

# 山东平度：打响“崔家集西红柿”金字招牌

□郝凌峰

“刚把苗清了，利用时下这个高温进行‘闷棚’，月底好下新苗。”近期，山东青岛平度市崔家集镇向阳村的西红柿种植户鞠红红家里的两个大棚结束了长达8个月的生产周期，正在“闷棚”。相对西红柿生长期的种植管理，这一步看似比较清闲的工作对于后面西红柿的生长至关重要。“中午棚内的温度能达到五六十度，可以把虫卵和病菌都杀死，后面再种新的一茬就不容易得病。”鞠红红是一名“90后”，多年从事幼师工作的她看到家乡小西红柿声名鹊起，便回乡做起了西红柿的营生。

近些年，“崔家集西红柿”因独特的风味与上乘的品质深受广大消费者的喜爱，荣获国家地理标志保护农产品、全国名特优新产品等系列荣誉。特别是当地生产的樱桃西红柿品种“釜山88”，酸甜可口、皮薄爆汁，最高可以卖到三四十元一斤。目前，崔家集镇西红柿设施栽培大棚总数达4500多个，种植面积2万余亩，年销售收入10.3亿元，带动村民年增收超6亿元。

## 种出好柿子

沿着崔家集镇驻地向东北方向驶出10公里，便是向阳红乡村振兴示范片区，这里以向阳新村的前洼为核心，以振兴路为主线，总面积3.2万亩，是“崔家集西红柿”的核心种植区。

“前洼村，盐碱滩，七分沟，三分田，下了大雨更惨，天连水，水连天。”据前洼村党支部书记鞠炳锦回忆，这里以前是平度地势最低的一片洼地，常有水涝灾害发生。“穷到什么地

步呢？就说以前村里那个路吧，一下雨就是和稀泥，大人娃娃出门都光脚，连双雨靴都买不起。”忆往昔、看今朝，马路宽敞、路灯明亮，这翻天覆地的变化，离不开“崔家集西红柿”这块越叫越响的“金招牌”。

“我们这个地方地势低洼，土壤呈弱碱性，种粮食没什么收成。为了甩开穷根子，我们种过桑树养过蚕，栽过金银花种过枣树，都不成。2008年，我就带着村里一批比较有想法的人一起出去考察，想再找找出路。”鞠炳锦介绍，当年十几个庄稼汉外出“取经”带回了适合在碱性土壤上生长的千禧西红柿。“第一批苗栽下去后，长势很好，销量也不错，但到第二年就因为市场上同质化产品太多，价格暴跌。”

看到这种情况后，村里决定专门拿出一个棚，试种新品种。鞠炳锦回忆，那一年，试验大棚里一口气种下了12个不同品种的西红柿，出乎所有人意料的是，曾经一度即将被淘汰的品种“釜山88”，却十分适合在这片碱性土壤上生长。“酸甜爆汁，就像是专为这片土壤而生一样。”好品质自然带来好效益，“釜山88”种植的第一年，一个棚的纯收入就能达到三四万元，而那时村里户均收入每年都不到5000元。

随着“崔家集西红柿”的名声越来越大，种植户的收益也水涨船高，一个棚一年20万元的纯收入早已不是稀罕事。“十年九不收”的“前洼沟”终于因为一个小柿子迎来了曙光。

“我们的小柿子酸甜适口，吃到后面还有香头，绝对是全国独一份儿。”种植户王丰国早年因为土地收成不好，只能常年在外挖掘机养活一家老小，随着家乡西红柿名气越来越大，2017年他也回村尝试种

起了柿子。“第一年就挣了20多万元，不但还上了租金，我还买了辆厢式货车！”

2020年，前洼村和周边9个村实现了新村融合，取名“向阳村”，同时规划建设了西红柿现代农业产业园，引入了国有资本和社会资本，产业链条不断从种植向购销、加工、物流、电商、农资等环节延伸。在“崔家集西红柿”这个红彤彤的品牌引领下，昔日的“大洼地”甩开穷根子，迎来“向阳”好日子。

## 迈开规模化步子

“崔家集小柿子这块招牌打出去后，全国各地的客商都来收柿子。2016年的时候，我们的种植规模还没有如今这么大，客商来收柿子都得‘排号儿’。”鞠炳锦介绍，随着“崔家集西红柿”名头越来越响亮，市场的需求也在不断上涨。为了提高产量、提升品质，让“崔家集西红柿”走向更广阔的市场，当地主动向现代化大规模设施种植阶段迈进。

2016年，崔家集镇统筹6个经济薄弱村扶贫资金540万元，在前洼村建设36个樱桃西红柿大棚，建成扶贫农创体。此后，当地政府以扶贫农创体为产业发展中轴，累计吸引政策性资金、平台公司资金、社会资本和村民自筹资金等7亿多元投资到西红柿产业发展中，持续扩大产业园区规模，建成了以扶贫农创体为核、助力振兴为基、富民强村为本的西红柿现代农业产业园。实现西红柿大棚由36个发展到2600余个，增长了70多倍；西红柿种植面积由180余亩发展到1.6万亩，增长了80多倍；大棚亩均（按种植面积）纯收入达10万元，创造就业岗位2600多个，带动集体增收30多倍、村民增收10多倍。围绕



网络资料图

“崔家集西红柿”品牌建设，当地已经形成完善的产业链，从建大棚、备农资、产品包装到物流配送，产业集聚优势明显。

“注意低头，咱们要先穿过一段甬道。”在青岛柿柿红现代农业有限公司的西红柿种植基地，笔者跟随公司经理赵永大走进大棚，赵永大口中的“甬道”是大棚厚厚的土壤。“白天蓄热，晚上放热，确保西红柿一直处在一个适宜的生长环境里。”赵永大介绍。

登上“崔家集镇西红柿发展史馆”远眺，像柿柿红这样的温室大棚鳞次栉比，场面蔚为壮观。据了解，当地早已实现了“一户一棚”的突破性发展，西红柿品种也越来越多，樱桃西红柿、草莓西红柿、沙瓤西红柿……2600多座设施大棚年产小西红柿9700余万斤，销往各地。

## 蹚开“出圈”新路子

“我们的小柿子吃的就是一个鲜，卖的就是一个好品质。”周孝东是青岛农恩蔬菜专业合作社负责人，他介绍，通过线上渠道销售，客户范围扩大了，对品质的要求也更高了。“我们小柿子的特点之一就是皮薄爆汁，所以网上销售首先

得过包装这道关，包装不行，运输过程中的磕碰很可能就把果子弄坏了。”周孝东介绍，为解决这个问题，合作社先后研究更换了数套包装方案。此外，为将采摘下的小柿子快速送上消费者餐桌，合作社还与快递公司签订合作协议，为消费者提供全年购物不打烊的购物场景，满足全国绝大部分城市次日达的时效性，保障了西红柿的新鲜度。据了解，目前该合作社与省（内）外大型商超、电商平台、社区（群）团购等合作电商一件代发业务，实现了线上线下销售相结合，仅线上年交易额就达到300余万元。

“崔家集西红柿”品牌的打响带动了一批批种植户增收致富，也推动着像周孝东这样的“触电新农人”不断涌现。“以前种的小西红柿都是在家里等着批发商上门，或者拉到镇上的集市售卖，说实话这种方式对我们年轻人来说有点被动。”王杰介绍，随着电商平台大火，自己便也和丈夫做起了小西红柿的电商工作，虽然日子非常忙碌，但是一年四五十万元的收入让小两口非常满足。“崔家集小柿子就是一根红线，把越来越多在外打工的年轻人都拽回来了。”

（来源：农民日报）

# 重庆新乡村守住乡土气

□孙爱东 李爱斌

行走在重庆市合川区渭沱镇七星村，一声嘹亮的鸡鸣，引起笔者的注意。

“这么整洁干净的村子能养鸡？”随行的镇干部说：“可以的，不养鸡，那还叫农村？”

“以前村里家禽是散养的，粪污到处都是。”75岁的七星村村民蒋安全说，2017年村里启动风貌改造工程以来，居民房屋陆续统一修缮，各家散养的家禽家畜全部入栏圈养，宅间道路、院落景观、排水绿化等也完成了综合整治。

早已在合川城区买房的蒋安全，如今多数时间住在七星村。“我们这些老邻居，现在都愿意回村养老。村貌改造后，

环境变好了，自己还能就近种菜、养鸡鸭，也算找点事儿做，心里更充实。”他说。

七星村的江边绿地，是合川及周边地区居民体验乡村露营的热门选择。七星村党支部书记尹大华说，游客们白天吹吹江风，晚上看看星空，清晨伴着鸡叫虫鸣声醒来，感受乡间独有风光。

今年6月，七星村启动了新露营基地的选址规划，并筹划出台本村的乡村露营管理办法。

合川区铜溪镇弯桥村与七星村隔江相望。村子所属河心半岛，每逢天气晴好的节假日，总会迎来不少体验乡村露营的游客，旅游车辆有时还会排起长龙。

合川区委农业农村工委委员徐君告诉笔者，铜溪一渭沱

片区毗邻合川城区，发展乡村旅游有着“半城半乡、城乡衔接”的独特优势。“我们打造乡村风貌时，特别注意保留乡村原有特色，对于禽畜栏舍、院内菜园，着力做好规范管理，而不是一刀切地移出乡村院落，让曾经的乡村环境污染点变成乡村旅游新卖点。”

“对不起啊，我们的葡萄已经卖完了。”59岁的邓琴一面向电话那头的客户解释，一面引导着来采购丝瓜的货车停靠装卸区。6个大棚的白奥林葡萄，开放采摘仅5天就销售一空。在渭沱镇六角村，经营有300亩蔬果农场的邓琴忙得不可开交。

“我们镇里像邓琴这样的种植、养殖大户有28个，蔬菜类

专业合作社有4家，家庭农场有25家。全镇蔬菜种植面积2.46万亩，总产量约10.2万吨，这是我们发展观光休闲和农业采摘旅游的底气。”渭沱镇党委副书记张小兵说，镇里正在建设6000亩江畔精品蔬菜基地，计划将其打造成为观光休闲农业基地，实现农旅融合发展。

合川是全国粮食生产百强区（县），粮食、生猪、水产产量多年位居重庆市首位，已培育出162个农产品品牌、12个全国名特优新产品。借助这些农产品的品牌效应，合川区在铜溪一渭沱片区，新发展了星空草莓采摘、稻虾垂钓、鱼菜共生等项目，前来体验农旅的市民逐年增加。

合川区农委产业科科长屈

茂盛介绍，除了采摘蔬果，渭沱镇的桐子叶粑粑、铜溪镇的白山羊等特色美食，也逐渐成为吸引游客的招牌。“我们用乡村旅游、采摘体验等留住游客的心，也用各种特色美食留住游客的胃。”屈茂盛说。

村庄美了，收入有了，邻里也团结和睦了。在弯桥村，听说村里要风貌改造，发展乡村旅游，村民们主动捐出陶罐、衣柜、石磨、爬犁等老物件，装点乡村环境，丰富乡情陈列馆的馆藏。

弯桥村党支部书记陈兆福说，今年初为了发展弯桥村的乡村旅游，村民们还纷纷出力，修整出80余个生态停车位，新修厕所、垃圾回收点，铺设水、电管网等设施。

（来源：新华社）