

吉林黄松甸:黑木耳让小镇火起来

以前,挨家挨户售卖,只换来一沓辛苦钱;如今,村民都在从事食用菌生产,年交易量3万吨,交易额达20余亿元

□ 张楠 徐子恒

拉上几车家家的黑木耳走南闯北,挨家挨户打听价格,售出后换回一沓辛苦钱,这是吉林省蛟河市黄松甸镇黑木耳生意人过去的生活面貌。如今,这些在外闯荡的村民们回来了,吸引他们的,仍是这家乡的黑木耳。

产品畅销 各有绝招

黑木耳里究竟藏着啥奥秘?

“以前想在乡里卖却没交易市场,谁能想到现在这么火。”黄松甸镇黑木耳市场经纪人赵海波说。前几年黄松甸没有交易市场,乡亲们只能把黑木耳运到外地去卖,2004年听说家乡有了食用菌批发市场,赵海波毫不犹豫做了决定:“回乡自己干!”

“有市场,家乡的木耳品质这么好,还怕有啥?”从给别

人打工到了有自家员工;从拉3000多斤的小车到拥有拉1万斤的货车;从100多个客源到有了1000多个客户,家乡的黑木耳让赵海波的生活变了样。如今,一年能卖出40多万斤,赵海波成了黑木耳大市场里的名人。但他明白,确保黑木耳优良品质才是根本。

因地制宜是保证长出优质黄松甸黑木耳的制胜法宝。三合村的招数是“一坑一袋放在外”,伟光村的套路是“养活木耳吊起来”,虽然办法各异,但成千上万朵木耳都在木屑段上生根发芽,长出的黑木耳以其“小、黑、厚、硬、脆、纯”的特色令外地人赞不绝口。伟光村党支部书记吴志孝告诉新华社记者,个头大的黑木耳能卖到50元一斤,平均每个木屑段能净赚一元钱,一年赚个10多万元不是问题。

产量增加 订单猛增

黑木耳产量噌噌往上涨,

为何还不愁卖?

老吴说,伟光村最初只有10多户种木耳,现在已有500多户菌农。全镇几乎100%的村屯都在从事食用菌生产。已建成的“中国黄松甸食用菌大市场”吸纳黑木耳产品经销商1000余户,年交易量达3万吨,交易额达20余亿元。眼看着收入增加,黑木耳种植量也随之不断扩大。产量越来越大,万一积压了怎么办?

“每天都有订单,根本不愁卖,最高峰时一天能有15,000单。”森百味食品有限公司总经理张宏说。这位普通的农村小伙借助电商平台让黑木耳飞向了全国。

如今,当地种植的黑木耳有1/3在网上营销,“黄松甸黑木耳”转眼间成了“网红”。

初中毕业后辍学的张宏曾在外地“倒腾”多年土特产,他寻思:既然家乡黑木耳品质好,为何不在网上试试?2004

年,张宏回到黄松甸镇开始创业。

网购新模式掀起了一场黑木耳风暴。2018年仅“双十一”当天的销售额就突破了100万元,全年销售额超过5000万元。越来越多村民加入黑木耳产业的队伍中。

“来这儿之前,我就是名普通采摘工,现在还当上了部门经理,是家乡的木耳让我的生活变了样。”森百味食品有限公司工作人员李源说。

黑木耳让小镇火了起来。如今,当地人不再走了,外出打工的人回来了,大学生毕业后义无反顾回到了家乡,外地客商们一来就待几个月。

赵海波说,打算将来再做一些深加工,“木耳砖”也好,“即食黑木耳”也罢,目标就是不断提高家乡黑木耳的附加值。

“木耳生长需要周期,人也需要沉淀。如果再选择一次的话,还是要回来。”赵海波说。

新疆霍城:小小薰衣草铺就大文章

年产精油40吨、干花800吨,实现就业1.5万人

□ 尚升 周晖

薰衣草种植致富乡里,薰衣草萃取精油铸成金字招牌、薰衣草园生态旅游……在新疆伊犁河谷的霍城县,一株小小的薰衣草,带动了特色种植业,培育了“芳香产业链”,催生了文化旅游业,书写出“三产融合”助推乡村振兴的大文章。

霍城县拥有得天独厚的自然条件,群山绵延,河流纵横,土壤肥沃。优越的光照、湿度、土壤条件,使这里成为薰衣草生长的绝佳之处,成为我国最大的薰衣草种植基地,被誉为“中国薰衣草之乡”。

这些年,霍城县陆续发展起5.7万亩薰衣草。在种植薰衣草基础上,当地坚持走多元化发展道路,加快发展薰衣草深加工,不断延伸“芳香产业链”,提高薰衣草产品附加值。一株株薰衣草已成为当地群众的“摇钱树”。

目前,霍城县年产精油40吨、干花800吨,薰衣草产业实现就业1.5万人,拥有解忧公主、博阳瑞联、阿依朵、汉家公

主等多个知名品牌,涉及产品360余种。

多年的市场经验,促使当地加快从传统农业向现代观光农业转型。10年前还是一片“石头滩”的四宫村,眼下,薰衣草种植面积已达1.2万亩。薰衣草生态产业链给农村发展带来了巨大变化。2018年,四宫村村民人均可支配收入达2.5万余元。

四宫村的“蝶变”是新疆近年来农村产业融合发展的缩影。据了解,霍城县薰衣草产业不再局限在干花束、精油这些传统产品,薰衣草文化已在这里生根发芽。在芦草沟镇、清水河镇等地,薰衣草农场、薰衣草博物馆、薰衣草嘉年华等文化旅游项目正吸引众多海内外游客前来。在位于清水河镇的解忧公主薰衣草园,游客可以完整体验薰衣草从种植到萃取精油的全过程。

如今,霍城县致力薰衣草种植与观光游览、文化体验等休闲旅游产业深度融合,每年观光游客达60万人次,旅游年综合收入达2亿元。

河北临城:乡村宣传“大喇叭”重响一线

除了国家方针政策,还积极宣传用电安全、防火等知识

□ 刘桃熊

20世纪七八十年代,大喇叭广播是农村一道独特的风景线,是村民了解外界信息的重要渠道。后来随着电视、网络的发展,大喇叭广播越来越少,失去了之前的作用。

“乡村宣传领域存在官方渠道发声较少、小道消息满天飞的情况,为筑牢思想阵地,提振村民信心,我们想到了大喇叭。”河北临城县委宣传部长侯培军说。2018年初,临城县先在石城乡和黑城乡试点启用停了30余年的乡村广播站,如今全县1760个大喇叭都已复播。

为确保“大喇叭”的播放质量,临城县投资410万元,对全县播控设备进行了更新升级改造,建设县级播控平台1个,乡级播控平台8个,村级收听平

台220个,平均每个村级平台有两组喇叭,每组4个,全县共升级改造1760个大喇叭。依托网络,可管可控,于每天早、中、晚三个时段进行统一播放,播放内容由县广电网络公司统一报审,县委宣传部审核后播出。遇紧急情况,在县委宣传部报备后,可紧急播放,承担了应急广播的任务。

除了国家的方针政策,大喇叭广播还积极宣传用电安全、防火、防范金融风险等知识,达到了安全教育的目的,提高了群众的安全防范意识。“以前俺听说有些地方投钱有高利息,最近听了村里大喇叭广播,这些都不是非法集资,是不受法律保护的。俺可知道了,以后再有人说给俺高利息让俺投钱,俺也不投。”石城乡王家辉村赵伟敏说。

重庆合川:巧施“一招” 撂荒田复垦

组建农机专业合作社,为群众提供农机社会化服务

□ 韩振

“近年来,随着农村劳力缺失,很多田地撂了荒。我们通过组建农机专业合作社,为群众提供农机社会化服务,让很多撂荒的土地复垦了。”据重庆市合川区官渡镇菊星村党支部书记何青岛介绍,菊星村全村5054人,留在村里的年轻人不到二三十人,这导致全村7000多亩土地二成撂了荒。

“2018年,村里在上级党组织的指导下,由5名村党员干部各贷款6万元,村集体、镇供销社分别入股6万元、5万元,农民将315亩土地入股,共同成立农机专业合作社,购买了拖拉机、插秧机、收割机、喷雾机等农机,搞规模化种植,同时为社会提供耕种服务。”何青岛说。

“农机专业合作社既按照现代企业管理制度来运行,又有一定公益性,服务收费也相对较低,大大减轻了农民种地

成本。”何青岛给新华社记者算了笔账:以前外地耕作机给群众服务,耕一亩地收费200元,插一亩秧收费200元,收割一亩地收费140元。专业合作社给群众服务,耕一亩地收费120元,插一亩秧收费100元,收割一亩地收费80元。

“虽然收费低,但合作社去年还是赚了16万元,主要是农作物和农机服务收入两项。另外规模化种植后,合作社作为种粮大户还获得国家每亩约300元的补贴。”何青岛说,合作社利润的20%会作为村里的公益金,用于扶危救困;10%用于购买农业保险;余下的则用于股东分红和农机购置。

据统计,2017年以来,合川区成立农机专业合作社99个,涵盖29个乡镇90个村,开展农机社会化服务20万亩,仅水稻机收环节就为农民节约成本5000余万元,全区1.8万亩撂荒的土地重新种上了农作物。



越来越多村民加入黑木耳产业的队伍中,如今,当地人不再走了,外出打工的人回来了,大学生毕业后义无反顾回到了家乡,外地客商们一来就待几个月。



特色乡村民宿 助力乡村振兴

近年来,浙江省德清县莫干山镇围绕“原生态养生、国际化休闲”的旅游发展主题,将乡村特色民宿作为当地乡村旅游的特色品牌进行发展,先后涌现出劳岭、紫岭、庙前、后坞、仙潭等一批民宿集聚区,规模效应逐渐形成,带动全镇民宿产业发展。莫干山镇也因此走出了一条独具特色的乡村旅游发展之路,推动乡村振兴。

截至目前,莫干山镇共有730家民宿,床位近10,000个,餐位近20,000席。2018年接待游客260万人次,实现旅游收入近25亿元,其中民宿接待游客210万人次,实现营业收入20.5亿元。图为位于莫干山镇仙潭村的一家民宿。这家民宿由毛笋加工厂改造而成。

新华社记者 徐昱 摄

告别“电力身份” 得到惠农实惠

实施农网改造以来,河南栾川县重渡沟村全村节省电费超过500万元

□ 李鹏

7月1日,河南1千伏以下工商业电价再次下调4.43分,与0.61元的居民第二档阶梯电价基本持平。对于河南栾川县重渡沟村的许多村民而言,这意味着他们将告别“半农半商”的“电力身份”,再也不用为如何选择电价而发愁了。

地处伏牛山区的栾川县是全国乡村旅游示范县。重渡沟村则是该县最早发展旅游的村子。2000年,从一个人均收入不足400元的贫困村起步发展旅游,村民的收入开始增长,“新情况”也随之而来。

“电力身份”转变就是其中之一。因为开办旅游农家乐,用电性质发生变化,按照政策应该执行一般工商业电价。“当时,农村居民电价一度5毛6,工商电价7毛1,一年下来要多缴不少钱,可我们刚起步,一张

床位管吃管住,一天才15元。”村民刘红丽说。

47岁的刘红丽是全村较早开办农家乐的农户之一。2001年,她腾出自家的5间房,每间摆了4张床,又配上电风扇、电视,正式开张。当年,她收入近2万元,但利润微薄。对于从“农户”向“商户”的“电力身份”转变,她和许多村民都不理解。

了解到“新情况”后,考虑到旅游业淡旺季明显的特点,国网栾川县供电公司经与当地政府和村民协商,决定在不突破政策红线的基础上让利于民,在重渡沟村创新性地实施“分时电价”,即旅游旺季执行一般工商业电价,淡季则自由选择执行农村居民电价还是工商业电价。

一开始,居民电价低于工商业电价,开办农家乐的农户一般在淡季选择居民用电,以

减少成本。2012年,国家开始推行居民用电阶梯电价,出现了一、二档电价低于工商业电价,而三档电价高于工商业电价的情况。

同期,重渡沟村的乡村旅游迎来升级,利用自住房开办的农家乐向星级宾馆、精品民宿转型,旅游业也出现了“旺季很旺、淡季不淡”的新变化,用电量急剧增长。刘红丽将农家乐升级为装有电梯的四层宾馆后,月最高用电量从每月200度增加到4000度以上。

也就是从那时起,旅游淡季到底选择居民用电还是工商业用电,成了重渡沟村许多电力“半农半商”的烦心事。“淡季收入波动大,不好预估,算不好就要多掏钱。”数据显示,近年来,重渡沟村开办农家乐的农户超过350户,床位超过1万张,月用电量在3000度以上的

农家乐有100多户,最高的接近1万度。

潭头镇供电所长张勇说,电力“半农半商”之所以电价选择纠结,是因为随着旅游业不断发展,许多农家乐旅游淡季的用电量都接近了居民阶梯电量的第二档,但原来一般工商业电价高于二档电价,而此次工商业电价下调后,“农户”全年选择工商电价都划算。

“这意味着许多农户将告别‘半农半商’的电力身份,从‘纯农户’变成了‘纯商户’。”张勇说,农民“电力身份”之变背后,则是国家多年来对乡村振兴的资金投入。以电力惠农为例,实施农网改造以来,重渡沟一个村就扩容到了24台变压器,总容量接近8000千伏安,而实施“分时电价”以来,全村节省的电费超过500万元。