

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 孙潜彤

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。”杨春杰让记者像他一样从门头到脚先“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 孙潜彤摄

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,现在是在“多村一品”。

“杨春杰,你来讲讲。”辽宁鞍山市委书记韩玉超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,老伴在后面脸,多数人看也不看就随手一丢。”

“酸菜哥”后来想到一招,参加国内各地的农产品展会。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”。这还有了“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

孙潜彤

“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。开拓市场就该踏踏实实地靠质量说话,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,也要有以变应变拓新局的智慧。当然,做强供应链串起产业链,建设统一物流集配中心,“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间,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、技术部门指导、乡镇配合抓面积、县里适当拿补贴”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寨村,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中种植了5亩柴胡、党参。在流转的13亩地中种植了甜高粱、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)



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)

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,年轻人赚起早食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式大棚;对旧棚改良,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。 “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。

甘肃定西市陇西县:

特色产业「药」到「贫」除

本报记者 李琛奇 中国县域经济报记者 牛新建