

以特色产业推动乡村振兴,河南省民权县麻花庄——

小麻花做成致富大产业

清晨一场小雨,空气清新。麻花庄脱贫户许美丽一大早就出了门,来到村东头的瑞伟麻花厂,开始了一天的“搓麻花”。

七八个工人,一口油锅,就是麻花厂的一条生产线。

“油烧起来喽,开工!”工头一声令下,许美丽熟练地拿起一根切好的发面段,压、搓、卷,瞬间一根“麻花”便成了形。随后“麻花”被放上传送带,倒入油锅,不一会儿,色香味美的成品麻花就出锅了。

麻花庄村位于河南省民权县,炸麻花已经有近300年的历史。村里的麻花酥、香、脆,当地的麻花制作工艺也是河南省非物质文化遗产。

金黄的麻花一度是麻花庄人增加收入的主要手段。在上世纪七八十年代许多人尚未解决温饱的日子里,麻花手艺人在村里最早吃上了白面,其中还产生了当地最早的万元户。这些吸引了麻花庄几十家人炸麻花。但之后几十年过去,村里的麻花却始终止步于家庭作坊式的小打小闹。而麻花庄,也只是个默默无闻的贫困村。

变化,始于驻村工作队的到来。

理清思路——

有手艺有基础,摸清问题找出路

麻花庄原名五里河,地势平坦,土地肥沃,村里却一度很贫困。

“全村1812人,只有1871亩耕地,人均一亩多一点。土里刨食也就勉强够吃,家里稍微有个大点儿的花销,就要陷入贫困。2017年那会儿,全村有贫困户252人,贫困发生率高达13.9%。外出打工几乎是唯一出路,出不去的就没办法挣钱。”回忆起刚来驻村时的情况,从河南省司法厅到五里河驻村扶贫的第一书记杨永峰说,“平原地区资源不多,连山货都没得卖,发展产业是脱贫的最好办法。”

可发展什么产业好?

“你尝尝,俺村的麻花快300年历史了,味道还可以!”

杨永峰咬了一口,嘎嘣脆,色香味俱全,“这麻花不错嘛!”

麻花真不错!杨永峰带着老支书跑到郑州、开封等地,到超市、到企业、到工地、到学校、到饭店,找熟人四处推销。吃过的人都说好。

“有这么好的产业,干嘛不发展壮大呢?”杨永峰问。

“谁说没发展?村里有好几个麻花厂和作坊呢!”老支书说。

跟着老支书到厂子、作坊一瞧,杨永峰乐了。所谓作坊,就是一间房里支一口油锅,而所谓厂子其实也是作坊,不过是多了几口锅和几个人。“当时我走遍了全村的麻花厂和作坊,基本都存在脏乱差问题,安全隐患多,产品标准不统一,包装简陋、没有品牌。”杨永峰回忆。



据《民权县志》记载,五里河村的麻花已有近300年历史,制作技艺由本村的张氏家族世代传承,迄今已传到第十代,几百年来保持了酥、香、脆的口味。“村里甭管姓张不姓张的,一看能挣钱,都支起油锅炸起了麻花。有搞得好的,有搞得孬的,但到现在为止,都做不大。”老支书说。

做不大,杨永峰感觉这是问题所在,却一时摸不清原因。

一次村里的麻花竞卖让他抓到了头绪。2018年春节刚过,一家大型超市来到村里收购麻花。采购员一进村,村里麻花厂、作坊的人都围了上来,各家为了多卖点儿,争相压价。最后,超市以超低价买走了一车麻花。而村民一算账,有

的不咋挣钱,有的还赔了。

经过一番调研,杨永峰搞清楚了五里河麻花产业发展不起来的症结。“村里各家麻花味道大差不差,没有品牌,包装也不行,只能比着降价,结果谁也挣不着钱。没有积累,就谁也做不大。”杨永峰说,不光销售,用工、用料同样存在问题,“可以说,价格战这样的恶性竞争,是村里麻花产业发展不起来的主要原因。”

精准施策——

村委牵头搞联合,各做各不把手拉手

2018年3月,乍暖还寒时候,一场事关五里河麻花发展的“产业发展大会”在五里河村部召开了,杨永峰主持,老支书坐镇,8家麻花厂、5家作坊的话事人齐聚一堂。

“咱村人不能再相互拆台、恶性竞争了。乡里乡亲的,传承的也都是老张家做麻花的手艺,为何不能联合起来?”杨永峰开诚布公。

“为啥要联合?咱村麻花味道好,之所以卖不上价,是因为各自为政、恶性竞争。咱们要是联合起来,统一价格、统一品牌、统一规格、统一销售,那利润就能上去,咱大伙儿就都能挣钱了!”杨永峰说。

几经开会讨论,最后各位话事人总算同意联合。

村里麻花质量监督委员会随即成立。村民张瑞存70多岁,炸麻花炸了40多年,有自己的麻花厂,是村里少有的从一开始就支持联合的人,“俺老汉炸了几十年麻花,算是看清楚了,单打独斗不行,相互拆台更不中!”由于在这行经验丰富,他和其他6人入选麻花质量监督委员会。

每周,张瑞存都会和其他委员分头到各个麻花厂和作坊抽查,不符合卫生、质量标准的当场要求整改,否则就不分配村里统一的订单。不到两个月,全村麻花生产卫生状况大大提升,都拿到了食品生产卫生许可。

驻村工作队和村两委组织订单承接和统一销售,把批发价格定为每箱28元,合12.5元一斤,价格比过去翻番,利润更是增长不少。

效果立竿见影。从开完“产业发展大会”到2019年春节,五里河麻花销售额达到700多万元,净利润100多万元,大部分麻花厂和作坊利润都成倍增长,村集体也获得收入20多万元。

做大做强——

打品牌亮招牌,村企农户谋共赢

村里的麻花价格和销售初步统一,经济效益就噌噌往上涨。新的村两委随即决定把“联合统一”推向深入。

统一品牌。“张国栋的爹张培仁上世纪80年代就开始炸麻花,炸出了品质也炸出了名堂,还到北京参加展览拿过奖,十里八村出了名。我们就把麻花品牌统一一定名为‘张培仁’,要求各家承接村里订单时挂这个牌子,并保证质量。当然,为了百花齐放,我们也允许他们保留各自的小品牌。”杨永峰说。

统一规格。规格的统一是在不断地

摸索和碰壁中逐步形成的。“我们带着麻花去郑州的超市搞推销和试吃,超市和消费者嫌麻花太大,吃起来不方便,我们回来就要求各家以后只做12厘米长,一指粗细的小麻花;我们拿到电影院卖,人家反映一包装8根,吃不了浪费,我们就调整为每包不超过4根。”杨永峰说。经过五六次反馈改进,他们最终确定了每包4根,每根12厘米长、一指粗的麻花生产和包装规格。

统一销售。2019年3月,经民权县委和县政府批准,五里河村正式更名为麻花庄村。随即,民权县麻花庄村食品有限公司正式成立,采取“公司+农户”模式,把村里的8家麻花厂、5家作坊整合起来,由村里统一采购原材料,统一管控质量、统一对外销售。原各生产厂家作为村集体企业的生产车间,由村里分配生产任务。生产的麻花由村集体企业统一对外销售。产生的利润50%归生产厂家所有,50%归村集体所有。村集体经济收入,一部分用于研发麻花新产品、开拓市场,扩大再生产;一部分用于村里建设。

“联合统一”的效果很显著。2019年,麻花庄村全年完成麻花销售收入1000万元,实现村集体收入50万元,直接带动300多个剩余劳动力就业。村集体利用销售麻花带来的收入,设立公益岗位28个。2019年,麻花庄建成了麻花博物馆。

做精做细——

发力电商勤研发,品种多样拓市场

随着麻花产业步入正轨,如何更精细化多样化,成了河南省司法厅派来的驻村第一书记宋明常常思考的问题。

“光一个包装用的袋子,就设计了好几次。”听说这是扶贫产品,一家文化产业公司主动上门,以5000元的设计费为他们设计出了现在的包装,外形美观、特点突出。

2021年6月,驻村工作队和村两委派大学毕业后回村的年轻后生张亚博和村里的入党积极分子张宏志一起到河南省农科院,在食品专家指导下,在原味麻花的基础上开发出了甜味、紫薯、香辣、麻辣、海苔、蔬菜等七八种口味。

“后来经过村里集体讨论、尝试,选定了原味、紫薯和香辣3种主打口味。我们把多种口味组合销售,满足不同人群需求。”宋明说。

年轻人有干劲、有想法,宋明就努力培养张亚博和弟弟张亚创做村里的电商主播。“我们陆续在多个电商平台开设了免运营费的麻花网店。除了邀请网红加盟,我们也培养自己的主播,特别是村里的年轻后生。”宋明说。打开他们的网店,各种价格、口味、组合的麻花一应俱全。依靠网络销售,张亚博兄弟俩去年实现销售额200多万元,净利润30万元。

“现在我们建起了两座新厂房,准备租给村里的麻花作坊扩大生产。镇里靠前服务,协调有关部门给我们村装了大功率变压器,从此全村炸麻花都用电油锅,既环保,也能更精确控制油温。”谈到未来的打算,宋明说,他们正准备在村里建设一个麻花产业园,“扩大生产,拓宽销路,我们还要进一步扩大麻花的销售范围。小小麻花即将走向世界!”

(转自《人民日报》)

奋进新征程 建功新时代