。区内文艺院团排演的大型方言话剧《移民金大花》《三峡人家》曾先后荣获精神文明建设“五个一工程”优秀作品奖、文华奖等多个奖项，川剧《鸣凤》主演谭继琼曾获得中国戏剧梅花奖，曲艺作品《生日礼物》主演何菊芳曾获得中国曲艺牡丹奖……

前些年，万州区“一团一策”，稳妥推进文艺院团改革，其中像三峡歌舞剧团、三峡杂技艺术团这样有市场、发展前景好的剧团实施转企改制，建立充分体现艺术规律的经营管理体制；对三峡川剧团、三峡曲艺团这样具有地方特色，但尚不具备进入市场能力的剧团，转为公益性的保护传承机构，专业从事研究、传承和公益性演出。

一个区有歌舞剧、杂技、川剧、曲艺四个

# 万州：“四团同城”文艺兴

专业文艺院团，这在全国也不多见。经过持续的改革磨砺和锻炼，这些文艺院团发展情况如何？记者最近在万州进行了走访观察。

今年11月初，70分钟的儿童剧《卖火柴的小女孩》在重话拾楼戏剧空间三峡剧院一上映，就受到不少万州家长和孩子们的欢迎。有观剧的家长告诉记者，之所以带着孩子一起看，就是在沉浸式观剧中，教会小朋友什么是悲悯和同情，教育孩子如何保持一颗坚强的心……

在文艺细分市场上持续深耕，以此不断做大市场“蛋糕”，是三峡歌舞剧团能保持观众黏性，让观众走进剧院的一大秘诀。“我们找准市场定位，今年加大力度与重庆市话剧院合作，话剧院出剧目、出编导，我们出场地、出演员、出服装道具，优势互补合作推出《三只小猪》《老虎拔牙》《卖火柴的小女孩》等儿童剧。”三峡歌舞剧团负责人许伟说，今年剧

团仅仅在区内排演场次就有200多场。

三峡杂技艺术团在文艺市场上闯出新天地，靠的则是文旅融合的新路子。杂技艺术不分年龄、不分文化层次，观众面广……“我们就借助这些优势，重点将杂技表演嵌入到旅游产品规划、旅游线路打造之中，让文艺为旅游赋能添彩，也拓宽了演出市场空间。”三峡杂技艺术团负责人赵志告诉记者。

从2023年开始，三峡杂技艺术团在区文旅部门的指导下，与相关旅行社合作，打造“技艺非凡”杂技秀。游览长江三峡的游客，在万州登岸之后，可以品万州烤鱼，游“网红”天生城文旅街区，杂技秀也是固定的“打卡点”，让万州三峡旅游产品更有文化厚度。

目前“技艺非凡”杂技秀已连续3年在万州驻场演出累计超过400场。不少观看杂技表演的观众说，这种接地气的优秀文艺作品，才是“把流量变留量”的真本事。赵志说，文



## 铜梁 “亩均论英雄”激活发展新动能

□ 铜梁报记者 陈刚

近年来，铜梁高新区坚持集约节约用地，严格控制企业用地规模，推动企业加强科技创新与绿色化发展，确保企业产出强度、投入强度、税收强度与用地面积相匹配，助力企业持续提升亩均产值与亩均税收。

在铜梁高新区，重庆合利众恒科技有限公司是一家典型的“小而强”企业——占地面积不足4亩，却创造了2亿元至5亿元的年产值。

“我们以技术为核心驱动力，依托强大的研发能力，在行业内保持领先地位。公司采用的新工艺可使单片加工速度较传统工艺提升4倍以上，不仅缩短了生产周期，也显著提高了单位面积内的产出效率。”重庆合利众恒科技有限公司副总经理严青松介绍，公司自主研发的激光裁切机应用于手机屏幕偏光片加工，年产量突破1亿片，已成为京东方的核心供应商。这些技术革新直接提升了产品附加值，进而提高了企业的亩均产值。目前，该企业亩均产值可达6200万元以上。

据了解，亩均产值是衡量企业土地利用效率与经济效益的核心指标，通过将企业总产值与其实际占用土地面积挂钩，直观反映单位土地面积的产出能力。在铜梁高新区，各家企业纷纷通过优化工艺流程、实施产线智能化改造、更新设备等措施，着力提升亩均产值。

面对行业变革，重庆君卓汽车系统有限公司以“产能升级+技术迭代”为战略支点，先后引入AI视觉检测、工业机器人等智能装备，实现汽车座椅滑轨、调角器、骨架等产品的柔性化生产，单线产能提升30%。在技术研发方面，公司每年投入大量资金，重点攻关新能源汽车智能座椅、智能滑轨一体化压铸、线控调节系统等前沿领域，目前已与多家新能源汽车企业达成技术合作意向。

“近年来，我们从技术升级、管理优化、资源集约、创新驱动、市场拓展等方面进行全面优化，进一步提高了亩均产值，使产线效率大幅提升。”重庆君卓汽车系统有限公司总经理梁志勇表示，企业通过引进工业机器人、数控机床等高精度、高效率的智能化生产设备，优化了生产工艺流程。自动化装配线的应用减少了人工操作，提升了产品交付质量与效率，降低了单位产品成本，从而带动了亩均产值提高。

“提升企业亩均产值，对推动产业集约化、绿色化升级，优化土地与资源要素配置，提高财政贡献与就业质量具有重要意义。”铜梁高新区管委会产业发展科相关负责人表示，企业提高亩均产值不仅能通过集约用地、降本增效、技术创新直接增强自身竞争力，获得政策与市场双重支持，更对区域经济产生深远影响。同时，还可树立行业标杆，带动产业链协同创新，吸引高端要素集聚，形成“效率驱动—政策倾斜—生态优化”的良性循环。这既有助于企业应对土地成本上升、政策要求趋严等外部压力，也能推动其在全球竞争中抢占高端制造制高点，实现可持续发展与区域经济高质量转型的双赢。

“铜梁高新区将深入贯彻‘亩均论英雄’改革要求，落实中央、市、区相关工作要求，统筹算好经济、资源、环境三本账。”铜梁高新区管委会产业发展科工作人员李旭阳表示，将通过亩均税收、产值、能耗等量化指标，推动土地、能源、资金等生产要素向高产、高效率、低消耗的企业与产业集中，避免“摊大饼”式粗放发展，从而促进经济提质增效，破解资源约束瓶颈，倒逼产业转型升级，进一步激发企业创新活力，助力区域经济高质量发展。

