

烟台格

到烟台,是去探寻经济发展之道的。2023年,烟台经济总量超过万亿元,成为北方第一个总量过万亿元的地级市。这两年,这座地处胶东半岛、三面环海的城市,继续保持高于全国平均水平的经济增速,发展可圈可点。

行走烟台城乡,感受这片土地蓬勃的力量,看到了创新的动力、体制活力、转型升级的努力。烟台是我们久久难忘、回味无穷的故事,不像经济数据那样准确地标注发展成果,却从另一个角度诠释这方热土如何迈上万亿元台阶、怎样保持平稳前行。

坚守

制造业是烟台厚实的家底与鲜明的底色。在现代化的工厂参观,不经意间发现了烟台制造业发展感人**魏永刚**一面。

南山集团是一家现代企业集团,其铝材应用到多家航空公司的飞机上。在公司展厅里,一张不大的“老照片”并不显眼,却引得我们驻足:

三间破旧瓦房,窗户用几根木头支起。围墙的大多是破碎的砖块,整块砖都不多见。这是1978年拍摄的黄县东江乡前宋家村(今龙口市东江街道南山村)第三小队创办的豆腐坊。今天的南山集团就是从这几间小房子里走出来的。

这样的场景,在我们烟台的行程中一次次出现。东方电子集团的编年史从1958年写起,立志“让世界因玲珑而更加美好”的玲珑轮胎股份有限公司,创业历程以1975年的招远县轮胎制修厂为起点。

且不说那些黑白景色与今天现代化厂房的反差,单单时间的长度就足以令人惊叹。我们没有机会仔细梳理这些企业三四十年的发展故事,但可以肯定的是,每一家企业的故事都是对烟台发展的动人注解。

一家企业能穿过三四十风雨的岁月漫长,固然有许多力量,但最不能或缺的该是坚守。我们遇到几位在企业工作年头较长的负责人,他们时常说一句话:“我们是在这里成长起来的。”这简短的话语中包含着一份独特的情感,也透出一份自觉的责任。他们坚守在这片土地上,坚守着制造业,坚守在工厂里,还将坚守在转型升级中。

发展不是从天而降的突变,常常是岁月磨砺的渐成。一个地区的发展需要新生力量,但更离不开这些数十年坚守的企业。烟台的“老企业”正是光阴沉淀下来的财富。

一个地方能让企业坚守几十年,已经证明这块土壤的“肥力”。一群企业在这里坚守,成就了这里的发展;一方水土养育企业,也让企业**坚守成**

地方的“底气”。

要说烟台的性格,“坚守”该算得上一个关键词。

谦和

烟台沿海,烟台人的行为举止像微微吹过的海风,轻声细语、满面笑容,给我们留下谦逊的印象。走访多家企业,了解他们的发展,我们对这份谦逊又多了一层认识。

春雪集团是莱阳县一家食品加工企业。1990年,郑维新带着一群莱阳农学院毕业的大学生开始在一家饲料厂基础上创业,30多年发展成春雪集团。企业收入连年增长,提出到2030年底实现销售收入破百亿元的目标。

“诚信、谦和、敬业、创新”是老郑30多年前就拟定的“春雪精神”。70多岁的郑维新逐一解释这4个词,像是回顾历史,又好像在对未来宣誓。

他说,企业初创时期食品质量问题严重,市场混乱,假冒伪劣产品多。所以,把诚信放在第一位,坚守诚信,企业才能生存发展。

春雪集团从1993年开始出口,目前的客户以合作10年以上为主,还有不少是30年、20年以上的。30多年来,企业没有一笔呆账,没有打过一场官司。郑维新自豪地说,这就是企业精神里“诚信”二字的体现。

敬业,春雪的解释是勇于担责、恪尽职守,精益求精、砥砺前行;创新,则是应时而变、主动创新。

唯独“谦和”二字,让我们感到新奇。企业对这两个字的解释是谦逊平和,倡导“兢兢业业做事、老老实实做人”。为什么要把这个词用在企业精神里?郑维新给出一个朴素的解析。

他说,春雪刚刚成立时,困难很多,必须以谦逊平和的态度来对待客户、对待合作伙伴,这样,才能赢得发展机会。所以,他在企业精神里坚持提出“谦和”。

今非昔比,春雪无论在当地,还是在食品行业,都已经有一定分量。我们问老郑:企业精神是不是排序可以变化一下,比如“谦和”不放第二位?

“排序没有变化,也不能变。”老郑说,和当前形势相比,百年未有之大变局加速演进,我们更需要谦和的态度。更重要的是,春雪有着更远的目标。和目标相比,也没有理由把“谦和”向后放。

滴滴鲁花,香飘万家。参观鲁花集团,我们看到鲁花创始人孙孟全画出的两个有趣的“正三角形”。他有一番解释:单纯讲自己时,要定位在正三角形最高点,自信并充满激情;面对别人时,要把自己定位在倒三角形的最低点,虚怀若谷、尊重他人。

一个人只把自己定位在三角形最高点,就容易骄傲自大;如果只把

自己定位在倒三角最低点,又可能不思进取、萎靡不振。

这是一个企业家对自我的认识,也让我们联想到,为什么一个鲁花能够心怀万家!

烟台人把生活日常中贯穿的谦和,刻写进了企业经营之中。无论走出多远,不管企业做到多大,他们因为想着远处,心系万家,所以,总保持着这份谦和。

韧性

任何地方的发展都离不开创新。烟台经济总量能过万亿元,当然也有很多创新故事。烟台人创新的动人之处在于韧性。这“韧”随处可见。

玲珑轮胎10多年前就探索用植物代替天然橡胶,在多地试种蒲公英,尽管还没有收到实效,但他们仍然在坚持。他们认为,创新不是一觉醒来的突破,而是坚韧顽强的努力。

田野上的韧性,更能让我们直观感受到那份力量。长岛在蓬莱对面,坐船才能到达。孙家村就在岛上,170多户人家,有罗、肖、范、陈等几姓家族聚居。今年60岁的孙成伟自2001年起就一直担任村党支部书记。他带着村里人走过几十年坎坷,每遇“绝处”能逢生,他说,靠的就是韧性。

渔业是长岛的传统。20世纪80年代,村里人纷纷养殖扇贝,收入大幅增加,然而到1997年扇贝出现大面积死亡。这个产业到21世纪基本没有了,村里又回到传统渔业。孙成伟就是在这时候挑起全村发展的担子。

2001年,他和村里人找到海参育苗的新路子。当年,村里有7户人家育苗,2002年就增加到26户,2003年又增加到52户,几年后增至110多户。与数量大幅增加相伴而生的是价格大幅下降。2014年,海参苗价格从早年的每斤130元下降到了30元。

越不值钱,农民越想通过产量扩张增加收入。育苗扩张太快,密度过大,品质下降,价格下跌,这个产业陷入恶性循环。

育苗带来的另一个结果是,海洋岸边被家家户户分割占领,且冬季为取暖,全村要消耗一万吨煤,污染严重。好不容易找到的育苗产业,短短几年又到“绝处”。

孙家村必须转产,转产干什么?孙成伟和村里人只能望着大海动脑筋,都想发展海上旅游。孙家村远离码头和城镇,发展旅游不占优势。孙成伟却看到了另一面:科研。村里参与创建省级海钓园和海洋牧场,请科研人员在离岸一海里的地方开展以恢复海藻类生物为主的科研活动。

把人引过来,孙家村零星有了民宿。他们乘势而上,打造渔家风情园,后来又改造村庄,腾退出20多亩空地,升级为民宿园。

科研与旅游相互促进,我们看到的是一个干净美丽、生机勃勃的孙家村。

“遇到困难不能怕,要找到新思路,有走出去的韧性。”孙成伟说,有了韧性才能克服困难。

孙家村的变化当然不能概括烟台的发展,但是,我们从这个小村也看到了烟台人的特点,那就是靠着韧性来突破困境。要走过海的辽阔,要克服海浪波涛,没有韧性恐怕不可想象。

不歇

大海总给人们许多美好的想象,但只有在海边生活的人才能体会到出海的艰辛。

到访长岛次日,黎明前我们就赶到海边等待日出。想不到天虽不亮,却“更有早行人”。很多船停泊在岸边,出海的人已经在做各种准备。在岸边,我们遇到几位陆续赶来干活的妇女。她们到海边“夹苗”,把生蚝苗附着在扇贝壳上,再把扇贝壳夹到编织绳上,然后放回近海处。两位妇女麻利地夹苗填附,满一条绳子才给7角钱,她们还是得认真仔细。即使和我们谈话,也不耽误手里的活儿。

出海培养了人们独特的习惯和胆识。一位船工讲起生活经验,驾船出海最重要的是敢于迎风破浪。如果在风浪中犹豫不决、躲躲闪闪,船就可能被风浪打翻。驾船需要的是胆量,居家离不开的是勤劳。

在长岛的茨沟村,我们走进村口一户人家。接待我们的是一位85岁的老太太,叫孙成凤。她身板硬朗,不仅看上去不像80多岁的老人,而且每天洗刷扫地料理家务,还给五口人准备一日三餐。说起生活,她脱口而出:要不停歇地劳动,就不会觉得老。

这份劳动感悟也让我们感慨。当然,很难把老人的不歇劳动和烟台经济总量过万亿元直接联系起来,但必须肯定,这份从生活中培养起来的劳动精神,已经融入人们的性格。普通人这份不歇劳动的精神,不正是推动经济发展、社会进步的力量吗?

上图 “中铁渤海1号”轮渡驶入山东港口烟台港。
孙文潭摄(申经视觉)

下图 养殖工人驾驶船只在长岛海域养殖区内生产作业。
新华社记者 朱 峰摄

12月7日,大雪节气,哈尔滨松花江畔银装素裹、寒气凝华。“日高天晴,江寒风冽,经破冰取样,测得冰厚为一尺二寸,可为我用,适宜采冰!”随着“探冰人”的宣读,第六届哈尔滨采冰节拉开帷幕。

“风吹那大雪天呐,采呀嘛采头冰啊……”《采冰号子》响起,百名采冰人身着传统冬装跳起采冰舞,在辽阔的冰封江面上踏出铿锵节奏。震天鼓声与迎风翻飞的旗帜交织,冰镐齐齐落下,凿开了冬日松花江上的第一道裂痕。

每年的采冰节都会在大雪节气这天举行。“采冰要找水流稳定、水质清澈的江段,采出的冰密度均匀、质感通透,长1.6米、宽0.8米、厚度30厘米以上,我们叫‘豆腐块’。”哈尔滨冰雪大世界市场营销部副部长孙泽昱说。

11时16分,头冰出水。象征吉祥的红绸花经市民接力传递,系在了头冰上,寓意美好祈愿的薪火相传。

采冰节虽然才举办了六届,但采冰文化源远流长。早在战国时期,采冰便已存在于北方先民的生产与生活之中,用于测定第二年的收成。“采出冰后看气泡,如果气泡大,明年大颗粒农作物如玉米、豆类就会丰收,如果气泡小,谷子、黍子、芝麻这一类的作物就会丰收。”黑龙江省中华文化促进会副主席、哈尔滨市作家协会主席唐顺说,这种源于农耕生活的民间经验传承下来,寄托了人们对美好生活的愿景。

与往年不同,今年的采冰节还增加了现场互动区,增强了游客的参与感。领取幸运冰块和福袋,在冰雪市集里选购非遗好物,再与冻梨雪雕和大雪人合个影,互动区内格外热闹。

正午时分,人们被浓浓的味道吸引,几十口大锅热气腾腾,饺子、鱼头汤和江鱼香气扑鼻。作为哈尔滨地标美食代表,今年的采冰节上“三花五罗十八子”等特色寒地鱼全部聚集,游客在现场就能免费品尝。“一边是嘴里呼着白气,一边是品尝美味的江鱼,鱼好吃,采冰节有特色!”湖南游客李逸不停地称赞。

采冰节的热闹仍在继续。当天下午,一辆辆满载冰块的卡车便驶离江面——2025至2026雪季的新冰正式投入使用。未来一个月的时间里,每天都会有近千名采冰人奋战在江面,凌晨4点开工,伴着月色收工。这些冰块将被送往哈尔滨的大街小巷,用于打造流光溢彩的冰雪大世界、美轮美奂的兆麟公园冰灯,或是中央大街上的各式冰雕,点缀着哈尔滨美丽的冬季。

重庆市秀山县农村致富带头人陈天培:

羊脚“踢”出新天地

我叫陈天培,是重庆市秀山土家族苗族自治县人。秀山地处武陵山区腹地,连接湘黔,“一脚踏三省”。偏远,一度是我们挣脱不掉的标签,但大山深处也能大有可为——在这片土地上,我用一只小小的羊脚,“踢”出了一条通往富裕的路。

我的童年,浸透着贫苦的滋味。家里穷,学费常常要用鸭蛋去抵。15岁那年,我辍学前往福建打工,在闽北的林场、矿上拼了5年力气,也没能攒下多少积蓄。回来时,母亲见到我又黑又瘦的样子,抱着我眼泪止不住地流。那一刻,我暗下决心:一定要在家乡,闯出个名堂来!

回乡后,我尝试过做棚户、跑货车,但日子过得总不太如意。最艰难的时候,我想起了爷爷传下来的手艺——做羊脚。小时候,爷爷把别人弃之不用的羊蹄捡回来红烧,做成让我们垂涎欲滴的佳肴。全家围坐在煨炉边大快朵颐,是我儿时最幸福的回忆。我的

路,或许就藏在这世代相传的烟火气里。

2002年,我和妻子用全部家当开了一家70平方米的小店,专做羊脚。创业维艰,头半年门庭冷落。为了改进口味,我们和每一位客人交流,调整配方;坚持不用回锅油、回锅料,守住品质底线。第二年,单日营业额从最初的400元增加到2000元。我看到了希望,也坚定了做下去的决心。

如今,羊脚烹饪技艺被列入“秀山县非物质文化遗产”名录。对我而言,它不再是简单的谋生手段,而是一块沉甸甸的金字招牌,一份必须扛起的传承责任。

生意红火后,我想着把羊脚做成产业。2016年,我创办了公司,将传统手艺与现代食品加工结合,开发出麻辣羊肚、芥末羊肉等20多道新品。2019年,我们羊肉馆的面积扩大到1000平方米,高峰期日营业额超6万元,这在过去是完全不敢想象的。

我的根在这片山野。秀山地处武陵山

区,水草丰美,家家有养黑山羊的传统。为了带动乡亲们和我一起干,2020年我在溶溪镇石板村建起了一个占地200多亩的黑山羊养殖基地。通过“公司+基地+农户”的利益联结机制,为农户提供种羊、进行技术指导,最后保底收购,让乡亲们和我一起稳稳致富。

如今,全县有100多户村民跟我一起养羊。按一户人家养30只羊来算,一年能增收3万多元。看着大家的生活越来越好,我打心眼儿高兴:一个人富不算富,大家富才是真的富。2024年,我被评为秀山县“农村致富带头人”。这只羊脚,“踢”出了一片新天地,也让我明白脱贫致富不是等来的,而是靠自己的双手拼搏出来的。

时代奔涌向前,守着老法子打不开新市场。从2018年试水电商,到今年组建专业团队、上阵做IP,今年我们线上营收已近千万元。我们不仅卖自家的羊制品,更把乡

们的笋干、酸辣椒、山银花等山货一并送出大山,帮助农户增加一份收入。

回顾20多年的创业路,我靠着传承的手艺起家,通过带动乡亲共同发展获得更大空间,如今又借助电商走向更远市场。我相信,只要找准路子、踏实肯干,在这片充满希望的乡土上,每个人都能闯出自己的一片天。

这只小小的羊脚,承载的不仅是非遗的味道,更承载着山的厚实、人的勤恳,是我们秀山人脚踏实地、奋斗不息的缩影。未来,我想搭建标准的供应链,把品牌做大,让山里的产业筋骨更强,让更多乡亲们的日子像“一脚踏三省”的这片土地,连接四方,生机勃勃。

(杨羊叶采访整理)

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果