

全面建成小康社会 百城千县万村调研行

辽宁鞍山市千山区汤岗子村：

幸福达人“酸菜哥”

本报记者 孙潜形

在快手直播平台上，辽宁省鞍山市千山区汤岗子村党支部书记杨春杰有个响亮的绰号——“酸菜哥”。没想到记者与他第一次见面就颇为“酸爽”。

“一般人我不让进，今天让你看看好酸菜是怎么做出来的。”杨春杰向记者像他一样从头到脚先“包”起来，再一起进入酸菜腌制的“秘密世界”。与家里酸菜缸不同，这里的酸菜缸不是一般的大：5米纵深、贴满白瓷砖的酸菜池密集排开，光码放白菜就动用吊车。还有二次发酵车间里的大酸菜缸，每个直径有3米。杨春杰戴着一次性手套，从缸中拎出半棵酸菜，掰一片送进自己嘴里，不容分说给记者也掰了一片：“你不用摆手，吃坏肚子我包赔。”推辞不成只好吃下，别说，酸中带一丝甜，果真酸爽可口！

还没有腌好怎么就让人尝？“酸菜哥”打开了话匣子：“酸菜好不好，一看原料，白菜要黄心白梆，盐也要好盐。二看工艺，有没有防腐剂、添加剂，亚硝酸盐超不超标。咱厂的酸菜有严格的卫生标准，水用的是优质含银冷矿泉，发酵用的是有益乳酸菌，降解亚硝酸盐靠的是植物营养基，包括二次发酵技术等都申请了专利。好吃加安全，村里的酸菜就靠诚信打开了外面的市场。”

酸菜村香飘国外

在外打拼30多年的杨春杰是被村民“硬拽”回来的。2015年当选为村党支部书记，杨春杰面对的是个乱摊子。村委会没有办公室，连年上访的钉子户却有17户。

2063人的村子，人均耕地不到0.4亩。干点啥能富起来？很多村民认为应该加工豆腐，成本低难度系数也低，杨春杰却认为豆腐保质期短，打不开市场就会“砸”手里。他挨家挨户做工作，酸菜保质期长，发展“一村一品”咱失败不起。

“咱村有闻名世界的纯天然地下深岩冷矿泉，这是腌制酸菜的独家优势，品牌我都想好了，就叫‘汤泉一品’。”杨春杰说干就干，2015年6月，以生产酸菜为主营业务的第一家村办企业正式成立。4个月就建起4000多平方米的现代化厂房，还请来辽宁农科院的专家进行技术指导。

但没想到“高大上”的起步，很快就遇到挫折。保质期未过，袋装酸菜就膨胀得鼓起大包，杨春杰嘴上也跟着起大泡。原因查到了，发酵不均匀，马上改进工艺。采用二次发酵，这项技术也成为“汤泉一品”酸菜质量稳定的一个“法宝”。

汤岗子村“酸菜哥”杨春杰每天晚上都到鞍山农产品体验馆里直播带货，身兼鞍山市农产品流通协会会长，还是鞍山特色农产品代言人。

本报记者 孙潜形摄

质量稳定了，酸菜产品又开始谋划出口市场。汤岗子村酸菜首次出口日本，在商检关口就被扣留了6天，进行了312项检测。结果咋样？“全部合格，从此免检。”杨春杰得意地说。先后获得欧美质量认证，汤岗子村也成了出名的酸菜村，酸菜加工厂当年创收90余万元。“第一桶金效应”吸引周边邻村纷纷加入原生态白菜种植，现在多是“多村一品”。

“杨春杰，你来讲讲。”辽宁鞍山市委书记韩玉起多次开现场会时都招呼“酸菜哥”介绍经验，他感慨：“咱鞍山有很多好东西好吃的被埋没了，多几个‘酸菜哥’就好了。”

不蒸馒头争口气

“关注我哦，谁也别跑。”杨春杰线上直播跟粉丝打招呼。自认其他方面都比较落伍的杨春杰，愣把自己逼成了时尚达人，微信昵称和公众号都叫“酸菜哥”。一会儿快手，一会儿拼多多。每天晚上7点他都会准时坐在鞍山农产品体验馆里直播带货。别的产品营销都请名人，“酸菜哥”自己出马代言。

“卖货就得脸皮厚，别人不睬你，你也要上赶子搭腔。”杨春杰回忆自己和老伴在鞍山火车站发广告传单的情景，不禁心头一酸。“我在前面发，老伴在后面捡，多数人看也不看就随手一丢。”

“酸菜哥”后来想到一招，参加国内各处的农产品展会。现场支起大锅炖酸菜，免费让人品尝。那味道真有足够的穿透力，整个展区都弥漫着香气和“酸菜哥”的吆喝声。

凭“不蒸馒头也要争口气”这股劲，“汤泉一品”酸菜入选“辽宁礼品”，登上了央视丰收节直播，年销售额迈入千万元门槛，出口十多个国家。再看汤岗子村，建起12家村办企业，集体资产达到1.3亿元，每年用于村民的福利保障支出都有几百万元。村村村貌大变样，铺上柏油路，路灯亮起，文化广场舞蹈翩翩，健身广场笑声朗朗。

幸福驿站有了连锁店

为打进商场超市，“酸菜哥”搞



线下销售没少吃闭门羹。大商超的门槛费一年就要十几万元，“酸菜哥”心疼钱，更心疼那些卖不出去的土特产。能不能用供应链串起产业链，把鞍山的好东西送到居民家门口？

这想法与鞍山市领导不谋而合。鞍山市公共服务集团正在寻找“8890幸福驿站”的超市合作伙伴。“8890”原是线上解决群众诉求平台，而“幸福驿站”直接建在社区，有超市、银行、医院门诊，为居民提供家门口的“菜篮子”“米袋子”“肉案子”“药箱子”“钱匣子”。这同有了“酸菜哥”带着汤泉一品公司加入，“8890幸福驿站”超市农副产品从此有了源头直供，价格便宜还新鲜。

一村一品靠啥强

孙潜形

“酸菜哥”的“酸菜”事业做大了，有啥诀窍？

“一村一品”先要主业立得住。汤岗子村发挥腌酸菜的独特优势——优质矿泉加上绿色蔬菜基地，“一品酸菜”就基本立住了。不发挥比较优势，别人干啥咱干啥，怎么能从竞争中脱颖而出？“酸菜哥”说得好：致富主业要选准，村民失败不起。

“一村一品”产品要真过硬。农副产品要畅销国内外市场，质量是硬指标。就拿消费者最担心的酸菜亚硝酸盐含量来说，汤岗子村“汤泉一品”酸

菜做到了比国家标准含量低100倍，做到了行业最好，不怕严格检测，走到哪里都硬气。开拓市场就该实地靠质量说话，讲诚信才能走得稳、走得远。

“一村一品”销路好最重要。打开销路既要有肯吃苦、不惧挫折的韧性，也要有以变应变开拓新局智慧。当然，做强供应链串起产业链，建设统一物流集散中心，“一村一品”走到这一步也离不开强有力的政府支持。

“一村一品”想做好不是件容易事，汤岗子村的实践中哪个环节都不能少。

走进“千年药乡”甘肃定西市陇西县，琛蓝生物陇药国际化产业基地项目建设热火朝天，药材种植基地农户新挖的中药材堆成了“小山”，而药材市场的交易场面更是热闹非凡，处处可以感受到这一特色支柱产业给群众带来的变化。

近年来，陇西以打造“中国药都”为目标，按照全产业链打造、全过程监测、全生命周期服务的理念，突出中医药产业向大健康产业转型的鲜明导向，全力创建国家中医药产业发展综合试验区核心区。陇西县福星镇万亩中药材绿色标准化种植基地的梯田上，54岁的村民王刚正往三轮车上装刚挖出的黄芩，他告诉记者，往年他家种的药材少，自己要挖20多天。今年他种植了20亩各类中药材，用机械几天就可全部采挖完，“这些药材都是按照标准化种植，在市场上销得快，价格也高”。

近年来，陇西县突出“有机、绿色、道地”品牌，狠抓绿色标准化基地建设，采取“公司牵头建基地、协会搭桥连农户、技术部门搞指导、乡镇配合抓面积、县里适当拿补助”模式，每年筹措专项扶持资金400多万元，鼓励企业通过土地流转和“公司+基地+农户”等方式建立药源基地，引导药农推广应用无公害种植、秸秆生物反应堆等技术，充分保障药农特别是贫困户的收益。

在陇西县马河镇卜家渠村，王西荣家的二层小楼显得格外耀眼。但前些年王西荣一家四口人曾因学因病致贫。为了帮助他脱贫致富，村里为他量身定制了养殖脱贫计划。“帮扶干部帮我引进了西门塔尔母牛，镇上的技术员也常来给我培训，我的牛群不断扩大，今年就多产了四五头牛犊。”王西荣高兴地说。去年10月份，王西荣一次性出售了6头牛，丰厚的回报使他信心倍增。今年他在自家承包地里种植了5亩柴胡、党参。在流转的13亩地里种植了甜高粱、红苜蓿、玉米等农作物，为下一步扩大养殖规模储备饲草料。

王西荣是陇西县特色产业脱贫致富的一个案例。该县提出的“草畜一体化，再大的困难也不怕”“户均两头牛，脱贫不用愁”“两亩药材三亩薯，致富路上快步走”，真正把依靠发展种草养畜、特色种植增收脱贫的意识渗透到群众心里，把发展产业的各项措施落实到千家万户。

如今，全县种养产业收入占到农民人均可支配收入的48%，占贫困户人均可支配收入的60%。有3.2万人依靠发展种养产业实现脱贫，贫困户发展产业的覆盖率达到80%。

在马河镇杨营村的食用菌大棚里，56岁的杨龙边采摘香菇边向大家介绍种植经验，“种香菇一定要勤快，这些香菇如果不及时采摘，等级就会下降，影响收入”。杨龙之前住在杨营村岔门社，地处大山之上，交通不便，生产生活条件差，日子过得紧巴巴的。2017年，镇政府在川区的杨营社规划了一个易地搬迁点，帮助生活不便的群众搬下来。政府部门还修建了集中养殖区和26处易地搬迁户食用菌大棚，鼓励搬迁户走“种养+食用菌+劳务”的产业发展之路。据了解，“十三五”期间陇西县共实施易地扶贫搬迁3253户13937人，全部为建档立卡贫困户。



图为甘肃陇西县福星万亩中药材绿色标准化种植基地。
张爱平摄(中经视觉)

走向快速发展轨道。

“只有吸引年轻人返乡创业，产业发展才能后继有人。”耿遵珠说，村里制定优惠政策，凡是回村搞大棚的青年，村委会负责统一流转土地，配套完善水、电、路等基础设施。2015年以来，耿店村先后有近百名青年返乡建起了高标准大棚。去年以来，又有10多名外地媳妇、外地女婿纷纷来到耿店村创业。

年轻人返乡创业，使耿店村重新充满了生机与活力，“棚二代”进一步提升了棚菜生产的规模化水平，平均种七八个棚，年收入在20万元左右。在他们的带动下，大棚不断升级改造，智能控制水平不断提高，有的还搞起了生态有机、无公害品牌。曹有忠建起了村里第一家淘宝店，搭上电商快车，把村里的果蔬卖到了全国各地。

今年，耿店村新建大棚85个，改扩建水肥一体化、智能放风大棚13个，全村蔬菜大棚发展到700个。耿店村人均年收入超过3.5万元。耿店村从事大棚蔬菜种植的“70后”“80后”“90后”占到八九成，成了乡村振兴的生力军。

山东聊城市茌平区耿店村：

蔬菜村有了智能大棚

本报记者 王金虎 通讯员 刘明明

这几天，山东聊城市茌平区耿店村村民曹有忠的6个大棚的西红柿正进入成熟期。虽然第一茬西红柿产量不高，每棚只能产出千斤左右，但眼下市场行情不错，每棚能收入3000多元，足够收回投入。

1988年出生的曹有忠大学毕业后，在外打拼了8年多。看到家乡一天比一天好，2018年，他决定回村搞温室大棚，还在村里帮助下种起了梨树。今年，他的温室大棚第一季尖椒毛收入16万余元，18亩葡萄也结了果。

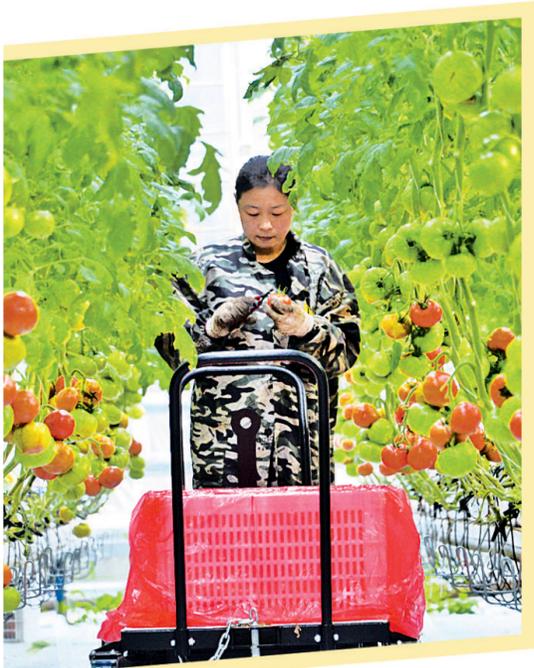
地处鲁西平原的耿店村是个纯农业村，

当地有搞蔬菜大棚的传统，但大都是简陋的“小土棚”。从10多岁起就跟着父亲种菜的任传华，对当年那种占地不到一亩的“小土棚”印象深刻。“大棚上面有40张至50张草苫子，每张至少70斤重，早晨拉，晚上拽，可不是件轻快活。”任传华说。更难的是销售，年轻人嫌起早贪黑卖菜也卖不出好价钱，纷纷外出打工。一个780人的村子，一下子走掉200多人，任传华就在其中。

近几年，任传华又选择回村种菜，这是因为村里的蔬菜产业有了产前、产中、产后的一体化服务平台。“订苗到村里的苗

场，种菜有技术服务，卖菜有批发市场，没有了后顾之忧。”任传华说，为了加快蔬菜大棚发展，从2002年开始，耿店村党支部书记耿遵珠带着村民去寿光取经。回来后，他们将当地落后的“小土棚”改造升级为第四代高标准卷帘机大棚；对种苗改良，种上了效益较高的黄瓜、尖椒、西红柿；在2003年建立了蔬菜批发市场，解决了村民卖菜难问题；2008年，村里成立了合作社，解决了土地流转难问题；2009年，村里又成立了育苗厂，解决了菜农买苗难问题，这些举措让耿店村的蔬菜大棚

走向快速发展轨道。



村民正在耿店村“棚二代”科技示范园玻璃温室大棚内采摘西红柿。
赵玉国摄(中经视觉)