

地瓜搬上网，品牌叫得响

合作社百万斤地瓜窖里的乡村振兴

农村大众记者 张超 通讯员 麻杰 尹君 薛峰

“生地瓜、烤地瓜、地瓜干、地瓜叶、地瓜面……地瓜全身都是宝，这几年，我们就是跟地瓜杠上了。”晒得黧黑，个头不高，沂南县马牧池乡董家庄地瓜电商服务点负责人徐道锋讲起话来带着沂蒙山区特有的乡音。

今年35岁的徐道锋是马牧池乡人，是董家庄邻村的上门女婿，在董家庄承包了100余亩山地种了多年地瓜。从去年开始，他在沂蒙山区的山沟沟里捣腾起了电商，没曾想，一下子火了，不少网购过他家地瓜的顾客都评价说：“吃起来是小时候的滋味。”

1月4日，记者来到徐道锋的电商服务店一探究竟。初次见面，徐道锋就打开了话匣子。据他介绍，在沂蒙山区，地瓜是标志性农产品，不过近年来由于价格便宜，渐渐有被淘汰的趋势。

“我不信邪，地瓜是个好东西，应该还是有很大价值空间可挖。”沂蒙人有股子倔强劲儿，徐道锋看准了地瓜上的好处。

2014年徐道锋在当地成立合作社，承包了100亩山地种植地瓜。可别人连几亩都不敢种，他怎么一出手就种了100亩。“我不打无准备的



▲徐道锋向记者展示电商网店产品的包装。

仗，头年拜访了专家，优中选优了三个好品种拿来种植。”徐道锋笑着说，三个品种分别是普薯32、烟薯25、济薯26。

这三个品种好在哪里呢？徐道锋告诉记者，他选的这个三个

品种都属于加工品种，耐储藏，有市场空间，普薯32属于蒸薯，烟薯25是烤薯，济薯26味道特别，烤后吃起来有股牛轧糖的味道。

可品种再好，卖不上价怎么

办？徐道锋想到了一个好办法——窖藏，农村人都知道以前地瓜属于越冬口粮，不少家里冬季都把地瓜藏在地窖里，随吃随拿。

“一开始我想到的是建个冷库，把地瓜放在冷库里，结果发现在冷库存上一段时间后，地瓜就没味了。”经过反复论证，徐道锋觉得还是在地窖里冷藏最好，“经过窖藏后地瓜的味美香甜，品质上来了，价格也上来了。”

徐道锋告诉记者，经过一个冬季窖藏，原来一斤只能卖到0.4元的地瓜，现在可以卖到1.2元，价格翻了三番。现在，地瓜窖已经成了合作社的宝葫芦，能储藏100万斤的地瓜。

去年12月份，合作社社员从最初的三户发展到了现在的六十余户，在徐道锋的带动下，原来不少放弃的农户又重新拾起来种地瓜的老手艺。

2015年，忙里偷闲的徐道锋注册了沂蒙北大山的商标，开始为地瓜初加工进行电商销售铺路。

和别的地瓜网店的宣传不同，徐道锋真人真事，有图有真相，把自己合作社社员还有自己种植地

瓜的过程以及心得全部发在网上，经过一段时间的推广，终于靠质量赢得了顾客的青睐。

徐道锋告诉记者，合作社加工的地瓜干大约需要6斤鲜地瓜才能出一斤，比其他制作工艺复杂，更消耗原料，所以价格可以卖到全网最贵的15元一斤；鲜地瓜5斤20元除了自己单卖，还销售给其他网站，通过其他的电商网店带动销售规模。

在加工车间，记者品尝了徐道锋加工的地瓜干和烤地瓜，虽然个头不大，但比平常的地瓜要甜很多。除了地瓜品种外，这也得益于当地的沙土地，水分少糖分高。

徐道锋介绍，去年合作社营业额达600余万元，其中通过电商渠道营业额近400万元，占比超过60%。

再过两天，徐道锋的地瓜合作社就要召开社员大会了，他正忙着做年后的打算。“现在国家投入很大的人力财力发展乡村振兴，我们合作社也不甘示弱，也要想办法振兴。今年，我打算带动发展地瓜种植3000亩，让更多的乡亲搭上乡村振兴的头班车。”

有技术 设备好

陈继方：培育合同苗 发家致富快

农村大众记者 张婷 通讯员 宁效广

1月23日，腊月十八，离过年还有不到半个月的时间，多数人已经开始放缓工作脚步，而在鄄城县凤凰镇大陈楼村陈继方的种苗培育大棚里，却是一派繁忙景象，为了加快工作进度，工人们晚上还要加班加点。

“前几天签订了一个培育300多万株种苗的合同，得在过年前把种子播种上。”陈继方告诉记者，他以前养过猪，种过蔬菜，2016年才开始培育种苗。

陈继方培育种苗的故事，要追溯到2008年他养猪时说起。2008

年，陈继方养猪养得风生水起，挣了不少钱。随着他养猪规模的不断扩大，猪的排泄物越来越多，堆积在一处难以处理。如何处理排泄物成为让陈继方头疼的难题，在朋友的建议下，陈继方决定“跨界”发展种植业，种反季蔬菜，把猪的排泄物发酵作肥料给土地施肥。

2010年，陈继方投资200万建起16座高标准温室大棚，种植黄瓜、西红柿、辣椒等蔬菜。然而，天有不测风云，2011年，因大棚外的排水通道在无意间被堵住，又赶上

场下了好几天的雨，导致大棚被淹毁。这次意外让陈继方遭受沉重地打击，还背负上200万元的债务。

这次打击没有击退陈继方发展的积极性，陈继方决定重新来过。为了筹集资金，他将养猪场转卖他人。经过一年多时间的准备，2013年，陈继方花费80多万元修建大棚，种上了早春蔬菜。2013年，陈继方获得年纯收入10多万元。

在接下来的两年时间里，陈继方的大棚发展已基本稳定，年收入均达30多万元。但陈继方并不满足于现状，决定转变发展思路。经他

多方了解后，看中了培育种苗。“种苗的市场行情好，生长周期快，比单纯种蔬菜挣得多。”陈继方说。

2016年，陈继方花费10多万元从天津买来甜瓜、西瓜、西红柿、茄子、甘蓝等作物种子，将16个大棚全部用来培育种苗，一个大棚可培育80多万株种苗。为了让种苗健康茁壮成长，陈继方使用营养基质土培育种苗，聘请专业技术人员进行技术指导，还经常组织技术人员到寿光、聊城等地取经，积累经验。当年，陈继方培育的种苗全部

售出，获得纯收入40多万元。

2017年，陈继方又投资240万元，建设了两个联动智能大棚。他介绍，智能大棚只在夏季投入使用，可自动降温、自动洒水施肥、自动遮光，棚内还配备滚动苗床，提高了棚内场地的利用率，两个大棚共培育500万株种苗。

“我种的都是合同苗，种之前就把合同签好，收取30%的订金。”陈继方说，他通过与县里种苗合作社建立联系，拓宽了种苗销售渠道，现在他的种苗大多销往菏泽、临沂、聊城等地。2018年，陈继方18个大棚年纯收入达300多万元。

陈继方在发展种植业致富的同时，不忘带动大陈楼村村民一起致富。现在，大陈楼村有近30多位村民在陈继方的大棚里干活，按工作量发放工资，人均月收入在2000元左右。

改进工艺 进城开店

刘相森：香油小作坊 做成大公司

农村大众记者 祝超群 通讯员 孟凌云

“马上就要过年了，要货的特别多。”年关将近，东阿县相森食品有限公司总经理刘相森特别忙，手上的电话响个不停。

刘相森经营的是一家石磨香油企业，这家公司在他手上从一个村里的小作坊，慢慢变成了如今有了半自动生产线的现代企业。传承了300多年的东阿石磨香油在刘相森手中重获新生。

“别看现在都是半自动化操作，以前可不是这样的。”刘相森说，在东阿县铜城街道办事处香山村，他老爷爷那会就已经在小作坊里用石磨生产香油了。小时候放学

回家，刘相森总是先推会磨才吃饭。“那个芝麻香真好闻啊！”刘相森对当年作坊里满满的芝麻香记忆犹新。

1988年，23岁的刘相森正式从父亲手中接过了石磨香油的老手艺，开始了他的“香油”人生。从1988年的自行车，到后来的摩托车、机动三轮车，再到2001年的面包车，靠香油买卖，刘相森的交通工具始终引领着村里的潮流。

“后来我的香油在周围小有名气，但辐射范围还不够广，虽然挣点钱，但去除生活花销和两

个孩子的费用，也剩不下多少。”刘相森越来越不满足于这种小作坊式的经营模式，因为再怎么努力香油的香气也只能“飘”在附近村庄。

2005年，刘相森揣着1万元积蓄跑去东阿县城开起了香油坊。

当时，在县城开店并非易事。“首先，家里老人反对，怕我进城后赔钱，毕竟小本生意折腾不起；再就是资金有限，当时要想在县城开店，还差五六千块钱，这几千块钱放在现在不是个事，但在当时的农村这是个巨款。”志不求易，事不避难，刘相森抱着破釜沉舟的决

心说服了家人，并东挪西凑了六千块钱，在当时东阿县城最繁华的商业区开起来香油坊。

“当时不仅在门市上卖香油，我还骑着三轮到早市上卖，去集市上卖，可以说是起早贪黑。”这“拼命三郎”的劲头很快为刘相森的香油打开了市场。凭借着良好的质量和口碑，刘相森的石磨香油很快就在县城站稳了脚跟，并迅速步入正轨，每年纯利润达到七八万元，而且经营状况一年比一年好。2007年，靠着香油生意，刘相森一家还在县城买了楼。

如今50多岁的刘相森还没有停

下“折腾”的脚步。“虽然工艺好，但是产量很大程度上制约了我们的发展。”于是，2017年，刘相森和已经毕业回家的儿子刘绪朋一合计，注册了食品公司，并定做了一套石磨香油半自动生产设备，开启了新的奋斗历程。在短短两年时间里，公司主营业务迅速扩大，生产的石磨香油、黑芝麻香油、高档香油礼盒、芝麻酱、芝麻盐、花生酱等产品，不仅远销北京、天津、陕西等多个省市，而且还入驻阿里巴巴，线上线下都实现了突破。

“现在我自己种了10多亩芝麻，但远远不够用，所以我想在镇上流转一部分土地扩大种植规模，还可以让村民跟我一起种，我提供种子、技术，也负责回收。”自己的石磨香油走出去了，刘相森已经开始规划下一步的发展路子：“在保证质量的前提下，我还要继续扩大生产，到时候全部换成全自动生产流水线。”