

# 安徽霍山县胡大桥村的致富“羊路子”

本报讯(记者 许永军 □ 陈波 方程)“今年是我们第一年养殖,一次性出栏本地波山羊300只,羊肉已全部被预定了。仅此一项,我们胡大桥村的村级集体经济增收近30万元!”2022年12月30日,安徽省霍山县但家庙镇胡大桥村党总支书记张益民一边忙着将准备送货的166份羊肉分装好上车,一边喜滋滋地说。

胡大桥村位于霍山县但家庙镇东北部,是霍山县43个脱贫村之一。全村辖24个村民组,640户,2292人,劳动力1290人,外出务工800人。该村村域总面积14.1平方公里,其中山场912公顷,水田142公顷,旱地35公顷。

胡大桥村以水稻种植为主,近年水稻连作等特色养殖业发展较为突出。该村有养猪大户6户,年出栏3000头,产值650万;全村养龙虾1700亩,其中大户15户,产值340万元;养鸡大户2户,年出栏5万只,产值500万元。

由于脱贫时间不长,家底薄、基础弱,到2020年,该村的村级集体经济尚

不足20万元。看到其他各村都把产业发展得如火如荼各有特色,如何带领群众找到一条适合自己村的发展道路,成了摆在张益民等村“两委”面前的头等大事。

“我们村两委这几个人干别的都是门外汉,但好几个都有办过家庭养殖场的经历,再加上我们胡大桥村别的啥也没有,就是荒山野岭杂树林多,所以我们都觉得搞生态养殖业更适合我们村。”张益民憨笑着说。

2021年9月,胡大桥村利用县乡村振兴局提供的衔接推进资金80万元,再加上帮扶单位无锡联勤保障中心投入三年持续帮扶资金100万元和六安市纪委监委帮扶资金15万元,在倪家畈村民组新建羊圈1500平方米,租赁荒山216亩,采用“半放牧、半饲养”方式,新建了胡大桥村山羊生态养殖场。

为了实现村级集体经济收益最大化,胡大桥村“两委”除了处理好村级日常事务工作,将剩余的全部精力都放在了羊场上。从一开始选址建羊

圈,到购买山羊饲养,繁育小羊羔,种牧草、处理肥料、协调征地……各种摸爬滚打,都是几个人一起商量着干,轮流着学。

“没办法,毕竟才开始摸索,各个方面都要用工,村里起步资金也不充裕,尽量减少用工成本,能自己上的我们都自己上了。”正在包装车间里忙活的村民兵营长邓贤兵说,“我们昨晚分装羊肉一直干到夜里12点多,没办法,客户急着要。不过,只要羊肉有订单,我们干着就高兴!”

“镇里积极支持我们发展特色养殖,多方争取扶持资金;各个帮扶单位也出力帮忙联系市场销路。六安徽商银行更是把全市各网点职工的福利都定购了我们村的春节羊肉大礼包,一下子定了5000多斤呢!我们的羊肉不愁销路,周边老百姓都看到了发展的希望。”胡大桥村乡村振兴工作队第一书记张京文说。

作为市纪委监委下派驻村干部,从脱贫攻坚到乡村振兴,张京文已经在胡

大桥村连续干了5个年头。为了发展羊产业,张京文携驻村工作队多次跑到自己的“娘家”市纪委监委“哭穷”,汇报村里羊产业发展现状和现实困难,争取了不少项目和资金支持。

“羊肉销售就是年关这几天,过了年又要忙羊圈改造和购买种羊的事了。”张益民这几天忙得焦头烂额,自己感染新冠刚刚恢复,妻子也刚做完化疗出院。

“这一块正在新建的养殖场将会合理分区,依次排列过去是母羊区、产房区、育肥区,那边是屠宰区和包装区。”张益民指着正在工地上忙活的工人说,“今年我们村集体经济收入首次突破100万元,这还只是我们尝试办养殖场的第二年,还有许多地方需要总结和改进。我们都没有养羊经验,在母羊的繁育期护理不当,造成羊羔成活率不高,在羊圈的建设上也有着这样那样的缺陷。”

“我们村级集体经济基础薄弱,村里想办实业不容易,资金、人力、精力,

都经不起折腾,一定要因地制宜,结合本村村情实际,不敢盲目投入,不能一哄而上、再一哄而散。”张益民坦率地说。

据张益民介绍,胡大桥村计划来年开春,重新改良山羊品种,合理扩大规模,争取年底达到存栏500只,出栏1000只的目标。在此基础上打造集养殖与农业体验产业于一体的全产业链发展模式,增加羊肉产品体验与养殖风光感受等三产内容,争取年产值达到150万元,年收入增加50万元。在大力发展村级集体经济的同时,带动当地劳动力居家就近就业。

“专业的事还是要让专业的人去做,我们在做好前期硬件设施建设,给村里蹚出一条可行的致富路之后,争取与第三方社会实体企业合作,以股份制或其他更合理的方式进行深度合作,让我们胡大桥的养殖致富之路走得更顺畅、更长远。”通过这一年的摸索,张益民对“羊村”的发展有了更清醒的展望。

“花生收成好,行情也不错,我家能多挣5万多元。”谈起2022年种植花生的收入,阜新蒙古族自治县扎兰营子镇冷汤村村民石宝祥高兴地说。冷汤村多数村民靠开展花生等经济作物种植,走上一条增收致富路。

2022年,辽宁省聚焦“守底线”“两高于”目标任务,努力克服疫情影响,推动巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接工作落地落实,守住了不发生规模性返贫底线。通过发展产业、带动就业,深化优化消费帮扶,完善脱贫群众参与产业发展和分享产业增值收益的机制,在巩固脱贫成果的同时,也增强了脱贫地区城乡发展活力。

做好帮扶工作离不开“底数清”。辽宁省持续强化防返贫动态监测,2022年组织开展首次年度防止返贫动态监测范围调整工作,将2022年度防止返贫监测范围调整为7260元。开展全省防止返贫监测帮扶集中排查工作,建立防返贫监测和帮扶部门联席会议制度,探索建立省级防止返贫监测管理系统。

巩固脱贫攻坚成果,关键在于增加脱贫人口收入。在产业方面,辽宁省充分发挥产业增收的支撑带动作用,截至2022年11月末,全省实施巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接项目3165个,投入省以上衔接资金21亿元。积极开展壮大乡村特色产业,尤其是“五小产业”“庭院经济”,确保每户参与两个以上帮扶产业。同时,完善脱贫群众参与产业发展和分享产业增值收益的机制,提高产业增收能力。

在就业方面,巩固务工增收的良好势头,截至2022年11月底,全省脱贫人口及监测帮扶对象务工规模达到17.8万人,完成国家全年任务的114%。在金融帮扶方面,辽宁省大力推广脱贫人口小额信贷自我发展、合伙发展、合作发展、合营发展的“一自三合”新模式,截至2022年11月底,全省新增相关脱贫贷款1.8亿元、贷款户4064户。

针对17个省重点帮扶县中尚有14个县农村居民人均可支配收入低于全省农村平均水平,辽宁省着力强化对重点帮扶县的支持力度,要求在民生政策上持续做好义务教育、基本医疗、住房和饮水安全保障工作,确保各项指标达标。在财政政策上给予衔接补助资金、相关转移支付、普惠性资金倾斜支持。在土地政策上,对重点县用于巩固拓展脱贫攻坚成果的用地需求,由省级统筹安排计划指标,应保尽保。(辽宁日报)

## 辽宁:巩固脱贫攻坚成果 夯实乡村振兴基础

## 消费帮扶 海底捞探索现代服务业与现代农业的深度融合



产业振兴是乡村全面振兴的基础和关键。

在内蒙古锡林格勒草原,资深“羊探”正帮助养殖户将优质羊推向全国各地,从牧场到海底捞火锅餐桌,“吃货”们的消费力量拉动了畜牧业的发展。据了解,海底捞每年从内蒙古、甘肃等地采购羊肉8000吨左右,其中85%从内蒙古地区采购。

在北京四渡河村,村民收入主要依靠板栗销售和民宿旅游两个产业,借助与海底捞集团党委建立的党建共建机制,四渡河村发起了民宿管家培训和板栗加工厂帮扶计划,为该村的两大产业“诊脉开方”,乡村特色产业的发展,拓宽了农民增收致富渠道。

**消费帮扶壮大乡村产业**

内蒙古,历来以畜牧业发达而为世人所熟知。以锡林格勒草原为例,

作为国内重要的畜牧业生产基地,以优质的天然草场和独特的风光闻名中外。但广阔的草原,分散的牧场,众多的养殖户,如何挑选出最好的羊,成为不少企业采购时面临的难题,也是阻碍优质草原羊走出内蒙古、为牧民带来更高收益的“绊脚石”。

“信息不对称是阻碍发展的一大因素,只有有效解决沟通问题,才能更好地实现双向交流。”在扎鲁特旗海底捞食品有限公司的工作人员看来,依靠广大群众的力量,才是突围的关键。

为此,海底捞采购团队深入草原,挖掘出数百名资深的当地“羊探”,再通过“羊探”去挖掘优秀的养殖户和优质羊。就像足球豪门俱乐部在全球建立球探体系一样,海底捞在草原上建立起自己的“羊探系统”,源源不断地向消费者输送优质的羊肉产品。

好的球探体系是有成体系的选材

标准,海底捞的“羊探系统”同样有成体系的选材标准。每个月,海底捞内蒙古羊肉加工厂的收购人员都会“下乡”一趟,根据“羊探系统”收集而来的资料,选择潜在合作的牧场进行考察,详细记载当地羊的养殖和产出情况,就像足球俱乐部考察“未来巨星”出具球探报告一样,形成一份完整的“羊探”调查报告。

“资深‘羊探’熟悉当地情况,能够帮助我们深入草原采购优质产品,同时也为草原深处的牧民带来了交易渠道。”在海底捞采购人员看来,“羊探系统”还有一个好处,为当地群众创造就业机会,在推动产业振兴的同时,带动更多人走向共同富裕。

事实上,消费帮扶已成为助力乡村振兴的强大力量。据国家发展改革委数据,2021年,各部门、各地区累计直接采购和帮助企业销售脱贫地区产品达4600亿元,其中市场化帮销约2600亿元,占比近60%,消费帮扶成为助力农产品产销对接、推动乡村产业振兴的重要途径。

海底捞方面表示,在国务院公布的乡村振兴重点帮扶县中,海底捞已在11个帮扶县落实采购扶持计划。四川省的阿坝县、甘孜县预计每年三青青笋采购量达2000吨,云南省元阳县每年预计鲜米椒采购量达1800吨……一批批来自乡村振兴重点帮扶县的特色农产品,正通过海底捞供应链体系走向全国,进入千千万万消费者的餐桌。

**产业赋能提升价值链**

位于燕山脚下、怀沙河畔的四渡河是个小山村,属于北京市集体经济薄弱村,村民收入主要依靠板栗销售和民宿旅游两个产业。

近年来北京郊区民宿数量如雨后春笋般增加,民宿产品呈现同质化倾

向,存在服务水平跟不上市场需求等问题。目前,四渡河村已有23家民宿,还有2家正在装修,如何对村内民宿旅游业服务水平进行提升,实现内容创新及增收,成为当地产业发展的挑战。

针对民宿旅游业“软实力”建设不足、长效管理机制建设滞后等问题,海底捞利用自身企业资源优势,为四渡河村民宿从业者举办系列培训活动,详细阐述了如何为客人提供恰如其分的服务,以及满足不同消费需求的多样化服务技巧,引导培训对象民宿中影响顾客满意度的环境因素。

培训通过线上理论知识教授、现场模拟实践等多场景开展培训,让民宿旅游从业者更好地了解、学习和吸收。有民宿从业者表示:“这次对民宿管家的培训太有用了,平时在服务住民宿的客人中很多想不到的服务细节,通过这次培训学习到很多服务知识。”培训活动还通过北京市委农工委平台联动机制,实现了对北京市近700名第一书记所在村的同步线上直播覆盖,使得整体培训效果实现最大

化。

“怀柔板栗”是国家地理标志认证产品品牌,也是当地农业主导产业,已形成了较为成熟的标准化种植、深加工产业链。为进一步提升当地乡村企业的生产管理水平和提升生产条件,从农业产业发展现状来看,全环节升级、全价值提升、全产业链融合,正成为农业高质量发展新趋势。据农业农村部数据显示,农产品加工流通业正在加快发展,加工转化率达到70.6%,农产品加工产值与农业总产值的比值提高到2.5。

通过村企合作方式,帮助乡村企业把现有优势产业培育壮大,作为推动现代服务业同现代农业深度融合的“突破口”,无疑有助于延伸产业链、提升价值链,或将成为未来提升乡村资源价值的新样板。而这也是以海底捞为代表的企业,为推动乡村振兴所做出的积极探索与努力。(丁新伟)



入冬以后,无论是老北京涮肉还是四川的羊肉汤,都离不开一头好羊。俗话说,“中国羊肉看内蒙,内蒙羊肉看锡盟。”锡盟东部的乌珠穆沁草原上,有着各地食客都极为推崇的散养草饲“天下第一羊”——乌珠穆沁羊。

然而,由于养殖、加工较为粗放,销售也以餐饮大包装为主,长期以来,肉鲜味美的乌珠穆沁羊并不为锡盟之外的消费者所熟知。“以往我们供应餐饮、商超,但由于销售模式和平台要求不同,乌珠穆沁羊的群众认知度并不高,和叮咚买菜这样的生鲜电商平台合作,对于地标产品的推广和用户的心智影响都起到了非常正向的作用,也使得我们养殖、加工、品牌化等羊肉产业的链条从粗放走向精细化,当地的牧民收入高了,我们的品牌也做得更好了。”叮咚买菜供应商杨静称。

自2020年初北京市场引入乌珠穆沁羊以来,叮咚买菜也不断根据用户的反馈调整产品,增加品类,扩充销售区域,如今乌珠穆沁羊已经从北京走向上海,预计12月底将覆盖全国。此外,为了保障供应和品质稳定,今年8月叮咚买菜还和供应商在乌珠穆沁共建了一块10万亩的牧场,用于饲养乌珠穆沁羊,服务自身的用户。

乌珠穆沁羊是锡盟极负盛名的肉羊,早在2014年,乌珠穆沁羊被国家原质检总局认定为国家地理标志产品。2020年年初,叮咚买菜正筹备进驻北京市场,肉制品开发经理刘国亮异常忙碌,他要在短时间内找到质量上乘、符合北京消费习惯的多种羊肉产品进行上架,好保障开城之后商品的运转。当时,有着8年牛羊开发经验的刘国亮关注到了乌珠穆沁羊。“因为北京消费者对羊肉的需求量非常大,但是羊肉品质一定要好,尤其是不能有膻味,因为涮羊肉是清水涮”。因此,在刘国亮看来,乌珠穆沁羊是非常好的产品,烧烤、涮煮都很适合。经人介绍,他接洽上了养殖乌珠穆沁羊的供应商杨静。在双方互相了解诉求后,相见恨晚的两个人迅速便签订了协议,8月份第一款乌珠穆沁羊肉产品开始在叮咚上架售卖。对于和叮咚买菜的合作,杨静很满意,“叮咚不光是严格要求商品质量,对于界面展示

和和要求也很高,以往我们是做餐饮大包装为主,对于商品卖点的提炼、产地效应的打造并不专业,但叮咚对于地标产品的推广和用户的心智影响都起到了非常正向的作用,也倒逼我们养殖、加工、品牌化等羊肉产业的全链条从粗放走向精细化,当地的牧民收入高了,我们的品牌也做得更好了。”他表示。

苏雅拉朝克图是东乌珠穆沁旗满都宝力格镇的牧民,从他记事起,家里便以养羊、养牛为生,他常年跟着父母在乌珠穆沁草原上游牧。过去,羊疫、暴雨、粗放加工、销路不畅等问题不光影响着乌珠穆沁羊走出锡盟草原,也影响着苏雅拉一家的生计。

事情慢慢起了变化。2016年元旦,杨静代表公司去乌珠穆沁考察羊肉养殖,“冬季是休牧期,到处是积雪,白茫茫一片,牧民在家里休息,屠宰场也都关门了。”杨静回忆道。当时,当地的牧民都和苏雅拉一样,赶着羊群送往屠宰

场,屠宰场只负责简单宰杀,要么白条售卖,要么做简单的切块,几乎没有任何深加工环节,和市场普遍需求脱节。此后的几年,杨静所在的公司开始在当地承包牧场养羊,引入专业的畜牧业技术人员,建造现代化的屠宰场,进行深加工。此后,和苏雅拉一样的当地牧民草饲出来的肉羊不光是整只送往当地的餐馆,也开始走向北京、上海等城市的餐馆。

伴随着市场需求的增加,乌珠穆沁羊的价格也随之水涨船高,原来一头6个月大的羊收益为200元左右,现在则达到了800元左右。现在,苏雅拉一家的年收入是三四百万元,他不仅供两个儿子读了大学,买了车,还在草原上盖起了别墅。苏雅拉说:“之前我们是用最传统的草饲喂养,防疫、喂药等养殖过程也根据经验来,并不科学,现在我们会按照技术人员的指导养殖。”这种世代维持着他们一家生计的乌珠穆沁

羊也成了名副其实的“致富羊”。

2020年之前,杨静养殖的肉羊主要做外包装产品供应餐饮客户,收入稳定,但由于产地效应不强,餐饮行业受到较大冲击,他的订单量少了50%,改变也刻不容缓。于是,他将目光瞄准了商超和生鲜电商平台,和叮咚买菜北京市场展开了合作。最初双方只合作了一款羊肉卷,后来双方不断根据市场的需求调整养殖、生产加工,目前北京已上线了三款产品,今年12月份双方的合作还陆续走向了华东,预计年底将覆盖叮咚全国市场。与此同时,叮咚买菜华东区域也和另一家当地的供应商展开了乌珠穆沁肉羊的合作,不光上架了粗加工肉制品,甚至今年冬天推出的“当归羊肉汤火锅”采用的原料也是乌珠穆沁羊。

这几年,由于乌珠穆沁羊销路通畅,平台持续的销售下群众基础也逐步

## 从“天下第一羊”到“致富羊” 新电商助力乌珠穆沁羊肉产业升级

建立,叮咚买菜想要持续将这一产区的优质肉羊带到更多消费者面前,如何保障商品的质量和供应稳定便成为关键。2022年8月,叮咚买菜总部和供应商咩咩小鲜共建了10万亩的叮咚牧场。在这片牧场上,牧民根据叮咚买菜的要求养殖乌珠穆沁羊,叮咚买菜和其下游供应商与牧民签订收购协议,以高于市场收购价的价格对其进行采购,从而促进合作的可持续性。目前,该牧场的年出栏量是2万头,主要供应叮咚买菜。

叮咚买菜华东牛羊肉高级开发经理介绍:“叮咚牧场的订单养殖模式一方面可以确保商品的品质,包括对养殖过程的饲养、病害的防治等都有有一定的要求,通过控制过程的方式带来控品质。同时,订单养殖可以直接根据需求提前储备养殖,保障供应的稳定性,牧民养出好品质的肉羊就一定卖出好价钱,这样也能增强牧民的养殖积极性,双方的合作关系也更为稳固。”他还透露:“乌珠穆沁羊现在的养殖规模约四五百万头,但是随着我们的消费教育,大家对于该产区的羊肉认可度也会越来越高,所以叮咚买菜未来还会通过多种方式深入到乌珠穆沁肉羊原产地,和当地的牧民、供应商等展开更为深度的合作。”(丁新伟)