

我身边的劳务品牌

“石牌豆腐郎”磨出20亿

——湖北钟祥市石牌镇特色产业发展观察

□□ 农民日报·中国农网记者 李丽

石牌镇，是遗存在汉江之滨为数不多的千年古镇，位于湖北省钟祥市。古镇文物古迹众多、历史文化悠久，在岁月的涤荡中铅华洗尽，时光打磨的痕迹，也让他多出一份别样的韵致，沉淀出独特而迷人的文化底蕴。回顾继承发展历程，在石牌镇集成的文化中，豆腐文化最为闪耀，历久弥新，石牌镇又以“石牌豆腐郎”这一劳务品牌而声名大噪。

“全镇9万多人，有八成在全国500多座城市以及新加坡、韩国、泰国等地从事豆制品生意，并带动周边乡镇10多万人外出就业，每年可从豆制品加工产业中获得纯收入近20亿元。”石牌镇党委书记陈巍介绍。

一块豆腐，何以成就一个劳务品牌？石牌豆腐郎和豆腐产业，彼此成就、共同成长，在新时代焕发出怎样的生机？又带给我们怎样的启示？带着这些疑惑，日前，记者走进这座古镇，探寻答案。

匠心：豆腐香自石牌来

在石牌镇，来黄明忠这里买豆腐的客商络绎不绝。“这还算是少的，节假日来买豆腐的人更多。”63岁的黄明忠说。

从小在石牌镇刘堤村长大的黄明忠，是家族里豆制品制作技艺第三代传承人。黄明忠介绍，他是跟着父辈学习制作豆制品，凭着祖辈传统制作绝技，先后在北京、辽宁等地做豆制品加工生意。2005年，黄明忠回乡创办了钟祥市中乐福食品有限公司，还被荆门市文化和旅游局命名为“第六批市级非物质文化遗产项目石牌豆制品制作技艺代表性传承人”。

黄明忠对他的豆制品制作技艺很自信：“同样的豆制品，大家都喜欢吃我们家做的。在一个县级的小镇，一天也能卖出3000斤豆香干。”

豆腐在中国大江南北四处可见，为何石牌豆腐却如此“香”？“别看豆腐小，要做得好吃是需要工匠精神的。”钟祥“石牌豆腐”产业联盟理事长周志强说，“从选豆到用水、点浆、成型，每一道工序都考验技巧，每一步火候都直接影响豆腐口感。”

石牌豆腐多以家庭为单位经营，多是举家外出做豆腐，全镇9万多人中，

有5万多人从事豆制品及其相关产业，祖祖辈辈的打磨和传承，可以说每一道工序都融入了几代人的心血，因此成就了石牌豆腐的盛名。

工艺之外，作为原料的黄豆，其品质也影响着豆制品的口感。石牌镇是由汉江的万年泥沙淤积而成的一块平地，土壤肥沃，适合大豆生长。据有关科研机构调查，石牌镇产出的黄豆，蛋白质含量高，富含硒、锶、镁等微量元素。

壮大：一代又一代接续打拼

在石牌镇，至今可见不少上世纪初的豆腐坊遗址，其中，明清时期“傅恒泰”豆腐坊已被打造成了石牌镇民俗展示馆。

在石牌镇流行一句谚语：“世上三事苦：撑船、打铁、磨豆腐。”那为什么石牌镇人们还是选择做豆腐呢？“最风光的时候，这条街上几乎家家都会做豆腐卖豆腐。”石牌镇老居民陈光壁回忆道，古镇紧挨汉水，古时商贾云集，舟车来往，白天桅帆不断，夜间渔火闪烁，十分繁忙，曾被称作“小汉口”。南来北往的人们路过这里都会喝一杯豆浆或吃一碗豆腐。对石牌人来说，豆腐不仅仅是种食材，更是被保存在岁月之中的生活记忆，也是对祖辈技艺的传承。

豆制品加工工序多、技术要求高，娴熟的加工技艺是打造“石牌豆腐郎”品牌的关键要素，是“豆腐郎”外出创业站稳脚、能发展的重要保障。“为培养技术过硬的‘豆腐郎’，钟祥市采取‘请回来’与‘送出去’相结合的办法，让豆制品加工的传统技艺薪火相传。”钟祥市人力资源和社会保障局副局长李华星介绍，截至目前，钟祥市通过各种方式累计培训“豆腐郎”3.23万人。

品牌的发展与成长，与政府部门的引导和扶持息息相关。为让“豆腐郎”主动走出去，钟祥市利用春节返乡时机，邀请在外生意做得风生水起的“豆腐郎”现身说法，在乡镇巡回举办典型事迹报告会，营造鼓励外出务工创业的浓厚氛围。

“用身边的典型事例和成功范例，引导群众转变就业观和致富观，由‘不想走’变‘我要走’，从‘不敢走’到‘大胆走’。”钟祥市公共就业和人才服务

中心主任王芳介绍。同时，钟祥市还协调建立外出创业项目专项信贷资金，缓解“豆腐郎”外出创业资金短缺问题。

“初中毕业后我也做过其他生意，但都没有做豆腐生意好。”今年53岁的石牌镇人胡道俊坦言，因为石牌豆腐口碑好，外面老乡相互扶持，一家人开个豆腐坊一年能挣20余万元。

一代又一代的接续打拼，石牌豆腐郎凭借过硬的手艺，收获了良好的口碑。

发展：看“豆腐郎”和产业的良性互动

品牌需要制度来保障、产业来支撑，劳务品牌也不例外。

随着“石牌豆腐郎”名气的提升，石牌豆腐技术标准的制定以及相应从业人员资格的鉴定迫在眉睫。为了保证石牌豆腐的品质口感，十年前，黄明忠牵头成立了石牌豆腐协会，制定了《石牌豆腐技术标准》，从源头上保证豆腐的质量安全。

石牌豆腐郎深知，不断创新改变、迎合市场需求才是产业发展壮大的根本。石牌镇人鄂维斌通过创新，开发了麻辣香丝、油皮干张、五香豆糕、湖南熏干子等新产品，并实现豆制品专业化、规模化和工厂化生产。目前，鄂维斌已在武汉三镇开了20多家分店，还被湖北省商务厅授予“豆腐大王”荣誉称号，创造了年销售额3000万元的财富神话，为小豆腐蹚出一条产业化的新路。2023年，首届钟祥市“石牌豆腐”文化节暨钟祥“石牌豆腐”产业联盟成立大会举办，这无疑给石牌豆腐郎又注入一针强心剂。“我们就是要通过联盟的力量，做出全国品质最好、品种最全、产能最大的豆制品类，让石牌豆腐品牌更响亮。”鄂维斌说。

石牌镇人胡道俊是2023年将豆腐加工厂迁回乡发展的，企业拳头产品是臭豆腐生胚。“豆腐虽小，领域还可细分，只要找准赛道，同样能做大产业。”胡道俊说。虽然返乡不到一年，但胡道俊的加工厂一天就能销售6000斤豆腐干，销往全国各地。

栽得梧桐树，引来金凤凰。以豆为媒，2023年，豆粉龙头企业——九阳豆业成功落户于石牌镇的长寿食品产业园。在九阳豆业的加工车间，记者

看到，豆制品加工实现了工厂智能制造现代化、体系流程标准化。“企业落户石牌，也是看中了石牌的专业积累和原料及人才优势。”湖北九阳豆业总经理牛振中表示，希望牵手石牌镇开拓豆粉液体产品线，开辟豆浆新赛道，引领豆浆粉行业发展新浪潮。

“有了龙头企业的引领带动，将涌现出更多豆腐加工的现代工厂，让豆制品产业朝着专业化、规模化、品牌化方向大步迈进。”钟祥市有关负责人表示。

影响：乡村振兴里的“郎”动力

“石牌豆腐郎”劳务品牌打响后，更多的石牌人走出石牌，走向全国。

每年，“豆腐郎”就像候鸟飞到外地觅“食”，而到春节，又纷纷飞回挂念已久的家。在石牌镇宽阔的双向四车道上，经常看到挂着全国各地牌照的车辆穿梭而过。

“不少在外面做豆腐生意发了财，开上了小车，有的还把家里房子里外翻新了，生活品质大幅提升。”石牌镇关庙村党支部书记刘开兴介绍，全村259户1196人，六成人在外做豆腐或者经商。

随着石牌豆腐郎队伍的日益壮大，乡村建设的力量也在增强。石牌镇乐堤村是汉代兰水城遗址所在地，乐堤古遗址为湖北省文物保护单位。为守住历史文脉，让乐堤村焕发新的活力，2022年5月，村党支部书记乐成洋带领村“两委”干部发动能人捐款、引导村民自建，在村头树起了极具地方特色的乐堤村标。

张涛是乐堤村四组村民，目前在浙江舟山做豆腐生意。听闻村里开展“共同缔造”活动，他提议并捐赠10万元用于村标建设。“自1997年起，我就外出做豆腐生意，20年来，陆续到过北京、山东、武汉等地，家乡组织一直在默默地关心着我们。如今，我在事业上成熟一点了，就想着能为村里做点什么。”村标建成后，张涛又每个月给村里捐赠3000元用于村内环境卫生保洁。在他的带动下，村民纷纷加入保洁队伍。

“现在村里的环境很好，垃圾天天有人收，家家户户房前屋后都收拾得很干净。邻里之间一片和谐，在农村住着一点都不比城里差。”说起村里的变化，乐成洋很是自豪。

□□ 农民日报·中国农网记者 郭少雅

2019年68亩、2021年200亩、2023年1600亩，这是近几年海南省文昌市铺前镇林梧村木兰湾板栗地瓜的种植面积变化；北京、上海、广州、重庆、杭州、香港……这是木兰湾地瓜销售市场的拓展轨迹；2021年销售60万斤、产值近200万元，2022年销售400万斤、产值达到1200多万元，今年有望销售640万斤、产值超过2000万元，这是木兰湾地瓜经营效益演变。

迎着徐徐海风，从看似“寸草不生”的松软沙地中捧出一串紫红光亮的甘薯，文昌木兰湾生态农业科技有限公司种植基地的负责人吴忠自豪地说：“地瓜虽‘土’，它可是我们林梧村老百姓增收致富的‘小金瓜’。”

和驰名全国的“桥头地瓜”不同，木兰湾板栗地瓜的名气目前并不大，“起步晚、规模小，是木兰湾地瓜产业发展的现实，不过由于种植技术先进、管理精细、品质优良，木兰湾板栗地瓜正在慢慢‘香飘全国’。”林梧村党委书记、村委会主任吴约告诉记者。

木兰湾的板栗地瓜“香”在何处？走进木兰湾板栗地瓜种植基地的包装车间，几十位村民埋头整理刚刚从沙土地上收获而来的地瓜，按照形状、大小、重量等指标分成13种瓜形，分类供应至商超、酒店、农贸市场、水果商店等市场。“过去，地瓜个头越大价格越高，小地瓜只能当残次品降价出售。细分市场后，我们的‘小宝宝’地瓜也卖上了好价钱。”长期在基地工作的铺前镇赤坡村村民韩新丰告诉记者：“听说不少咖啡店专门购买我们拇指大小的地瓜，招待‘围炉煮茶’的客人。其实我们的地瓜不论个头大小，都像栗子一样，又沙又甜，味道好得很。”

不仅专注于市场细分供应，木兰湾板栗地瓜的种植技术也颇有讲究。负责人吴忠是一位返乡创业的“技术发烧友”，他不仅在沙地上铺设了滴灌，实现了地瓜的水肥一体化，还尝试将应用于其他农作物的农业机械用在地瓜种植上。“基地和海南大学签订了技术指导协议，国家甘薯产业技术体系的岗位科学家朱国鹏教授多次到我们基地来指导种植生产。目前我们的地瓜已经可以实现旋耕、起垄、铺膜、滴灌的机械化操作，种地瓜的农民也跟着成了会用机器的‘新农人’。”吴忠说。

朱国鹏告诉记者，木兰湾靠近大海，拥有上层沙粗、下层湿润但没有淤泥的土质，这种土质种出来的地瓜肉质粉糯、口感鲜甜，“海南地瓜上市的时节，北方地瓜还没有开始种植，每年的1—6月，海南地瓜的鲜食地瓜占据了全国市场的70%以上，错峰效益显著，是海南农民名副其实的‘致富瓜’。”

在木兰湾生态农业科技有限公司的带动下，从2023年开始，林梧村推广“公司+村委会+农户”的种植模式，村集体流转了200亩土地进行地瓜种植，由公司供应种苗、提供技术、收购产品，村集体经济每年的收入也有了保障。

还有一件事，让吴约尤其开心，今年年初，海南省环岛公路修通。过去的木兰湾是一个闭塞的地方，到海口市中心需要110公里，现在这个路程缩短到了32公里。越来越多的游客来到木兰湾看风车、看灯塔，路过地瓜种植基地，也会顺便带上两箱板栗地瓜。今年，林梧村准备开展地瓜采摘活动，让游客到沙地上“摸瓜”，保底可以带走13斤地瓜的基础上，多挖多得。

国家甘薯产业技术体系产业经济研究室骨干专家、江苏省农科院研究员徐雪高考察了木兰湾的地瓜产业后，感触良多：“近年来，林梧村充分挖掘‘土’的资源，放大‘特’的优势，逐步壮大‘产’的规模，做好了‘土特产’这篇大文章，值得各地学习借鉴。”

海南文昌市铺前镇林梧村——沙地变『宝地』，地瓜成『金瓜』

农行贵州省分行“种业e贷”解农户难题

□□ 顾琴 张健

“农行种业专项贷款利息不高，用款还方便。”近日，在贵州省黔东南苗族侗族自治州岑巩县大有镇腊怡村，制种大户张能峰向前来签订种植合同的农户介绍农行贷款产品。

张能峰从事杂稻制种多年，2023年正是在农行30万元贷款的支撑下，才获得较好收益。

今年张能峰制种面积增加到了500亩，加之各类育种要素成本的上涨，又让他面临较大的周转资金缺口。正当张能峰为资金不足而发愁时，农行岑巩支行客户经理送来了“及时雨”，上门为他办理“种业e贷”专项贷款，将贷款额度提升至50万元，解决了他在春耕时的大难题。

在贵州省唯一的国家级杂稻制种基地岑巩县，和张能峰一样有资金需求

的种业大户不在少数。

今年以来，聚焦岑巩县种业种植农户融资需求，农行贵州省分行省州县三级行联动，从贷款授信额度、期限匹配、办理流程等环节入手，创新推出了“种业e贷”。从产品设计上看，该产品采取成本法核算授信，单户信用额度提升至100万元，单笔最长可达3年，能较好地满足种业大户的融资需求。在办理流程上，支行成立专项工作突击队，集中人力、物力进村入户向需求、建档案、优先办，上级行在贷款审查审批上开辟绿色通道，最快可实现当天申请当天放款。

“种业e贷”推出后，在当地赢得了良好口碑，成为制种种植农户融资需求的首选信贷产品。截至今年3月末，农行岑巩支行累计建立制种种植农户信贷档案62户、授信1930万元、投放贷款1424万元，为育种制种发展注入了源源动力。

“百老汇”丰富乡村老人精神生活

□□ 曹忆涓

今年以来，浙江省嘉兴市百步经济开发区（百步镇）聚焦文化礼堂作用发挥，围绕“用老”和“享老”，打造“百老汇”老年学堂品牌，实现老年文化资源整合、成果普惠共享。

近日，百步“百老汇”文化礼堂·老年学堂地图正式发布，标志着打造老年人家门口的幸福港湾、精神乐园取得重大进展。“一个文化礼堂，就是一处精神家园。百步通过整合资源，打造‘百老汇’老年学堂品牌，激活文化礼堂生命力，点亮精神共富新引擎。”百步有关负责人表示。“现在村里也有老年课堂，在家门口就能学习这么多知识，实在是太方便了。”百步镇五丰村村民左明珍表示，村里的“老年学堂”开设了很多课程，不仅满足了更多老年人的学习需求，还丰富了大家的精神生活。

据悉，各村文化专管员担任“文化礼堂·老年学堂”管家，依据各村自身特色与老年人需求推出“菜单式”课程，课程类型多样又极具个性化，如百

联村利用文化特派员优势，开设土话红歌宣讲特色课程，组建夕阳红老年合唱团，将地方话与经典红歌相结合；农丰村文化礼堂·老年学堂开设了模特走步公益培训班，组建老年丰韵模特队，丰富精神生活的同时，展现老年人活力；超同村老年学堂将“用老”和“育老”有机融合，邀请村里老党员为老年学堂学员们教授红色文化、政治理论学习课程。

截至目前，百步镇“百老汇”文化礼堂·老年学堂累计开设课堂30个，其中普惠课堂19个，特色课堂11个，覆盖人群564人。



以拼助拼，让丰产成为真正的手收

福建武平县：“校地合作”助力土特产走出大山

□□ 农民日报·中国农网记者 蔡茂楷 见习记者 陈章群

得益于优越的自然环境，福建省龙岩市武平县有着一批高质量的土特产。“酒香也怕巷子深”，由于没有叫得响的区域品牌，长期以来，武平土特产消费者认识度低，缺乏市场竞争力。

怎样才能让优质土特产走出大山？2021年，县属国企福建梁野山农业发展有限公司联合龙岩学院传播与设计学院倾力设计武平土特产公用品牌“梁野好品”。

为使“梁野好品”有原创统一标识、具有更强的市场识别度，龙岩学院还设计出不同品级的礼盒、精品盒和包装袋，让120余种农副产品换上“好品新衣”。

2022年10月，“梁野好品”品牌成功申领商标注册证后，被应用于武平的百香果、象洞鸡、绿茶、灵芝、蜂蜜等十大类上百款农特产品中，15家企业获授权使用。

据介绍，2022年以来，全县“梁野好品”品牌农产品累计销售额近6亿元，带动300余户农户和50余家新型农业经营主体发展生产，“校地合作”正助力武平优质土特产大步仗走出大山。



近日，在河南省信阳市浉河区文新茶园，游客置身茶山观茶、品茶，在沉浸式体验中感受茶文化。近年来，浉河区以茶旅融合为抓手，变种茶卖茶为观茶品茶，创新茶旅业态，拓展产业链条，形成“以茶促旅、以旅带茶、茶旅互动”的良好局面。

农民日报·中国农网记者 张培奇 王帅杰 摄

全国供销合作社系统因地制宜为农户开出“药方”

□□ 农民日报·中国农网记者 杨梦帆

“前段时间，我家蔬菜大棚里的辣椒苗出现少许叶片枯黄的现象，‘庄稼医院’的农技人员查看后，开出‘药方’，并告诉我后期如何施肥、管理。”今年春耕期间，得益于江西省新余市供销合作社“庄稼医院”的帮忙，高新区水西镇加山村村民肖建华省了不少心。

而肖建华的经历只是全国供销合作社系统服务三农的缩影。眼下正值春耕

备耕的关键时期，目前，全国供销合作社系统4500多家农资经营企业、6万多个“庄稼医院”、1.7万多名技术服务人员下沉到一线，为农户提供生产技术指导服务。

在湖南省宁乡市，17个乡镇（街道）综合惠农服务中心持续开展农机服务、统防统治、测土配肥、新肥新药推广、虫情预报和农技指导等项目。在双江口镇高标准农田建设示范区，农技人员多次深入育秧大棚，及时解决育秧过程中可

能出现的各种问题，提升育秧质量和效率，让“强健”的早稻秧苗尽快下田；大成桥镇永盛村种粮大户们，因为惠农服务中心的技术培训和早稻种植服务指导，对今年的粮食丰产信心满满。

为更好服务广大农户，黑龙江省供销合作社信丰集团旭丰公司为农户制作了一张“测土配方施肥建议卡”。借此，多项检测指标清晰地展示出来，同时还附有详细的施肥建议和肥料施用注意事项。南京供销集团农服公司加强与农化行业

头部企业合作，优选绿色高效农资，配套推广科学施用技术，引导农户用药、用好药，守好百姓的“米袋子”“油瓶子”。

中华全国供销合作总社相关负责人表示，为了满足春耕大忙时节农民的实际需求，全国供销合作社系统因地制宜开展生产性全程托管服务和配方施肥、统防统治、农机作业等农业社会化服务，充分发挥点多面广、贴近基层的优势，不断提升服务水平，为打好全年农业生产“第一仗”贡献供销力量。