

请和安康日报一起 助力乡村振兴

企业帮扶 让熨斗白菜“俏起来”

通讯员 熊彬彬



花甲之年的凌世华夫妇种了1亩多白菜，一年可增收5000元。

“给我10个箱子，我砍300斤！”“这下享福了，门上多卖点，就少推些上街。”1月8日，石泉县熨斗镇沙湾村村委会前站满了前来卖白菜的菜农。

近年来，熨斗白菜已完成良好农业规范认证（“GAP”认证）、无公害农产品认证，受到市场广泛关注。熨斗镇“电商扶贫企业”陕西般若宏道健康管理有限公司看中白菜的优良品质，秉持扶贫帮困的初心为农助销。

“熨斗白菜口感和其它普通白菜确实不一样，叶绵、杆脆、芯嫩、味鲜、汁甜，我们到种植基地考察之后，觉得白菜的优良品质与浇灌用的山泉水、天然土壤、古法种植、农民精心管护都分不开，这种美味、可口的熨斗白菜不能被埋没，农民辛苦也要有价值。”陕西般若宏道健康管理有限公司负责人介绍。

随着消费升级和大众食品消费理念的回归，无公害农产品的市场消费需求越来越大，熨斗镇以“企业+合作社+农户”模式，为陕西般若宏道健康管理有限公司、西安富海名都酒店等企业供货，让熨斗白菜走出石泉，销售到呼和浩特、西宁、西安等其他省市，销售“俏起来”的熨斗白菜摇身变成当地菜农的致富“百财”，推动特色农业发展。



80后人大代表袁先艳作为沙湾村文书，主动联系企业，为农助销。

土味当道 只为舌尖上的那一口

孟少猛

土味，遇到过年便是腊味，自古以来就是老百姓过年餐桌上必不可少的元素。

鼠年春节将至，石泉县的家庭主妇们又开始为“舌尖上的那一口”而忙碌，腊肉一块一块地熏起来，香肠一截一截地灌起来，血粑粑一个一个地做起来……家家户户晾晒出来的一串串腊味，用它们特有的味道，召唤身在异乡的石泉游子，以解“乡愁”。

近些年随着生活水平提高，不少人网购进口年货，但最终，“吃不惯”“不够味”“还是小时候吃到的土货香”成为大家尝试后的普遍感受。

石泉人的土味情结根深蒂固。尽管现在网购食品越来越多，但重大节庆面前，石泉人对土味的依赖程度依然不减，街市上、居民家中都有各种各样土产品供自食或售卖。在县城桃园菜市场，最热闹的，还是陈列着腊肉、香肠、血粑粑、土鸡蛋、干竹笋等土味十足的年货专场，人们簇拥而立，有的在购买，有的在观望，还有的摸一摸、闻一闻、掂一掂，相互议论着货品。

土味当道，让石泉人的年味更浓。

腊肉、香肠和血粑粑，在陕南一带的农村几乎都有，餐桌上的它们总能得到吃货们的青睐，餐盘也争着想成为它们的搭档，因为总能得到最早最快的“解放”。在石泉人心中，这三种土货算是土味中的明星一族了，不仅是餐桌上的美味佳肴，更是一种故乡的记忆、过年的气息。它们都有着悠久的历史，过程讲究但操作不难，都经熏制风干而成，能久放不坏。

对于这三种土货，人们有很多种吃法，煮熟后可切片做凉菜，也可做配菜与其它食物同炒同炖，食用口感劲道、醇厚、丰美，唇齿留香。最让我难以忘怀的，还是儿时在外婆家吃腊肉时的情景。姐姐常带我和妹妹一起到外婆家玩，外婆总会把家里最好吃的东西拿出来心疼我们。每当外婆煮腊肉时，飘来的阵阵腊肉香味总是把我们吸引进厨房，忙碌中的她也看出了我们的小心思，索性将煮熟刚出锅的腊肉切几块递过来，满嘴生津的我们急不可耐开动起来。我们不会狼吞虎咽，而是循着腊肉的纹理手撕成一条条细细品味，松软而有劲道、鲜香而不油腻的口感，让人回味无穷。

芝麻糖，也是石泉人心中最深的年味记忆之一。每到年关，奶奶和邻家的婶婶都会用红薯熬糖，再选用上等芝麻、花生、玉米，做着各种各样的年糖。芝麻糖是奶奶一定要做的，她把红薯熬熟到能拉出丝后，把炒好的芝麻和花生迅速倒进锅里拌匀，再把锅里的芝麻糖浆倒进木框，用擀面棒来回碾压平整，然后拿掉框子，稍微凉一下用刀切块，这样芝麻糖就做好了。每当奶奶在院里做糖时，我们这群小馋猫都会一起围在旁边仔细观察，“坐享其成”的欢乐声在院子里久久回荡。

如今外婆和奶奶都不在人世，也再尝不到当年的味道了。不过像腊肉、香肠、血粑粑和芝麻糖这些土味，其传统做法在石泉仍有传承。这些土特产在石泉市场上随处可见，有的甚至经过精致包装，已走俏外地市场，成为许多人馈赠亲朋的佳品。

土味当道，石泉人深深爱着舌尖上的那一口，才进舌头，又上心头。



春节前夕，平利县在女娲文化广场举办2020年货节暨“第一书记”电商扶贫产销对接会。图为八仙镇花园岭村“第一书记”提起“八仙腊肉”向市民推广宣传。

本次活动，茶叶、绞股蓝、腊肉、土蜂蜜、香菇等农副产品备受群众青睐。据悉，活动还通过抖音推广和线下展销对接等方式，进一步加大平利农产品宣传力度，提高产品市场竞争力，助力消费扶贫和乡村振兴。

刘应珊 摄

电商扶贫助力“山货出山”

通讯员 唐波 陈昌美



隆冬时节，走进紫阳县电商服务中心，大楼一层的紫阳县三生网络科技有限公司依然可见众多忙碌的身影，工作人员正忙着将各种农产品分类、打包、装箱，一旁堆放着的“中国年·紫阳情”“寻味紫阳”红色包装盒显得格外喜庆。

一件件“大礼包”正在装车，成千上万件农产品从大山“走出”，通过快递的方式，几天后抵达北京、西安、上海、常州等城市寻常百姓家的餐桌上，成为众多市民春节期间餐桌上的一道“佳肴”。“我们将玉米糝、粉馍馍、豆腐乳、芝麻

糖、木耳、香菇、土豆片、红薯粉等近20个紫阳农特产品，全部打包到一个盒子，通过现场购买或网上预订，直接送到消费者手上。”三生网络科技有限公司董事长林红梅介绍，乘着“苏陕协作”东风，紫阳农产品分外走俏，进入腊月，就接到近百万订单。

这在几年前想都不敢想，别说把农产品卖到全国，就连走出大山都很困难。长期以来，紫阳县受种植分布零散、交通不便、信息不畅等因素制约，产品要素交换和对外开放程度低，物流成本高，即便有多种土特产，但大多数“沉睡”在大山深处，未能变成商品变成钱。

近年来，紫阳县积极探索电商扶贫方式，通过平台覆盖、市场对接和机制创新，探索出一条“电商龙头企业+镇村电商服务站+农户”的电商扶贫体系，通过镇村电商服务站与贫困户签订代销协议，利用电商龙头企业，在淘宝、微店进行产品销售，有效带动“富硒农特产品出山”，走出一条符合贫困山区实际、促进贫困户增收的电商扶贫路子。

成立县电商服务（孵化）中心，免费为电商创业者提供办公场所和办公设备，并提供食品经营许可证办理、小额创业贷款等服务，建立指标引领和考核奖惩机制，鼓励支持广大

青年，尤其是贫困青年从事电商创业，已成功孵化电商企业30家。

针对专业人才短缺，电商成长“动力”不足问题，该县采取“流水席式”培训人才，建立“培训+孵化”的电商成才机制。“县电商办联合县人社局开展电商技能专项培训，采取‘流水席式’方式，即‘导师常驻，学员即来即学’，最大限度降低电商人才准入、培养门槛。”县电商服务中心主任李占伟说，人才培训主要包括典型案例教授、保姆式电商辅导等，较易被接受。

政府搭建电商营销服务体系，先后与京东（西安华讯得贸易有限公司）、中国邮政、中国网库等相继达成项目相关战略合作框架协议。线上建立了京东·中国特产紫阳馆、淘宝·特色中国紫阳馆，作为紫阳富硒特产集中网销平台和渠道。线下组织年货节、电商购物节、青年电商发展峰会、富硒产品博览会、爱心义卖等活动，促进紫阳富硒农特产品销售，为全县决战脱贫攻坚注入强劲活力。

截至目前，全县已建成1个县级电商服务中心，15个镇级电商服务站，167个村点电商服务站。其中，2019年全县新建镇级电商服务站2个，新建村级电商服务站47个，新培育电商龙头企业3家，电子商务交易额实现3.9亿元，带动2288户农户增收。

小康路上的“铺路石”

请大家明天再起个早

“明天要验收关庙镇9条路，人还是今天的人，车还是今天的车，工具就放在车上，最近天气热，7点准时出发，请大家明天再起个早。”

2019年8月25日晚22:40时许，下乡返程的车子刚驶进区交通局院子，区交通局副局长胡萍就在车上安排起第二天的工作。

自脱贫攻坚战打响以来，为修好贫困村的村组公路，起早贪黑早已是这支队伍的常态，干部们也早已习惯胡萍在车上安排工作。

那段时间，全区实施的脱贫攻坚村组道路陆续竣工，项目镇办、施工单位期盼尽快组织验收拨付资金，作为项目牵头领导，担子自然落在胡萍身上。

其实在胡萍身上，担子远不止这一副，仅就脱贫攻坚村组道路来说，建设任务量大面广，作为分管领导，核查项目、工程设计、质量管控、督促进度、资金拨付、项目验收等，每件事都要她亲力亲为。有这样的领头羊，其他干部职工自然也不甘落后。

区交通局通村办主任夏天平由于劳累过度，下乡途中几次晕倒，并因长期伏案审核图纸，用眼过度眼疾复发，差点失

明，在2017年大年三十，他还躺在医院的病床上。区交通局安全股副股长周仕山为保障付黄公路改建工程加快推进，成百上千次到群众家做工作，在委屈面前多次落泪。区交通工程质监站副站长何勇天在一线检测质量，脖子晒得皮翻，他却呵呵地说，男子汉，这算个啥？

“铺路石”精神下的硬核担当

用汗水浇灌收获，以实干笃定前行。

按照“建成一批、开工一批和储备一批”的工作思路，2016年以来，全区累计投入资金3.79亿元，改建叶紫路等县乡公路104.3公里，新建沈坝枫树河等桥梁1000余延米，其中2019年完成投资2.7亿元，建成叶紫路、洪石路、付黄路、县财路、五富路、旬平路汉滨段、沈坝镇沈张路、吉河镇福矿路、大竹园镇阴坡路和紫荆沙坝桥、坝河集镇桥等“九路两桥”，全区骨干路网结构日趋合理，质量标准稳步提升。

按照“常住人口30户以上、建设里程3公里以内，3.5米宽面板水泥路”的“三个3”项目实施方案，累计投资8.46亿元，核定实施脱贫攻坚村组道路671条1556公里，投资是“十二五”期间的10倍，里程是“十二五”期间建成村级公路总里程的5倍还多，全区村组公路总里程达5391.4公里，100%建

制村通水泥路，深度贫困村30户、百人以上自然村基本实现了3.5米宽以上水泥路全覆盖，项目惠及全区百万群众，2.7万户7.3万因交通致贫的建档立卡贫困人口摆脱交通困扰，阔步走上致富路。

累计投资2.95亿元，实施“油返砂”项目706个373.2公里，635条2809公里县、乡、村公路路面悬空、破损、路基塌方、沉降等病害险段得到有效治理。累计开发公路养护公益性岗位1332个，在全市率先推行“公益性岗位+贫困户+公路养护”村级公路养护管理新模式，全区1332名在册贫困人口实现了门口就业，年均增收6000元。

围绕“具备条件的建制村通客车”目标，坚持政府主导、部门协作、政策支持、市场运作，开通村村线路，投放客运车辆，在2019年8月中旬完成建制村通客车工作任务，全区166个建制村未通客车的的问题全部销号。

披星戴月，日晒雨淋，汉滨交通人用开拓进取忘我工作，甘当默默无闻“铺路石”，夺取了交通扶贫优异成绩。“在脱贫攻坚战中，汉滨交通人绝对不当看客。”多次脱贫攻坚专题会上，区交通局局长陈胜利掷地有声。

“交通人辛苦了，群众心里有数，在脱贫攻坚和小康路上始终闪耀着铺路石精神的光芒！”获悉叶紫路在2019年10月8日晚竣工通车的消息，区人大常委会主任李森文的点赞，给了交通人莫大肯定与鼓舞。

回首过往，硕果累累，放眼未来，任重道远。在新时代征程上，汉滨交通人定能秉持“铺路石”精神，只争朝夕，不负韶华，勇当交通建设“排头兵”，在助推汉滨经济社会高质量发展中再立新功。

（上接五版）一片忙碌，沥青面层铺设已到全面推进关键节点。作为叶紫四级公路改建工程责任指挥，区交通局副局长刘军堂带着技术干部高波，已连续在工地上呆了19天。当天，他们的主要任务是抢抓天气晴好时机，督促、指导工地铺完叶坪至中原段最后900米沥青面层。

预报的降雨再次爽约，火辣辣的太阳依旧高悬，空气闷的随手都能揪出一把水来。

“张师，这个地方的沥青料还不够，你再铲几铲填上。”“小高，你监督好压路机，一定要把路面碾压实在，可不能返工。”像往常一样，刘军堂现场指导着施工。

新铺的路面不断向前延伸，室外气温也在午时攀升到30度以上，沥青料在太阳暴晒下挥发的有机气体令人昏厥，但按照施工工艺，此时正是公路沥青路面铺装最佳气温条件。

“大家加把劲，把进度再赶一赶，不然今天就整不完，说不定明天就会下雨。”刘军堂收起丈量路面的卷尺，抹了把脸上的汗水，向大紫路工程项目部负责人小王叮嘱道。

“我们没问题。”小王爽声回答，接着向工人喊道：“弟兄们加把劲，再铺几车料，午饭我们加菜。”

下午3点40时，轰鸣的机器终于停了下来，工人们回到项目部，一边吃着可口的饭菜，一边兴奋谈论着上半天的收获，而技术员高波却不顾满面灰尘倚着椅子靠在墙角睡得正香。

“小高，快起来吃饭。”做饭的周大姐喊道。

“周姐，莫喊。”刘军堂连忙制止：“这段时间我们连续驻守在工地，他一天都没休息，太累了，就让他在这睡会儿。”