

中国新农人

和丈夫一起返乡创业,从父辈手里接过糖勺,创新黄岩古法红糖制作技艺,
十年创出年销售额超千万元品牌——

蔡蕙蕙：在传承中创新“甜蜜事业”



蔡蕙蕙在收割甘蔗。

■ 中国妇女报全媒体记者 姚改政
■ 梁高雅

隆冬时节,浙江省台州市黄岩区头陀镇双楠村沐浴着暖暖的阳光,黄岩双楠红糖专业合作社的产品展陈室里,清香弥漫。

“黄岩古法红糖技艺被列入台州市非物质文化遗产。我们合作社生产的红糖,就是采取黄岩传统榨糖法制作的,也做了一些创新,口感好、甜度高、杂质少……”合作社运营经理蔡蕙蕙正向参观者介绍展陈室里摆放的琳琅满目的红糖产品。

由于父亲是一名古法红糖老糖师,在头陀镇农村出生长大的蔡蕙蕙,从小就喜欢吃大人们熬制的红糖。大学毕业后,她曾在广东一家上市公司工作。2010年,她毅然辞职,和丈夫一起返乡创业,从父辈手里接过糖勺,从事红糖的生产和销售,传承并创新

黄岩古法红糖制作技艺,取得了可观的经济效益和社会效益,2021年初获评浙江省“最美巾帼新农人”。

传承古法,连环锅里熬出好糖

走进合作社制糖工坊,11口连环锅映入眼帘,制糖师傅不停地将碾压机中的糖水倒入第一口锅中,灶头两位生火老师傅不停地往里添加甘蔗叶,锅里的甘蔗汁沸腾着冒着热气。

“黄岩有数百年的榨糖历史,用传统工艺制作出来的红糖口感好,深受消费者喜爱。”蔡蕙蕙介绍,家传的榨糖古法采用直风枪灶和11口连环锅,通过榨汁、旺火、赶水、打沙等工序进行纯手工熬制,“头锅和尾锅最为关键。头锅师傅要有火眼金睛,不放过任何杂质。尾锅师傅要根据颜色和搅动糖

浆的黏度来准确判断可否出锅,早了晚了都会影响红糖品质。”

中国妇女报全媒体记者品尝了一口新出锅的红糖,带有一股甘蔗的自然醇香。蔡蕙蕙告诉记者,秘密就在第11口锅里,许多榨糖坊顶多使用10口锅,他们增加了一口,“增加一口锅,大大提高了蒸发速度,减少了甘蔗汁在锅里的煮制时间。时间缩短了,红糖会呈现淡淡的桂花黄色,有浓浓的甘蔗香味。”

蔡蕙蕙回忆,回村那年,她和丈夫都才30来岁,在当地红糖制作行业里属于年纪轻的。“黄岩古法红糖曾经盛名一时,因为种种原因,进入21世纪后日渐衰落,做古法红糖的师傅也越来越少。当初,我们选择回乡创业,就是想通过自己的努力,把这一技艺传承下去,重振黄岩红糖的辉煌。”他们聘请了具有三四十年制糖技艺的师傅,来掌握各个生产环节。

年轻人更有活力和闯劲儿。蔡蕙蕙认为,黄岩古法红糖也需要一定创新,从而既保留古法工艺的精髓,又能提升生产效率,但老一辈榨糖人的观念和习惯一时难以改变。创业初期,他们时常为此发生矛盾。

比如,老技师习惯随意出入生产间,榨糖过程生产的甘蔗渣等杂质也不扔弃,这些习惯给红糖品质和安全带来一定的隐患。蔡蕙蕙要求所有工作人员进入生产间必须换上工装、洗手,不得随意出入;甘蔗渣等杂质必须全部倒掉,这样做虽然增加了生产成本,但她认为值得。蔡蕙蕙最终说服了老技师。

求新求变,提升产业效益

一个现代产业的形成,需要足够的利润来支撑。同样,重振黄岩红糖产业的辉煌,也需要提升产业的经济效益。

为了保证原材料的品质和供应,蔡蕙蕙决定选用优质糖蔗品种,在本地流转土地,

组织村民进行科学种植。

“经过反复比较,我们选用了浙江省农科院培育的优质糖蔗品种,如桂糖58、新台糖22等。”蔡蕙蕙介绍说,从甘蔗选种,到栽种、收割和加工,他们都要全程参与和监督。农户按照标准进行种植,收割后,根据产糖量结算。合作社会不定时对合作农户的土壤和作物进行检测。一旦发现违规,就终止合作。

由于品种选得好,加上土壤营养元素平衡,本土种出来的甘蔗产糖量高,而且,和从外地采购相比,节约了一大笔运输成本,本地种植户也因此增收。蔡蕙蕙介绍,合作社现有21个合作户,他们每年增收幅度都超过15%。农忙时,他们打理自家甘蔗田;农闲时,则到榨糖工坊帮工,获得工资性收入。

针对黄岩红糖产品样式少、目标消费群体单一的短板,蔡蕙蕙和团队研发出红糖烤糖、红糖姜膏、陈皮红糖和甘蔗酒等衍生产品。当地烤糖多以白糖烤糖为主,红糖因为还原糖成分较低,制作烤糖工艺要求很高。她和团队反复实验,终于制作出了微甜、酥脆的红糖烤糖,上市后十分火爆,并获得首届“浙江省十大农业特色小吃”称号,被列入黄岩区非物质文化遗产。此外,红糖姜膏获得了2020年台州市最佳伴手礼称号,陈皮红糖作为红糖产品的新尝试,推出后也获得不错的销量。

为改变自产自销的传统农业模式,吸引更多的年轻消费者,蔡蕙蕙创立了“糖多令”品牌,并对包装进行了升级,打通了线上线下销售渠道,销售额逐年上升,2021年超过了1000万元。

“现在看来,纯手工熬制的红糖产量满足不了市场需求,我们正在研发自动化生产线,如果成功将大大提高生产能力。当然,传统工艺的独特风味还得保留。加工量增加了,种植户的收益也会跟着提高。”蔡蕙蕙信心满满地说。

有机循环农业、优质稻麦、“稻田+”特色种养、绿色果园……粮食品质提升,特色产业抢手——

■ 郭开国 蒋雯杰

“今日新坝,不仅有卜页茶干,还有甜脆的鲜桃梨果,更有抢手的鸡头小米……”在江苏省射阳县新坝镇,这首新改编的乡歌谣描述了该镇农业农村新风貌。

新坝镇是一个农业镇,原来以粮棉种植为主,收益较低。近年来,当地一方面大力推广以配方施肥、秸秆全量还田、水稻病虫害全程绿色防控等技术,积极发展绿色有机循环农业项目,不断提高粮食品质和种植效益,一方面调整种植业结构,培植了一批市场广阔、效益显著的特色产业。

新潮村村集体组织以粮为本,培植产业,以高出农户自耕自种收入的价格,从农户手中流转了1000多亩土地,领办土地股份合作社,种植优质稻麦,成为中粮集团指定OM服务商,年代收代储3万吨原料粮。村里引进上海一只鼎食品有限公司,就地取材,加工生产射阳大米、水晶年糕、夹心粽子等特色农副产品,年销售量达3000吨左右。与此同时,该村还发展了“稻田+”种养项目,村集体年增经营性收入50多万元,并带动村内及周边160人就业。

新安村有一片500多亩的低洼易涝地,长期处于半闲置状态。2018年,在村“两委”支持下,村民尤为民流转了这片低洼地,试种50亩芡实,即“鸡头米”,当年收益20多万元。2020年,他投入200多万元,购置专业设备,加工生产质量更好的“小鸡米”,受到消费者欢迎,价格从之前的每公斤12元上涨到300元。2021年,尤为民生产的“鸡头米”达80万斤,实现销售收入400多万元。

此外,新坝镇采取“公司+合作社+低收入农户”三方合作的经营模式,在新坝子居委会流转土地创办千亩桃园示范基地,引进种植油桃、水蜜桃、锦绣黄桃三大系列7个品种苗木。2021年,600亩桃树进入盛果期,产量接近2000公斤,村集体新增收入15万元,土地流转户和低收入农民也从中受益。

赶年货

位于岑巩县经济开发区内的贵州省鸿乐源果蔬有限公司生产车间里,女工们正忙着赶制年货。

该公司负责人介绍,这批年货是几家大客户订购的,即将发往外地。成立3年来,鸿乐源果蔬有限公司不断提高研发和加工能力,拓展线上线下销售渠道,把30多个本地农副特产销到全国多个城市,每年带动种植户增收1800余万元。

近年来,岑巩县大力推进乡村产业融合发展,培育或引进20多家农业龙头企业,并通过政府补贴,鼓励返乡技能人才创业,实现了农产品就地加工,促进了农户增收致富。

杨俊/摄



专家论坛

坚持市场改革化方向,赋予村集体经济股份合作社以经营自主权,确立其市场主体地位,并逐步向社会企业转型。

促进村集体经济组织高效运行

■ 陈明

前段时间,我们到北方一个都市圈村庄调研了村集体经济运行情况。这个村庄的股份合作社理事长说,他们村在城市化改造中获得7个多亿的土地腾退补偿款,除去给村民的年龄补偿、特殊补贴和补缴的农转非社会保险,还剩1个亿左右。下一步,如何让股份社的资产保值增值?他天天为这个事头疼。

原来,按照当地规定,该村庄股份社设有两个账户,一个是自有账户,存放自有资金和自有资金经营所得的盈利;另一个是由镇级财务代管的专户,存放土地补偿款,也就是剩下的那一个多亿。但这笔款不能随便动用,只有涉及年龄补偿、缴纳农转非保险才可以。为了不让它贬值,镇里统一买了一些理财产品,所得收益仍要进入专户,不能作为经营资金。所以,村里能用来经营的只有自有资金,但自有资金非常有限。

这个村庄集体经济组织运行效率低的情况,在其他一些村庄也或多或少存在。那么,如何才能让村集体经济组织高效运行呢?

我认为首先要坚持市场化的改革方向。中央一直强调,经济活动中要发挥市场在资源配置中的决定性作用,更好发挥政府的作用。村集体经济的发展同样要遵循这个规律。政府主要发挥政策制定、信息提供、监督管理的作用,具体的决策还是要交给集体经济组织去做,让集体经济组织参与市场运行,在经济大潮中去搏击,如果让它们封闭运行,肯定难以持续。

因此,应赋予农村经济股份合作社以经营自主权,确立它们的市场主体地位,让它们真正开放运行和自主经营。具体改革可以分为三步走,第一步,农村股份社不再承担社区福利和公共服务职能,专事市场经营,股东按照股权分红;第二步,除保留一定的准备金存入专户管理以外,将全部资产交给股份社自主经营、自负盈亏;第三步,开放股份社,建立股权交易市场,实现股权的证券化、市场化,使其逐步向社会企业转型。

现在大多数村集体经济组织是按照传统的集体经济组织设计的,主要负责管理现有的集体资产,而不是对接进入市

场经济体系,与市场经济体系很难有效衔接。集体经济组织的内部治理结构也比较复杂,很难直接建立一个现代企业制度和法人治理结构。而社会企业是一种成熟的市场形态,比现在的村集体经济组织更具有生命力和活力。当然,和一般的企业不同,社会企业存在的目的是解决一些社会问题,增进公众的福利,而非简单地追求自身利润最大化。投资者虽然拥有企业所有权,但在收回投资以后就不再继续参与分红,它的盈利主要用于企业再投资或社区发展。

现在最适合转型的是都市圈村庄的集体经济组织。首先,它们有自己的运营基础和运营条件;其次,就是都市圈的村庄人口流出不太严重,人口还相对比较密集,可以成为集体经济组织特定的服务对象;第三,都市圈村庄集体经济组织能够与都市圈的资源形成交换,从而实现赢利,无论是搞农业,还是搞其他服务业,它们都具备盈利的条件。这些是一个经济组织能够运行下去的前提。

(作者为中国社会科学院政治学研究所副研究员)

乡村振兴·巾帼行动

贵州施秉刺绣能手返乡创业

把刺绣馆办到姐妹家门口

■ 邵胜智

走进位于贵州省施秉县城关镇南官营社区的兰英刺绣馆,琳琅满目的精美绣品、服饰、银饰,让人一饱眼福。

“刺绣馆里的各民族绣品、服饰和银饰有上万套,上百年历史的绣品有1000余件。”兰英刺绣馆主人、苗族刺绣能手廖兰英介绍说,刺绣馆集刺绣生产、展览、销售于一体,并为从业人员提供交流、研究的平台。

廖兰英是施秉县马号镇冰洞村村民,从6岁开始学习苗族刺绣,18岁就成为当地一名刺绣能手,破线绣、织布、染布、编织等技艺样样精通。2000年,她到北京专门从事民族刺绣工艺品加工和销售,生意越做越红火。通过多年磨炼,她的刺绣技艺和经营能力双双提升,作品多次在相关比赛中获奖,其本人先后获得施秉县“苗族刺绣能手”“苗族妇女致富带头人”等荣誉称号。

2017年7月,廖兰英返乡创业,在施秉县城区创办了贵州唛榜留民族工贸有限公司,继续从事苗族服饰、银饰、刺绣工艺产品的设计、生产和销售。2021年11月,她在南官营社区办起了刺绣馆,同时把公司迁入南官营,就近招聘妇女制作刺绣产品。

“南官营社区是施秉县易地扶贫搬迁安置点,一些留守妇女要照顾家人,外出务工不方便,我在这里办刺绣馆,就是想让她们就业顾家两不误。”廖兰英说,刺绣馆采取集中上班生产与居家生产相结合方式,按件计酬,工作量饱满的话,一个绣娘一月可获得3000多元的收入。“这些年,我经营刺绣工艺品,有了一些积蓄,回乡办厂,主要是为了帮助家乡的姐妹们就业增收。”

目前,廖兰英的公司和刺绣馆已帮助和带动100余名当地妇女就近就业。



廖兰英(左)指导妇女制作刺绣产品。

让青春浸染奋斗底色

■ 曹安然

2021年8月,我被选派到山东省滨州市博兴县陈户镇官刘村担任书记助理。

初入职时,陌生环境裹挟着“本领恐慌”向我袭来。因为疫情防控,当时每天都要反复催促群众做核酸检测,由于沟通不到位,经常被误认为是诈骗电话,对方甚至直接将电话挂掉。那段时间常常在焦虑忙碌中度过,心中满是酸涩和委屈。前辈开导我,到基层工作,切忌眼高手低,要与群众坐在一条板凳上思考问题,你认为机械的小事可能是群众的大事。我决定丢掉酸涩,抹掉眼泪,迎接成长。

“十一”是我入职后的第一个长假,满心规划着如何陪伴家人,可假期中突然接到电话,防汛形势严峻,必须马上回去待命。挂掉电话,我带着告别假期的不情愿,一早赶到防汛现场,眼前的场景,让我顿生惭愧。

暴雨下,黑压压的一片“雨衣”来去匆匆,防汛人员抢时间将各种物资运往泥泞的大坝。他们当中不乏老党员和老干部,都穿着雨鞋如灌铅般艰难行走在泥泞中。此刻的我,为自己计较假期时间而感到愧疚。今后如何担当责任和使命,我也从他们身上找到了答案。

官刘村以种植小麦、玉米、棉花为主,青壮年外出务工多,土地多数由老年人耕种,生产效率低,经济效益也低。新“两委”班子上任后,商议对土地重新发包,但难度不小。村书记说,就算把牙崩下来,也得把这块“硬骨头”啃下来。

为激发土地流转活力,村里对耕地承包经营进行了公开招标。那天,村民一早全都来到了村委大院,见证了发包程序的公开透明。竞标结束后,一位村民说,以前最好的地一亩包不到800元,现在都到了1000多元,真的不敢相信。难题解决了,民心也顺了。

干事业最关键的在于“长”与“常”二字。在工作期间,我努力实现着从“纸上谈兵”到“刀下见菜”的角色转变,让青春浸染奋斗底色,让奋斗弥漫弥久香气。

(作者为山东省滨州市博兴县陈户镇官刘村书记助理)