

要“好上学”更要“上好学”

——西湖区优化区域教育资源配置的启示

本报全媒体首席记者 宋思嘉

深度分析

一个地处市中心，区域面积35.3平方公里，常住人口48.5万人的老城区，是如何在人口密度大、资源拓展空间不足的情况下，让每个孩子都能享有公平而有质量的教育？

南昌市西湖区给出的答案是：立足高品质和特色发展，坚持教育改革创新，多元融合赋能，推动优质教育资源总量持续扩容、区域教育资源均衡优化配置，强化优质带动、优势互补、资源共享，在南昌率先实现集团化办学全覆盖。

去年以来，西湖区获评首届地方教育改革创新成果奖，进入首批江西省中小学科学教育试验区名单，更好地满足群众对“好上学”的需要。

教育是民生大事，关乎千家万户。怎样办好集团化办学？如何实现优质均衡？特色教育新在何处？对其他县区具有什么启示意义？日前，记者进行了调研采访。

启示一：名校育新校 强校带弱校

今年年初，羊子巷教育集团团结路校区在西湖区心流联盟体联考中平均总分上升了60分，取得了令人惊喜的进步。

这里原是一所厂办子弟学校，一度设施陈旧、师资薄弱，生源大多为进城务工人员随迁子女，全校只有22名教师、300多名学生。

“我负责3个年级的数学课，由于跨年级教学备课量大，以前经常感到力不从心。”团结路校区教师陈梦婷坦言，“自从加入区心流联盟体后，我享受到成员校优秀骨干教师的教学资源，学生可以练习

名校一周小练试题，教学质量大大提高。”名校育新校，强校带弱校。2015年12月，西湖区成立南昌市区级第一个义务教育集团——南昌市站前路学校教育集团。9年来，全区先后成立了7个教育集团，将所有学校(校区)纳入集团。

在西湖区探索集团化办学的思路中，成立教育集团并不是终点，而是实现优质均衡教育的起点。去年9月，西湖区进一步找准突破口，选准切入点，组建心流联盟体研究中心，由老牌名校南昌市铁路第一学校教育集团牵头，集合南昌市广南教育集团广南校区和南昌市羊子巷教育集团团结路校区等教学质量相对落后的学校，深化校际之间的教育教学交流与合作，发挥区域教研的整体优势，实现资源共享。

南昌市铁路第一学校教育集团负责人邓淑萍介绍，受益于联盟机制，成员校各学科优秀教师组成教研团队，集体研究开发各学科一周小练试题，下发联盟体成员校，统一时间进行练习、批改和讲解。同时，各成员校优秀学生随机组成云端班级，配备优秀教师答疑解惑，打破集团校际之间的壁垒。

启示二：保持学校特色 兼顾个性共性

每周三下午4时，南昌市站前路学校教育集团云海路校区一年级学生熊奕涵都会准点来到校篮球场上课。自本学期选修篮球课后，通过每周一次课程学习，熊奕涵已经可以自如地运用双手交替运球和带球过障碍物。

丰富的课外选修课，多彩的社团活动和别具一格的走课制度让这所开办不到两年的九年一贯制学校，在西湖区成功“出圈”。云海路校区以五育融合为目标，深耕学科素养类课程，搭建美育课程体系，参与集团跨学科融合教学。

“目前，学校小学、初中分别开展走班类课程30多种，每周有半天时间，学生可以选修自己感兴趣的课程。不仅有计算机编程、少儿体能、生物奇趣、中国环游记、国宝会说话等特色教学，我们还邀请南昌市外国语学校老师前来开设小语种课程。”云海路校区校长甘密告诉记者。

在西湖区，集团化办学既统一管理，也兼顾个性和共性。“我每周都会来云海路校区给孩子们上一次日语课，满足语言学习的个性化需求，让孩子们感受不同文化的差异，探索自己感兴趣的课程，提高综合素养。”南昌市外国语学校教师徐浩泉颇有成就感地说，“班上绝大多数学生已经可以进行简单日语交流。”

学习总校优点，保持自身特色。近年来，西湖区在推进集团化办学理念过程中，要求各教育集团总校加强对成员校的规范管理，形成相对统一的教育教学风格。同时，鼓励成员校立足本校实际培育和发扬特色，实现互鉴互学、共同提升，激发学生学习兴趣，促进学生均衡发展，让学生“爱上学”。

启示三：增配套补短板 加大学位供给

走进南昌市松柏学校教育集团兰官路校区建设工地，车辆往来穿梭，工人挥洒汗水，这所即将于今年9月投入使用的九年一贯制学校主体施工已完成，正在紧锣密鼓地进行室内装修施工。学校占地约53亩，包括教学楼、图书馆、操场等教学设施，可提供学位2500个。

深入实施集团化办学，确保教学质量，离不开完善配套设施，加大学位供给。近年来，随着城市快速发展，人口不断涌入，空间资源紧张的西湖区面对教育需求持续增加，补齐基础教育学位供给不足的短板，保障总体入学需求，加快教育基本公共服

务实现均等化，构建优质均衡的基本公共服务体系，办好条件较优、质量较高、群众满意的“家门口”优质学校。

“去年，站前路校区、西幼云海路分园、铁三洪城路分园、铁一桃花路分园等顺利开班办学，新增学位2500个、园位810个。全年投入近1800万元，对8所学校进行装修改造。申请专项债券近5000万元，对15所公办园进行提升改造及设备采购。”西湖区教体局局长廖小兵介绍。

朝阳新城是西湖区新片区，与高楼林立的城市建设相辅相成的是这里优质学校的培育。西湖区参照试点校的做法，采取“片区成团”方式，将新建学校分别由站前路学校、珠市学校、松柏学校三所市级名校领办，通过名校品牌输出，提升新校办学品质，做大优质教育资源增量。如今，朝阳片区6所新建学校都成为优质学校，得到当地居民的认可和信赖。

【记者手记】

办好每一所学校，教好每一个学生，是全社会的共同心声。西湖区立足本地特色，深入推进集团化办学，一手抓“均衡”，一手抓“提质”，营造更有特色、更加多样、更具活力的教育生态的实践令人印象深刻。

成绩值得肯定，问题也应当正视。当前，我省基础教育发展不均衡不充分问题依然存在，区域、校际之间教育资源质量存在一定差距。

做大做强优质教育，需要各地因地制宜，扎实搞好基础教育，加快建设高素质教师队伍，开放多种教学资源，更好满足学生的多样化、个性化学习需求，构建优质均衡的基本公共服务体系，让每个孩子都能享有公平而有质量的教育，把更多“民生之盼”变为“民生之赞”。

一个柚子的「闯关升级」路

卢瑛琦

在相隔1400多公里外的成都米其林餐厅、黑珍珠餐厅里，产自江西一个小县城的双柚汁被端上了餐桌；在浙江义乌、台州等地的宴席上，一瓶小小的双柚汁总能赢得宾客们的青睐……

从金黄饱满的柚果到酸甜可口的柚汁，从街边小店到高档餐厅，从峡江县到辐射全国，柚子一路“闯关升级”的背后，有着怎样的支撑力量？

提升农产品“身价”，企业研发有劲头

4月的井冈山大地，郁郁葱葱，空气中弥漫着淡淡的柚子花香。这里的柚子有一个响当当的名字——井冈蜜柚。吉安市井冈蜜柚产区被认定为中国特色农产品优势区，目前，全市种植面积达44.6万亩。

“我们这里的井冈蜜柚脆嫩爽口、汁多好吃。”在峡江县罗田镇峡里村的一处蜜柚种植基地里，基地负责人金文根介绍，每棵柚子树的年产量在50公斤以上，每年都有来自北京、新疆、广东等地的客户采购蜜柚。

但是，停留在销售初级农产品层面，并非长久之计。如何延伸农业产业链，推动农产品精深加工，提高农产品“身价”？在峡江县副县长黄春发看来，只有从果柚“一条腿走路”转向果柚、果汁“两条腿跑步”，蜜柚产业才能走得久、走得远。

这正是吉安市华源食品有限公司负责人肖建勇一直努力的方向。

“有的蜜柚种植户没找到好的销售渠道，只能低价售卖。特别是丰收年，柚子卖不出去，烂在地里，好东西浪费了，农户白白辛苦一年，我看着心里不是滋味。”这几年，肖建勇结合市场需求，在蜜柚精深加工上探索不息。

2022年，通过对蜜柚和香柚进行深加工，华源公司生产出双柚汁。“蜜柚+香柚”双柚合璧所带来的新奇口感，使它在饮品市场中迅速蹿红。

只有为好产品找到好买家，产品附加值才能充分彰显。肖建勇带领公司经营团队在全国范围开辟销售渠道，根据客户需求，通过精心选果、反复调配，将双柚汁的口感品质提升到最佳，并多次邀请客户上门考察、给客户寄送样品，最终他们生产的双柚汁顺利进入高档餐厅。在米其林餐厅，一瓶310毫升的峡江双柚汁售价在30元以上，溢价率最高达164%。

拓展农产品销路，品牌建设有奔头

“作为传统农业大县，峡江县还有不少优质‘土特产’，如翠冠梨、大米、乳鸽等。但是好酒也怕巷子深，仅靠企业和农户自身，很难走出去。”峡江县商务局局长吴伟说。

为了帮助农业企业和农户拓展销售渠道，峡江县商务局加快发展农村电商新业态新模式。2023年7月，峡江县举办首届电商直播人才暨短视频创意大赛。在“带货达人”的努力下，仅翠冠梨这款农产品的现场销售收入就超过100万元。

电商助农促销虽然取得了不错成效，但也暴露出一些问题。“农户之间互相打价格战，而且产品品质参差不齐，包装也各不相同。有的没包装好，寄到客户手中时已经磕碰坏了。”吴伟说。

为了让农产品实现优质优价，峡江县着力融入吉安市推动的“井冈山”农产品区域公用品牌建设。“对纳入品牌建设的农产品，我们在商标管理、包装设计、品牌宣传、网点布局、销售渠道等方面有统一要求。”峡江县农业农村局负责人介绍，在农产品上市前，农业农村部门会对农产品进行严格检测，确保产品质量。

华源公司是“井冈山”农产品区域公用品牌的授权企业之一。“进入这个平台后，我们更加注重产品品质，这在一定程度上也提升了社会各方对双柚汁的关注度。政府部门还积极帮助我们联系原料供应商、拓展销售渠道，为企业发展提供了实实在在的助力。”肖建勇说。

打造农产品区域公用品牌，一头连着农业产业化，一头连着乡村振兴，是推动产业兴旺与农民富裕的有效之举。

2023年，峡江县共有28家企业获“井冈山”农产品区域公用品牌授权，数量列吉安市第一。吉安市“井冈山”牌农产品销售额74.4亿元，比上年增长272%，带动40万农户增收，其中脱贫户收入增长13.9%，增幅居全省第一。

帮助企业做大做强，政策红利有“甜头”

政策赋能，正成为峡江县推进农业产业化高质量发展的显著特征。

峡江县在年度财政预算中，专门安排部分财政资金，用于支持“井冈山”农产品区域公用品牌建设，包括品牌申报、宣传推介、标准化基地建设、销售渠道拓展等方面的奖补，让企业切实享受政策红利。

“仁和乳鸽”是峡江县农产品新“名片”之一。2019年以来，当地先后建立3个乳鸽养殖基地，年出栏量超200万羽，年产值达5000万元，规模居全省前列。

“企业这些年的发展离不开政策支持。”江西智耀农牧有限公司负责人邓永春介绍，2023年以来，公司累计享受税费优惠13万元。今年，公司扩建了养殖基地，准备多存几千对种鸽，进一步扩大养殖规模。

峡江县不仅为农业企业在税费政策和资金补助上提供有力支持，在企业用地、物流基础设施建设等方面，同样提供了坚实后盾。

“去年，县政府支持我们在河西工业园区规划用地40余亩，用于建设新生产园区，还扶持我们发展井冈蜜柚种植基地。”肖建勇说，在距离河西工业园区车程20分钟左右，政府新建了一个大型现代物流园，畅通了农产品进城通道。

农业产业链的持续延伸，不仅为消费者提供了更多选择，也有力增强了农业企业的信心，让它们更有底气“走出去”和“引进来”。

“今年，我们计划引进新生产线，继续以翠冠梨等本地特色农产品为原料，研发新饮品。”肖建勇表示，新生产园区建成后，公司将加大产品研发力度，争取开拓海外市场，让江西农产品美名传得更远。



油菜丰收

5月6日，在抚州市东乡区邓家乡杨坊村，种植户驾驶农机收割油菜籽。初夏时节，油菜丰收，村民抓住晴好天气抢收油菜籽。“稻油轮作”的新种植模式，提高了农田利用效率，带动村集体经济增长。

本报全媒体记者 徐铮摄

勤坑茭白“出圈”记

本报全媒体记者 舒海军

做好“土特产”文章 实现产业大振兴

在浮梁县蛟潭镇，有个远近闻名的“盒马村”——勤坑村包家坞，村里的有机茭白卖到了上海、西安等城市，年产值超100万元。

盒马有着较高的选品要求，勤坑村包家坞靠什么获得“盒马村”授牌？不久前，记者在“盒马村”蔬菜种植基地运营负责人、陆一生态农业发展有限公司总经理郑义六带领下，走进勤坑村包家坞蔬菜种植基地，只见茭白绿油油的一片，长势喜人。田埂上，按固定间隔分开的黄色、红色卡片吸引了记者的注意。郑义六介绍，这些卡片是用来诱虫的。不同颜色的卡片，可以吸引不同的虫子，虫子飞上去就粘住了，从而达到除虫的效果。

“这就是生物除虫法。”由这个除虫原理说开去，郑义六道出了获得“盒马村”授牌的奥秘——有机种植。据了解，“盒马村”授牌的前提是供应的蔬菜必须获得权威机构的有机认证，还要经得起盒马官方不定期的有机检测检验。

路并不容易。

郑义六介绍，种植有机蔬菜要从土壤培育、种苗选种、生物药使用等进行把控，任何环节出现问题，都会影响蔬菜品质，进而影响有机认证。例如有机土壤培育，需要经过3年的转换期，在转换期内不能使用任何农药等化学药剂。

得益于多年的农业种植经验，在郑义六苦心经营下，公司种植的茭白最终通过了有机认证，茭白种植基地获得盒马茭白种植基地授牌。不仅是茭白，目前勤坑村包家坞共有20多个品类的蔬菜获得了有机认证。

严控蔬菜品质只是第一步，接下来是将有机茭白品牌打响。

走进陆一生态农业发展有限公司，现代化有机蔬菜加工中心、冷藏仓储中心、冷链净菜配送中心一应俱全，工人正忙着分拣、处理、包装刚摘下来的有机辣椒等蔬菜。

“只要拿出手机一扫码，蔬菜来自哪个地块，由谁负责管理等信息就一目了然。”

然。”郑义六指着蔬菜包装袋上的二维码说，基地供应的蔬菜全产业链实现“可追溯+真‘有机’”生产模式，利用二维码追溯技术实现全部农产品一站式溯源。溯源管理的背后源于对蔬菜品质的自信，也是打响有机品牌的重要举措。

“盒马村”的创建为我镇传统农业提供了新的销售渠道，打通了从初级农产品到高质量商品之间的通道，是打造村级特色农业品牌的有益探索。”蛟潭镇党委副书记、镇长徐荣生说。

有机蔬菜产业如何做？种植规模要跟上。勤坑村属于丘陵地带，山间小地块较多，要实现规模化种植，必须过好土地流转这一关。

“多亏镇政府积极引导，土地流转才能这么顺利。”郑义六介绍，蛟潭镇支持农民以多种方式流转土地，引导土地资源集聚利用，促进有机蔬菜种植规模化和集约化发展。

土地流转的顺利展开，推动了经营模式变革。依托盒马蔬菜订单，勤坑村采取

“龙头企业+基地+合作社+农户”的形式组织生产种植。企业按照“保底价格+浮动价格”收购合作社的有机蔬菜，再根据订单统一配送供货，形成产销良性循环，有效破解了农产品销路不畅等问题。如今，勤坑村的种植经验已推广至整个蛟潭镇。全镇共种植近430亩有机蔬菜，年产值超700万元，带动当地农民务工约1.8万人次。

在浮梁县农业农村局党组书记、局长朱棉亮看来，浮梁县生态优势明显，但耕地面积少，耕地分散且多分布在丘陵地区。“盒马村”的打造推动了农产品标准化、精细化、品牌化改造。下一步，将聚力打造有机农业品牌，扩大有机蔬菜种植规模，力争将“盒马村”升级为“盒马镇”，乃至“盒马县”，推动全县农业产业化。

对此，省农科院副研究员谢杰建议，要加强与科研院校合作，引入现代化种植技术，推进农业产业链补链；深化与高端商超、各类农产品销售平台对接，进一步拓展农产品销售渠道。