

网上卖土货 农家寻乡愁

——陕西省平利县乡村振兴见闻

熊荣军 本报记者 肖力伟

近日,陕西省平利县正阳镇农民余军的阳荷姜上了“乡村胡子哥”的抖音号,日销3000单,让远在化龙山深处鲜美的阳荷姜摆上城市餐桌;长安镇的余新强和他的淘宝店,主营产品绞股蓝参加淘宝抢购时日销售额超10万元,让平利“土货”成为网红“爆款”;长安镇双杨村链接市场、建成云端农场,通过“赏农村景、干农事活、感农屋情、吃庖汤宴”唤醒当代乡愁记忆,让休闲农业点燃双杨“最美乡愁”……行走在平利县的广袤乡村,随处可见景美民富的乡愁画卷。

手机成为“新农具”

余军的阳荷姜借助抖音平台推广日销3000单,这在平利不是个例。一批本地特色农产品纷纷以“腊肉王子”“绞股蓝妹妹”“新农人王秀梅”等形象成为平利微店、手机淘宝、直播带货等电商的“代言”,有的还成了“网红”。

“只要有智能手机开个网店,再偏远村庄的农产品也不愁卖了,原本自家吃不完的萝卜、山珍都可以在网上卖钱。”拥有5000名粉丝的“腊肉王子”店

主高凡说,他主营平利腊肉,兼营酸萝卜等乡土风味菜品,年销售额过百万元。为保证货源充足,他在兴隆等镇设立腊肉、蜂蜜、酸辣子等特产代购点,联络千家万户。通畅的销路,让高凡能够与农户深度合作,开发乡土风味食品。合作也让这些寻常农产品的制作有了标准和规范。

2020年6月18日,余新强淘宝店的“镇店之宝”——平利绞股蓝参加“淘抢购”活动,当天成交量近3000件,销售额突破15万元。经营几十年绞股蓝生意的他从未见过这样火爆的“抢购”场面。余新强从1989年开始种植绞股蓝,从种植大户发展到如今的兴强富硒茶业电商公司,成为平利县电商龙头企业。他经营的淘宝店经常参加“淘抢购”“聚划算”活动,把平利绞股蓝销售到全国各地。目前,他的公司拥有5家天猫旗舰店、3家京东店和22家淘宝代销网店,已辐射带动400多户农户发展绞股蓝2000多亩,为农户找到一条稳定增收的路子。

手机成“新农具”,农民成“新店家”。通过电商,平利让小生产对接大市场,让小产业聚成大产业。近年来,平利的富硒杂粮天仙米、富硒坚果核桃仁、富

硒野菜大蒜等富硒、绿色农产品在网上的销量也实现稳定增长。

庖汤宴寻“家乡味道”

双杨村庖汤宴走红于2018年,如今已成为平利乡愁的“代言”。

“我小时候玩这个很拿手,很多同龄人都不是对手。”从外地回来的刘方研,站在院子看着自己儿子滚铁环时略显生硬却很执着的表情,感慨地对爱人说。不远处,同样从外地回来的余先生正和他的儿子体验烧苞谷。他对妻子感慨地说:“打陀螺、跳皮筋、跳方格、滚铁环,这些都是我小时候的记忆。对于从农家走出去的我来说,这不仅有‘家’的味道,更是‘根’的所在。”

2018年7月21日,平利县农家庖汤宴首次开幕,来自县内外60余名游客,感受农村鲜活的庆丰文化,品尝农村风味庖汤宴席菜品。庖汤宴立足农家菜,“百家席”特色,每家都有一家别致的口味,将每道菜做成浓浓的“家乡味道”。

如今,平利庖汤宴辐射到城关镇叶金沟等村,成为平利群众增收致富的好产业。“100多公斤的猪做庖汤宴的收入比平常多赚1000多元。”双杨村村民李众金说。

云端农场化“危”为“机”

一场突如其来的新冠肺炎疫情,改变了2020年的春天。双杨村却化“危”为“机”,在战“疫”保春耕中走出了一条与众不同道路。

2020年3月22日,平利双杨云端农场云直播正式上线。通过云直播,可随时在手机或线下体验店大屏幕上观看菜园原貌以及蔬菜长势,市民足不出户就可以买到新鲜的放心蔬菜。双杨云端农场海拔818米,群山环抱,云锁雾绕。8户经验丰富的农民抢抓农时,一起挖水塘、平梯田、铺地膜、种菜苗,很快20亩蔬菜焕发出勃勃生机。

2020年5月5日,双杨云端农场时令蔬菜直营店开业。当天,小店生意火爆,许多时令蔬菜上架就被抢购一空。同时,通过线上线下同步售卖、同城配送,云端农场直营店的供货基地由最初的8户逐步扩展到全村,让更多的农户在家门口挣到了钱。

如今,云端农场不仅是蔬菜基地,也是人们休闲胜地。赏农村景、干农事活、感农屋情、吃庖汤宴,人们在这里尽享山野之乐。双杨人正在把美景变成“钱景”。

奔跑的“山羊”

(上接第一版)

环境好了,绿水青山怎样才能变成金山银山?第二任和第三任驻村第一书记田雪勇、王金旗看到了古寨具有发展乡村旅游的潜力,想方设法把山羊村推介出去。

一时间,山回路远、通村公路太窄,成了发展乡村旅游的最大制约。

田雪勇第一次来村里的时候,车子七弯八拐,盘山很久才到了山羊村。田雪勇分析:“辩证地看,恰恰是因为相对封闭,古村落得以完整保存了下来,这也是村子今后发展的巨大潜力。”

“后来,来山羊村看红叶和古寨的人越来越多。2017年的时候,由于道路不够宽,游客的车堵了十几公里。”田雪勇回忆,“农村要发展,道路必须先行,不能让这样好的机会白白溜走了嘛,我们决定把通村公路加宽,再配套修上停车场。”

2019年,王金旗被派驻到山羊村,当时通村公路还在扩宽施工,王金旗花了一个月的时间,蹚过泥泞的山路,把散居在几个山头的全村69户建档立卡贫困户走访了一遍。

王金旗感到,只把主干道打通还不够,要想让致富路惠及每一户贫困百姓,还要打通“最后一公里”的通组公路。

驻村工作队和村“两委”多方争取,把原本4米宽的土路,拓宽为6米宽的水泥路。2020年底,村组之间的路也基本完成铺设,“毛细血管”也畅通了起来。

被崇山峻岭所阻隔的山羊村,开始“奔跑”。

奋起直追,因地制宜精选产业

产业兴则乡村兴。山羊村海拔上千米,山地特色明显、小气候多样,在这样的自然条件下,选择产业要慎之又慎,只有选对了产业,村民的脱贫路才能越走越开阔。

村民陈永波介绍,因为山羊村的土地大多是油沙地,产出的大米不仅颗粒饱满,而且油脂含量高、口感好、营养丰富。民国时期,山羊村的大米就非常有名,每次一上市就被抢购一空。

发展传统水稻产业,如何才能把山好水好的优势发挥到最大?在扶贫工作队的带领下,山羊村选择了一条“稻渔共养”的生态种养之路。

“咱们的大米向来不愁销,如今,稻田里养出来的生态鱼,外头的餐馆都抢着

要!”陈永波高兴地说,“咱们农民学会了‘一水两用、一田双收’的新模式,一亩下来能增收5000元呢!”

村里产业基础好了,不少原本在外打工的村民也回乡创业了。

“现在回村政策好,帮扶干部帮我解决了产业补贴和贷款的问题,我养了4万尾冷水鱼、100多只山羊。”今年47岁的冉东贵就是一位返乡创业的村民。过去,他家因学致贫,3个孩子上学支出很大。如今,他每天都早早起床,围着羊圈和4亩鱼塘转,“村里帮我申请到了养殖产业扶贫资金,还争取到了5万元贷款。”

眼下,虽然冉东贵养的山羊还没有出栏,但他预计,鲜鱼再加上山羊的产值能达到100万元。

像冉东贵一样,靠着发展产业走上致富路的山羊村村民不在少数。

“王书记,来喝口茶,进家里坐!”村民王章进一看到王金旗,就热情邀请他进新装修的家里,忙不迭地倒茶。

“我现在养了50群蜂,咱这里山水好,酿出的蜂蜜根本不愁卖,今年卖蜂蜜应该能挣两万元。”王章进高兴地说,如今,他还养了500只鸡。

单丝不成线,独木不成林。在扶贫工作队的带领下,山羊村村民都有了增收致富的门路,养牛的、养蜂的、养羊的……如今村里有1000亩稻渔养殖基地,500亩脆红桃基地、1000亩黄茶基地、1000亩猕猴桃基地。

不仅如此,2018年,山羊村组建了村集体企业滋国农业发展股份有限公司,流转村民承包地、林地,开始发展村集体经济,村民土地出租每年有租金,下地务工还有劳务收入,产品销售后还有股金分红。

抱团发展的村民,干劲越来越足了。

走向振兴,乡村游成了“金饭碗”

“前几年,我们只知道漫山遍野的红叶很好看,根本没有想到,这片山林还能吸引游客过来,更没想过咱农民还能搞旅游。”村民陈勇告诉记者,随着村里基础设施越来越完善,特色产业打下了基础,村子的名气也越来越大,这两年村里旅游的游客明显变多了。

红叶,是扮靓山羊村的一张“金名片”。

“每年11月的时候,山上的红叶已经漫山遍野,田里的高笋还是绿油油的,再加上村里的‘稻渔养殖’已初具规模,秋天水

稻成熟时,梯田里金灿灿一片。”说起山羊村的美景,王金旗十分自豪,“赏红叶的游客从山上向下望去,红叶与多彩的梯田相互映衬,美极了!”

山羊村是板溪红叶最为集中的地方,2020年秋天,到山羊村赏红叶的单日最高逾万人。同样是这片山水,在几年以前,火红的美景并没能给村民带来火红的日子。“要把美丽景色变成美丽经济,就要把配套设施和服务搞好,把游客吸引过来,让他们留下来。”王金旗介绍山羊村发展旅游业的总体思路。

沿着这个思路,山羊村依据山形水势,在山上修起了蜿蜒几公里的“赏红叶步道”,在山下的稻田旁也修起了观光步道,游客至此,徜徉在山水田园之间,不知不觉就沿着曲径来到了山羊村深处。

游客进来了,不仅能赏红叶,还能逛古寨。村里的古寨保存良好,处处能看到晚清风格的建筑。

驻村工作队敏锐地认识到,诉说着历史的古寨,是非常珍稀的旅游资源,一定要保护好、利用好。于是,驻村工作队带领村民,先后对山羊村一组、二组实施风貌改造、民居保护和庭院整治建设,曾经荒废的民宅,被打造成了古香古色的庭院;曾经的破旧房屋,被改造成古朴的民宿。

冬日暖阳下,踩着上百年的青石板路,感受着晚清风格的吊脚楼和四合院,听泉水潺潺,看梯田层叠,观古树林立,感淳朴民风……游客置身于此,仿佛开启了一段穿越时空的静心之旅。

慕名而来的游客多了,村民开的农家乐也火了。走进村民冉秀芝家,香喷喷的腊肉、香肠沿着房檐整齐地垂下来,惹人垂涎。过去一年,她家的农家乐生意一直很红火,年初准备的四五百斤腊肉香肠,全都变成了游客餐桌上的美味。

山羊村利用自然、人文优势,立志将全村打造成乡村旅游的“领头羊”,成立了乡村旅游专业合作社,探索农村“三变”改革,试行“村企联合、户企联营”新模式搞民宿接待。如今,古寨里有十几家农家乐,赶上旅游旺季的时候,村民为了做好游客接待,得全家齐上阵,忙得不亦乐乎。

“春看花、夏避暑、秋观叶、冬赏雪。”在王金旗眼里,山羊村四季都是风景,四时都充满了人气。

智能生鲜自助柜让社区购物更便捷

▼1月24日,智能生鲜自助柜配送人员在补货。近日,河北省石家庄市桥西区西里街道尚品社区在尚品佳苑小区设置24小时营业的智能生鲜自助柜,方便居民选购蔬菜、水果等食品。

新华社发



就地过年,外卖小哥“不打烊”

(上接第一版)据了解,留京骑手每天补贴在150元以上,还有其他签到奖、积分奖等多项激励措施。

“就地过年,留京留岗,我必须支持,毕竟是疫情防控的需要,也是对家人负责,留下来还能多挣工资。”诚鹏说,妻子在东城区做导购,哥哥也在西城送外卖,还是个跑单王。“我们都不回去,也能一起吃顿年夜饭,我老家在河北邯郸,春节过后疫情缓解了再回去。”说这话时,诚鹏妻子来了视频电话,他们相互关心几句就挂了。不一会儿,他们的手机接连响起“新单”提醒,小哥们开始下楼取餐送单了。

他们每天平均能配送四五十单,收入比在农村老家高。“希望早日战胜疫情,一切恢复正常,那样收入还能高出一大截呢。”黄勇

国企改革三年行动

□□

本报记者 杨梦帆

2020年1月,中化集团和中国化工集团将旗下农业板块主要资产进行整合,组建先正达集团。同年6月19日,先正达集团中国正式成立,其业务范围包含种子、植保、作物营养以及MAP现代农业服务平台、数字农业,致力于成为推动中国农业科技进步和现代化转型升级的重要力量。这是中化集团坚持“科学至上”,推进企业创新的一个缩影。

《国企改革三年行动方案(2020—2022年)》下发后,中化集团积极推进深化改革工作。在改革过程中,中化集团坚持“科学至上”理念,推进产业布局优化与结构调整,聚焦核心主业转型升级,加快整合形成一批自主创新能力强,具备全球竞争力、影响力的业务,大力培育发展战略性新兴产业,逐步减持退出非优势业务,促进企业高质量发展,打造创新驱动的世界一流综合性化工企业。

在农业领域,中化集团洞察到新型农业经营主体兴起和市场消费升级两大趋势,于2017年初提出MAP现代农业服务平台模式。该模式以订单农业和生产托管为主要手段,运用农业科技,帮助新型农业经营主体和全产业链“种出好品质、卖出好价钱、集好大数据”,推动农业高质量发展。MAP为农业生产全过程提供种植方案筛选和技术示范、品种规划、土壤修护和测土配肥、定制植保、耕种管收农机作业、智慧农业服务、农民培训、检验检测、农产品收储销售、全程品控溯源及品牌打造、金融保险等综合服务。这一模式已不只是给农民提供简单的传统物资服务,而是结合先正达集团中国的产业和科技支撑,综合利用新技术、新管理模式、新市场模式,通过“做给农民看、带着农民干”,促进小农户和现代农业发展有机衔接。经过3年发展,MAP已在全国28个省区493个县建设运营339个MAP技术服务中心和900个MAP农场,服务1162万亩耕地,实现粮食增产4.8亿斤,农产品优质化率提升2.06倍,联农带农3万余户,平均亩农增收超过15%。MAP智慧农业系统已为全国9668万亩耕地和64万农户免费提供线上服务。

在吉林省梨树县,MAP万发技术服务中心为国家级示范社——梨树县卢伟农机农民专业合作社定制“农业机械”“粮食安心仓”“智慧农业”“玉米种植全程技术方案”和“农业金融”5项服务方案,解决了合作社农机具、增产不增收、资金链紧张、巡田效率低、田间管理不到位等问题。从事大米加工贸易30余年的赵建文于2005年成立了宁夏广银米业有限公司,2017年投资800多万元在宁夏贺兰县常信乡四十里店村创建了“稻渔空间”。在自治区农业农村厅招商引资时,他选择了MAP作为长期合作伙伴。在MAP贺兰技术服务中心帮助下,“稻渔空间”逐渐发展成集循环农业、创意农业、农事体验于一体的田园综合体,广银米业也同时成功塑造了生态、高端的大米品牌形象。

《中化集团深化改革三年行动实施方案(2020—2022年)》中提出,要将科技投入强度指标纳入事业部年度绩效考核,加大创新主体研发投入支持和鼓励力度。目前,中化集团和中国化工正在积极推进战略性重组,重组后,新集团2022年研发投入强度将达到3%,下属重点科技型企业力争达到5%。巩固提升集团公司的自主创新能力,加强内部的研产销协同创新,推动建设和完善一批高水平的产学研协同创新平台。鼓励投资、并购具备核心关键技术的科技型企业,补强短板弱项,不断提升自主创新能力。

中化集团相关负责人介绍,通过实施深化改革三年行动与推进“两化”重组统筹谋划,中化集团旨在推动各项改革措施更加成熟、定型,有效促进企业的科技创新和转型升级,实现高质量发展,加快推动中化集团发展成为科学技术驱动的世界一流综合性化工企业。

中化集团相关负责人介绍,通过实施深化改革三年行动与推进“两化”重组统筹谋划,中化集团旨在推动各项改革措施更加成熟、定型,有效促进企业的科技创新和转型升级,实现高质量发展,加快推动中化集团发展成为科学技术驱动的世界一流综合性化工企业。

冯董董

2020年9月28日,以“敬天·爱人·传承”为主题的2020汾酒封藏大典在山西省汾阳市杏花村汾酒体育场馆拉开帷幕。

作为祭祀酿酒先祖的仪式活动,汾酒将农耕文明时期的民间传统祭祀文化提炼并规范,创新定义为汾酒文化范式。大典之上,在庄严的鼓乐声中,主祭李秋喜、副祭谭忠豹带领陪祭人员缓缓上前。恭迎图腾、盥洗清洁、敬香献馨、奉粮敬酒等一系列仪式,均严格按照传统礼制进行。

2020年的汾酒封藏大典除了以传统文化为支撑,还赋予更多的文化内涵,其中汾酒年轻员工自创

用文化打开汾酒

自编自导自演的诗朗诵《复兴汾酒 大爱无疆》,不仅为大家带来一场正能量的演出,祈福中华,还让来宾无不为2020年的汾酒速度、汾酒精神、汾酒力量、汾酒担当点赞。

汾酒封藏大典始于2016年,通过对品质、文化、历史、工艺等多方面的展示,不仅将汾酒千年文化底蕴真真切切展现在行业和消费者面前,还将博大精深的汾酒历史原原本本传递到市场当中,成为汾酒标志性文化符号。

清醞之美,始于未耨。从农耕文明走来的白酒文化,经过汾酒封藏大典的仪式,使得消费者对中华优秀传统文化的理解有了仪式感,推动传统文化实现了创造性转化和创新性发展。

中国酒业协会名誉理事长王延才在致辞中表示,汾酒每年一次盛大的封藏大典都是一次创新、一次创造、一次创举,不仅限于追昔溯古,还开拓了白酒企业文化未来的视野。

中国酒类流通协会常务副会长刘义则认为,汾

酒的封藏,彰显了白酒行业对于传统技艺的坚守、匠人精神的传承。汾酒的封藏,“藏”的也不仅是美酒,还是中国白酒厚重文化的延续,成为中国白酒高质量发展的缩影。

汾酒作为“老四大名酒”之一,是中国唯一蝉联五届“中国名酒”称号的清香白酒,非遗技艺与文化历史积淀已成为中国酒历史长河中不可复制的瑰宝。汾酒封藏大典也成为特色鲜明的行业“大IP”。

但,汾酒并没有停滞,而是继续将三晋文化、工匠精神等元素,充分与汾酒悠久的酿造历史、深厚的文化底蕴和卓越的清香品质结合起来,开发和打造了一系列文化盛宴,将文化资源优势转化为高质量转型发展的竞争优势,将文化内涵诠释得更加具体和生动。

“汾酒拥有一个体量超级的文化矿藏。”汾酒集团党委书记、董事长李秋喜认为,酒的核心是文化,汾酒的核心竞争力也是文化,抓住了文化就找到了汾酒差异化竞争的途径,只要把文化力转化为营销力,就是汾酒加速崛起的最佳途径。

由此,汾酒的品牌以文化的形式打开,以文化为根的汾酒复兴全面开启。