

# 定西有三宝

陈发明

“定西有三宝，土豆洋芋马铃薯。”这是流传在甘肃定西的一句玩笑话。

过去，这句玩笑话里透着定西人对生存环境的自嘲，更有对贫瘠土地的无奈。说来说去，“三宝”其实是一种东西。之所以称其为“宝”，是因为不起眼的小土豆，曾是定西人在物资匮乏年代的“救命薯”，也是极度干旱的农业生产条件下的“温饱薯”。

如今，定西人再说“三宝”，语气明显不同。远销海内外的定西马铃薯不仅成为声名远扬的“品牌薯”，也是当地聚起现代农业产业链的“致富薯”。

还是那片土地，种法不一样，长出来的“宝”也不一样了；还是那“三宝”，卖法不一样，卖出去的价值也不一样了；还是厚道勤劳的定西人，走的路不一样，精气神也不一样了。

时过境迁，再细看定西，真能数出来三个宝贝。

## 一粉宽天下

寻宝定西，宽粉占一席。不就是粉条吗，定西人家家家户户都会做，寻常生活中都在吃，算什么“宝”？八九年前，王强也这么想。彼时，家住定西市安定区内官营镇崖湾村的他，流转土地种了800多亩马铃薯。

“每年收获后，我都留一些马铃薯打粉，做粉条吃。”热情的王强还帮村里乡亲们打粉，做着做着，他瞧出了门道：这是门生意。

2016年，王强购置小型设备开了一个家庭作坊做粉条。“刚开始一年做十几吨，销路还行，之后就逐年扩大了。”尝到甜头的王强明白，靠小作坊不行，于是注册公司，办理了食品生产许可证，引进自动化流水线，主动给兰州的超市供货。去年，王强的宇盛食品有限公司年产量达到了1000吨。

这几年，从马铃薯产业中瞧出门道的不只是王强。从地方政府到马铃薯淀粉加工企业，都在思考同一个问题：定西作为“中国薯都”的城市名片虽然远近闻名，但是卖马铃薯只能挣个辛苦钱；只做淀粉加工，竞争日趋激烈，利润也越来越薄。

2021年10月，在考察学习了柳州螺蛳粉全产业链发展模式后，定西市将宽粉加工作为马铃薯产业延链补链强链的重要路径和工业化引领农业产业的突破口，“中国薯都”的金字招牌，需要通过一款知名产品擦亮和展示。

为啥选“宽粉”？定西宽粉以马铃薯淀粉为主要原料，经过拌和、压型、熟化、冷却、切条、漂洗、解冻和晾晒，再辅以配料、配菜等多道工序加工而成，以“薄、滑、劲、透、香、辣、爽”享誉市场，捞起来晶莹剔透，吃起来筋道光滑滑……这一长串介绍，听起来就是很好吃的样子。因为好吃，所以有市场。市场

潜力，是产业活力之源。

为啥叫“宽粉”？粉是定西的，名字却是“吃货”们起的。

多年来，定西粉条因品质口感俱佳，在火锅餐饮中成为不少人必点的单品；加之粉条形状较宽，便被餐饮行业和消费者形象地称为“定西宽粉”。2023年，“定西宽粉”成功注册地理标志证明商标，并成为区域公用品牌。

此后，不论粉条宽窄粗细，“定西宽粉”被当地人解读出更多寓意：形宽，亮出特色；意宽，体现定西人的宽阔胸怀、宽广视野，也寓意宽心；路宽，蕴含着定西马铃薯产业的宽阔前景。

事实证明，这条路越走越宽。两年多时间，“定西宽粉”生产经营主体由2021年的84家增加到120家，生产能力由6.5万吨增加到20万吨，去年销售额突破30亿元。

如果只卖粉条，尚不能凸显其“宽”，“宝”的成色也不足。一碗宽粉里，定西人下了一盘大棋。以“定西宽粉”的产业影响力和品牌知名度，赋能当地药、畜、菜等多个农业特色产业，形成“定西宽粉”牛肉、“定西宽粉”羊肉、“定西宽粉”蔬菜、“定西宽粉”中药材等系列产品，构建起品牌矩阵，带动产业融合发展。

有人算过账，马铃薯加工成淀粉增值1倍，加工成食品增值4倍。“宽粉配上料包，又能多挣1块钱。”王强的信心，来自定西宽粉的品质，“我们有优质马铃薯，能生产优质淀粉，就能做出好粉条。名气响了，相关产品都卖得好！”

于是，定西人喊出一句响亮的口号：“来定西，放宽心，吃好粉”。还有一句，“万薯生定西，一粉宽天下”。

瞧瞧，这底气！

## 好薯生于此

口号不是随便喊喊，底气也不是凭空而来。这件事儿，定西马铃薯研究所所长李进福有发言权。

在安定区香泉镇陈家山村，一排排马铃薯脱毒种薯繁育棚和附近梯田里绿油油的薯苗，被李进福视为自己的“作品”。戴顶草帽走进地里，李进福这件“作品”精心创作了30多年。

“1989年，在甘肃省农技总站工作时，我就开始从事土豆行业。”李进福回忆说，当时在定西还没有脱毒种薯，都是各县区之间异地调种，品种也少。1993年，李进福下海创业，后来又创办了定西马铃薯研究所，成为定西最早从事脱毒种薯生产的人之一。

种薯为啥要脱毒？定西种植马铃薯已有200

多年历史，传统种植都是靠留种。时间久了，病毒就会引起品种严重退化。经过脱毒，可以去除马铃薯本身所携带的病毒。脱毒种苗经过扩繁后再移栽定植培育，就会长出携带病毒的原原种；原原种在大田里长成原种，原种再次种植便产出一级种。一级种既可以当商品薯销售，也能作为种薯推广。

如此大费周章，就是为了提高马铃薯的产量和品质。2022年，李进福往伊拉克发送了25吨马铃薯原种，这批种子在当地经过培育，亩产达到了6吨多。今年2月，伊拉克客户又向李进福订购了600多吨马铃薯原种。

将定西马铃薯脱毒种薯卖到世界各地，对李进福来说已是家常便饭。“我们年原原种1亿粒，去年出口700多万粒，今年订单已有1500万粒。”在李进福看来，定西昼夜温差大，当地的自然气候条件特别适合马铃薯良种繁育。

埃及、沙特、土耳其、尼加拉瓜……一个个出口目的地，证明“万薯生定西”所言不虛。目前，定西有36家种薯生产企业，原原种年生产能力达16亿粒以上，种薯年生产能力达220万吨。这片曾以盛产土豆著称的黄土地，已成为全国最大的脱毒种薯繁育基地。

对一个优势特色产业而言，有“根”有“本”方可行稳致远、做大做强。放眼全国马铃薯产业，在地级市主产区中，定西已经实现良种繁育第一、种植面积第一、鲜薯产量第一、淀粉产量第一。多年来，定西马铃薯种植面积稳定在300万亩左右，鲜薯产量保持在500万吨左右，马铃薯淀粉产量占全国的三分之一。

这些产业“家底”，成为定西马铃薯良种繁育和精深加工的“基本盘”，也让李进福对自己的“作品”有了更长远的谋划。

“美国布尔班克马铃薯已经问世120多年，是加工专用型，至今仍在世界各地大面积种植。”10多年前，刚开始做出口的时候，李进福经常被问到，你有啥好品种？他深知品种对产业的深远影响，“我不仅要繁育，还要做新品种培育，出成果的时候快到了”。

脱毒种薯，定西又一宝！

## 苦尽甘来时

了解定西，避不开一个字：苦。

陇中苦瘠甲于天下。1982年，国家在甘肃定西、河西和宁夏西海固启动三西扶贫开发计划。自那时起，定西贫瘠的土地里不仅长出“三宝”产业，也孕育出“领导苦

抓、社会苦帮、群众苦干”的“三苦”精神。

几十年岁月变迁，定西人选择了马铃薯，马铃薯养育了定西人，也改变了定西的面貌。与“三苦”精神一脉同源，还有“敦厚、包容、自强、坚韧、奋进”的“马铃薯精神”。

定西寻宝，绕不开苦中育出的宝贵精神。

生于1986年的曹文浩还记得父辈们在洋芋地里的苦干。“把自家留的洋芋切成几块，骡子在前面翻地，我们跟在后面，走一步扔进去一个芽块。从种到收都是人工，秋天也挖不出来多少洋芋，能把自家的窖装满，就算是好收成。”小时候，在安定区鲁家沟镇太平村的几亩薄田里，曹文浩曾跟随父亲吃过这种苦。

长大后的曹文浩在外漂泊多年。几年前，他回到了鲁家沟，开始学习种地。“种法不一样了，收成也不一样，最重要的是人不用再那么受苦。”曹文浩流转土地，种了800亩马铃薯，其中200亩水地，全部铺设滴灌带，使用水肥一体化设备；剩下600亩山地里也全部覆了膜。

地里耕地、覆膜、打药、采挖都由机械完成。“以前几亩地，累死累活只够填饱肚子。现在种800亩地，还没有那么累。”最让曹文浩满意的是收入，去年遇上大旱，每亩水地平均能收6000斤马铃薯，旱地也有1000多斤，“这种天气，在以前肯定是绝收了”。

曹文浩说得轻松，其实并不简单。有了机械，种地体力活轻了，但是费脑。“什么时候追肥，滴灌带的间距，用什么类型的原原种，这些都要学。”越种越有经验，但曹文浩明显感觉“根本学不完”。

今天的定西人，不仅传承了苦干精神与坚韧品格，还多了创新劲头。同样是种土豆，从前埋头苦干、靠天吃饭，如今选良种、定标准。

近些年，定西发布了《马铃薯脱毒原原种离地苗床繁育技术规程》甘肃省地方标准《甘肃省食品安全地方标准“定西宽粉”》，还制定了85项马铃薯精淀粉、全粉、变性淀粉标准化生产操作规程。

王强研发新产品，李进福培育新品种，曹文浩使用新技术……越来越多的定西人正用自己的方式扮靓“定西三宝”。

波光粼粼的长江边，安徽马鞍山的夜幕缓缓降临。长江不夜城开启“夜游”模式，灯火中的大学城夜市人声鼎沸，走出写字楼的年轻人尽情享受夜晚的放松……光影之下，一个充满“烟火气”的马鞍山尤为迷人。

长江不夜城内，一处巨大的“千里长江画卷”立体景观引人注目。景观高约12米、长约375米，从南到北依次为长江流域11个省市主题景观区，景观每个区域的布局都分成上中下三部分：下方商铺独具地方建筑风格，或售卖土特产，或为风味美食小屋；上方设计了沿江各地的代表性元素；中间利用下方商铺的顶部平台建造了微型舞台，分时间进行各地的特色文艺演出，特色表演让人目不暇接。

以新长江文化为核心的马鞍山长江不夜城，在国内众多不夜城的竞争中拼出一席之地。诗仙李白醉酒吟诗，霸王别姬留下绝唱，敦煌飞天梦回盛唐，千字文余音绕梁……街区运用全新的沉浸式演艺模式，打造了国内唯一的千里长江画卷景观、国内唯一的长江主题花车巡游等多项国内首创新文旅体验。

尽管已是梅雨季节，马鞍山的大街小巷却仍热气腾腾。“老板，来份十三香小龙虾！”“老板再来两瓶啤酒。”……顾客的叫喊声此起彼伏，店主们忙而不乱。在灯光璀璨的当涂护城河畔，人们吹着微风，喝着啤酒，吃着烧烤，听着歌手现场演唱，好不惬意！店家笑着给刚落座的顾客介绍，“在当涂首届龙虾啤酒季，还能看到真人化身‘诗仙李白’现场对诗哩！”

城中商圈更是热闹非凡，深夜书店、网红酒吧、星空夜市、电音派对等新业态深受年轻人喜爱，夜购、夜食、夜谈、夜学、夜娱形成了新的“一站式”消费场景。金鹰购物中心太白食集集聚了100多家特色美食，“傻老六”港式铁板炒饭店主罗会双手中的铲子上下翻飞，不一会儿，一份色香味俱全的扬州炒饭出锅，“我家主打美味实惠，每天能卖上百份”。

星悦广场有一条“穿越时空”的“老街小巷”。收音机、黑白电视机、大剧、洗澡堂、修车铺……整条街上充满浓浓的怀旧风。“市井气息浓郁，每个物件都能勾起回忆。”慕名而来的食客一边撸串一边感慨。

“我考察过了，这里生意就是好！”商家胡业磊特地将鲜烫牛肉汤店从淮南开到了马鞍山，每天十个小时“超长续航”营业时间仍满足不了周边市民对美食的热爱。

上网一搜，“特种兵一日游马鞍山”“周末反向旅游”等短视频呈现了这活色生香的一幕幕：逛长江不夜城，去鸭街撸串，玩创客+文创园密室逃脱，去金鹰万达商圈购物……“文旅+”正成为越来越多游客对马鞍山“夜生活”的共同记忆。

梁睿



图① 马铃薯开的花。(资料图片)  
图②、图③ 马铃薯原原种。(资料图片)

## 生活中的经济学

# 信号的价值

马春阳

随着全国各地高考分数陆续出炉，考生们也开始着手填报志愿，争取考上一所心仪的院校。如果分数允许的情况下，大部分人都希望学校与专业排名靠前一些。申请国外留学时也一样，总会反复衡量学校与专业情况。

好学校除了提供较好的学术资源与教学质量外，也给学生带来了就业市场上更有利的“标签”——对多数雇主来说，知名院校毕业意味着更高的综合素质和潜力。这背后的逻辑，可以用经济学中的信号理论来解释。

由于缺乏对个体的深入了解，雇主与求职者之间存在着信息不对称，企业只能通过各种“标签”来找到自己理想的人。好学校的“标签”就像是求职者给雇主发射了一个信号：我足够优秀。

同理，留学时看重学校排名也可以用信号理论来解释。由于地域文化、教育体系等

的差别，国内雇主更难对国外学校具体专业排名有深入了解。此时，名校光环是一个强烈信号，毕业生以此在就业市场上获得优势。

信号理论是由2001年诺贝尔经济学奖获得者迈克尔·斯宾塞于1973年首先提出的。它解释了在信息不对称的情况下，个体或组织如何通过发送信号来传递信息，从而影响他人的决策。

其核心逻辑是：当一方没有办法知道另一方真实价值时，具有信息优势的一方通过发射一个信号，告诉信息劣势的另一方自己真实的价值。

日常生活中，信号无处不在，一定程度上缓解了信息不对称的问题。比如，在电商平台，买家拥有更多商品信息的卖家为促成交易，会设置一些条款来赢得买家的信任，比如承诺7天无理由退货、赠送运费险等，以此传递自家产品质量过关、服务过硬的信号。

假如一个人发射信号的成本比其他人

更低，那他的信号会更加可信。还是以电商为例，质量有保证的卖家遭遇的退货会更多，发射“7天无理由退货”这一信号的成本相对就低很多，而质量不过关的卖家很可能遭遇大量退货。

类似的信号也发生在资本市场中。上市公司是信息优势方，没有人比它自己更清楚自身现阶段的处境和未来的发展潜力。对于一家优秀上市公司来说，如何解决信息不对称，让外部投资者知道自己公司的好？

信息披露就是常见的信号。当一家公司在公告中提及派息和回购等信息，就在向外界传递积极信号：派息说明公司在过去一段时间内的经营状况良好，目前公司账上有着足够的资金支撑公司运营发展，现金流较为充裕；回购则是向外部投资者传递出股价被低估的信号，显示出公司对未来继续发展的信心。

你也许会问，上市公司会不会通过虚假

披露来向市场传递积极信号呢？的确会有这样的公司，但它们发射信号的成本非常之大，这样的违法行为最终会让它们遭受监管部门的严厉惩罚，并失去投资者的信任。

当然，信号理论也有其局限性。例如在某一产品发展初期，消费者对市场熟悉程度较低，价格和质量仍是消费时的主要考虑因素；随着产品的成熟，消费者对产品质量了解更深入，此时的选择更多是基于自己的偏好和需求。

在纷繁复杂的日常生活里，我们被各种信号所包围，它们或显性或隐性地影响着我们的选择和行为。学会分析和判断这些信号背后的真实意图和潜在价值，可以避免盲目跟随、减少冲动决策，从而作出更为理性和合适的选择。