



小康路上 齐鲁纪事 ④

一张工票



栖霞市亭口镇衣家村

修路引水拔穷根。衣家人人靠“劳动力入股”，用7个月时间开辟出一条5.5米宽、5.5公里长的环山路。一条路，一张工票，无数心血。在合作社带领下，村里规划引进藏香猪养殖、玉米耳等项目，还栽种了2000余棵“晚红脆”桃树。

►衣家村党支部书记衣元良介绍工票的来历。



“宁可干穷了，也不能等穷了。干，咱们还有希望，不干，咱们什么也没有！”衣元良说。可是，村里一没钱二没人，这路咋修？衣元良想破了脑袋。“我们啥也没有，就有劳动力，那就用劳动力入股，调动大家的积极性，自己来修路。”想法来了，衣元良直拍大腿。“修路肯定不白干，我们办合作社，大家用劳动力入股吧，修路按男工一天120元、女工一天80元给工票。”“工票能顶啥用？”村民问。衣元良掰着手指数：“合作社有钱了，拿工票兑钱。满2000元钱还给你折成1个股，享受分红。除了入股，拿着工票还能买合作社里的树苗、水肥化肥。”

2017年9月，他们砸下了第一锤。村里的男男女女，最多时有30多人参与，他们利用农闲时间修路。当年，拿到第一张工票的是衣忠高，如今也已经去世了。山里的冬天，特别冷。衣家人一直奋战到临近年底，腊月十八那天，下了一场膝盖深的大雪，干不动了，村民们才下山。衣家村的村史馆中，正反面都磨破的手套，换了多次柄的炮锤，卷曲变形的铁锤……衣家人用这样的工具，2米深的炮眼打了2300多个，炸药用了2吨多，用7个月的时间，硬生生开辟出一条5.5米宽、5.5公里长的环山路。路有了，水来了，山顶早已建起一个大蓄水池，深不见底，村民可以用换来的工票浇地。再也不用肩挑背扛了，过去废弃的地，全部修整起来了。在合作社的带领下，村里规划引进了藏香猪养殖、玉米耳等项目，还栽种了2000余棵“晚红脆”桃树。“走，咱上山看过去！”衣元良邀请大家上山。衣元良说，这几年是最困难的时候，但是等产业做起来，村里就会有源源不断的新发展。修路引水拔穷根，一条路，一张工票，无数心血。

“一根杆”



栖霞市庙后镇前罗坡村

“一根杆”其实叫密植矮化大樱桃。传统大樱桃，一亩地可以种40多棵，棵与棵间隙大，“一根杆”占空小，能种1100棵，株产可达5-10斤，管理省时省力，而且实现了水肥一体。另外，它反季节上市，春节前后能卖个好价钱。

►“一根杆”大樱桃，产量可不小。



“他们说一亩能产5500斤大樱桃，我的一亩最高才2000斤。”老林说完，瞟了一眼站在一边的吕强。吕强是庙后镇党委组织委员，1991年出生的小伙子，虽然没种过大樱桃，但对“一根杆”了如指掌，介绍起来就像“报菜名”。“我们都叫它‘一根杆’，其实它的名字叫密植矮化大樱桃。传统大樱桃种植，一亩地可以种40多棵树，棵与棵间隙大，‘一根杆’占空小，可以种1100棵，株产可达5-10斤，这种树管理起来省时省力，授粉、采摘不用爬上爬下，而且实现了水肥一体。另外，它还是反季节上市，大概在春节前后，能卖个好价钱。”好家伙，一口气下来，说出了这么多好处。听完吕强的介绍，林尧省也直点头。“通过人为干预，要让它早睡晚醒，早清醒，早结果。”吕强说，大樱桃有自己的

生长周期，这就是反季节上市的“密码”。“一根杆”成了合作社的“明星树”，目前合作社里有14个大棚，其中“一根杆”有3个棚。发展规模越来越大，抱团发展起势了，庙后全镇33个村庄，目前已有27个村，2200户社员加入。林尧省也在列，他用土地入股。“去年我先入了7分地，想看看效果再说。”老林很高兴，“没想到第二年就分红了，今年5月24日，大家共分红50万元。”加入流转的土地，村民可以连续20年拿到800斤的小麦折价固定分红，头三年每亩分别还能拿到500元、1000元、1500元补贴。“何乐而不为？今年我又入了7分地，除了土地有收益，平常来合作社里打打零工，一天给150元。”老林算了一下，这是本双赢的账。“我还有四亩樱桃，之前担心‘一根杆’不好打理，但是我明年打算试一试。”老林心动了，眼里直放光。

一串葡萄



招远市金岭镇大卢陈家村

去年，刘旭峰当农场主种葡萄，赚了60多万元。而五年前，他还是个月入两千元的针织厂女工。地里种的是合作社推荐的阳光玫瑰葡萄，说是高端品牌，一斤至少卖15块以上。

►葡萄种得好卖得也好，47岁的农场主刘旭峰喜不自胜，干得更带劲了。



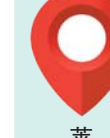
“喊我干啥啊？我都不知道该咋说！”招远市金岭镇大卢陈家村，一阵三轮车声，47岁的刘旭峰伴着飞扬的尘土出场，她是这里的农场主。碎花裤、塑料凉拖，遮阳帽下露出一张笑脸，乐呵呵的。刘旭峰下车拿了一把剪刀，见别人面露惊讶，她忙解释：“哈哈，没事，剪葡萄枝的，每天都揣兜里！”去年，刘旭峰当农场主种葡萄，赚了60多万元。而五年前，她还是个月入两千元的针织厂女工。有一天，刘旭峰从厂里下班回来，进家就一下坐在了马扎上，眼睛直勾勾地瞧着手里的纸，一家几口眼巴巴等着吃饭，偏生刘旭峰一声不吭。丈夫过来喊人，就瞅见刘旭峰从马扎上站起来：“不打工了，我要包地赚钱！”想好了就干，刘旭峰辞职了，她承包了13.85亩地，成了村里首批农场主。当年，大卢陈家村党委领办大卢庄园农业专业合作社，流转了村里600亩地，划成大大小小的种植片区，再按地理位置优劣确定承包价，发包给农场主。合作社统一平整土地、改良土壤，定期培训果树培植技术，以水肥一体滴灌做配套，刘旭峰只需负责日常田间管理。地里种的是合作社推荐的阳光玫瑰葡萄，说是高端品牌，一斤至少卖15块以上。吃过这种葡萄的人说，“刚吃时有玫瑰花的香味，最后咀嚼一下是荔枝的味道，放到冰箱里冰镇一下，吃起来更爽。”头一年，刘旭峰小赚一把，喜上眉梢。临睡前美滋滋地踹了老公一脚：“别修你那破车了，咱一起种葡萄！”丈夫不以为然：“拉倒吧，等你赚大钱再说！”2017年，葡萄市场行情好，刘旭峰在家噼里啪啦摁计算器，掐了各样成本。嘿！一年到头赚了快二十万！丈夫在一旁目瞪口呆，转头就去汽修厂辞职了。钱赚得多了，夫妻俩琢磨着承包更多土地。没承想，有同一个想法的农场主

可不在少数。合作社流转土地规模从最初的600亩，逐渐扩大成大卢陈家村及周边的12000亩，中间一放分包经营消息，立刻就有农场主上门承包。“我现在有50多亩地，今年本想承包两个大棚，结果只包了一个。”刘旭峰很遗憾，但也不免兴奋，“今年葡萄又是好行情，跟着合作社做，肯定不吃亏。”2019年，大卢庄园农业专业合作社销售收入6500万元，一期投资打造的片区每亩收益5000—10000元，周边村群众仅土地流转租金收入就达300余万元；为周边13个村70%以上的1000多家农户提供就业岗位，人均年增收2万多元……依托现代高端农业，大卢陈家村还筹划起了旅游、文化业态，规划建设起金水湾、汪家沟、陈家岭三个游乐景点。七月末，蝉声聒噪，村内挂上“徐家汇”牌子的小吃街装修正炽，30个摊位，报名数超过了一倍多，正等着秋分时开业试运营。



热在中伏，庄稼疯长。放眼望去，到处都是“青纱帐”。“哦！远处那些都是玉米吧？”城里人来到村里，大多会来上这么一句。但是，他们的眼睛还不够“毒”。“这哪是玉米，你们看到的都是谷子。”莱州文峰路街道田家村主任杨春华赶紧纠正。确实，地里不光没有玉米，村里种小麦的更少。“全村就种了18亩小麦，但小米种了1800亩。”谷子已接近人高，走进地里，只剩下脖子露在上面。走进田家村，村容整洁，街巷有序。村头，一个大大的米仓，上书“丰收”，介绍着田家小米的来历。这里的小米种植历史，相传可追溯到战国时期。小米有乡，村也有名。几年前，田家村还是十里八乡的“乱村”“穷村”，乡镇干部来村里都有几分忌惮。这是历史遗留问题。早年，两村合并，组成了田家村。虽然合二为一，但有些村民见面拉呱，还经常说见外话，“你们村……我们村……”村子乱，名声不好，姑娘多数都不外嫁。长此以往，村民一旦有个矛盾，经常会牵连几个家族加入。杨春华皱着眉，想起上任之初的遭遇，他还有直摇头。前几年村里换届，杨春华回来了，干了20多年化妆品经销生意，突然回村当

一碗小米



莱州文峰路街道田家村

以前一斤小米最多卖七八块，现在精包装能卖到十四五元，一亩地收入5000元。品种、技术、包装、研发，合作社用的是统一模式，就连村民用肥，都可以分红。

►莱州文峰路街道田家村小米种植历史悠久。

带头人，他很不适应。不光要“治乱”，还要用“穷帽子”。恰逢党支部领办合作社，杨春华与党支部书记王林泉等人决定大干一场。“考察了很多产业，但都不太适合，转了一圈回来，发现我们原来抱着‘金娃娃’还要饭。”“我们的小米，熬出来跟蛋黄一个色，有人说我加碱了，冤枉啊！”杨春华守着记者现场熬米，米油确实出得多，刮了一层还有一层。“我们这的地是天然富硒土壤，适合小米生长，不好吃，没道理。”

“种了20多年的红富士啊，怎么说砍就砍呢！”莱州市城港路街道朱家村，李伟强的母亲脸有愠色。儿子在旁边看着也难受，但他必须砍。“妈，咱得带个头，看看效果到底咋样。”李伟强是2017年新上任的村党支部书记。朱家村个体企业多，少部分人富起来了，大部分人还是靠种地谋生，村庄发展不平衡，村民心中有怨气。李伟强上任后带着村两委到处考察寻找合适的产业。在临沂平邑，他找到了当兵时的“老班长”赵月庆，那里遍地的金银花让他眼前一亮：“金银花全身是宝，既能观赏还能入药，花、叶、枝干都有价值，朱家村的自然环境也适合种这个。”兴奋的李伟强回到朱家村，决定向全村推广金银花种植。不过口粮地种金银花，对村民是个新鲜事，怎样才能取得村民信任？李伟强决定伐了自家十亩果树。老李家的十亩苹果树一夕之间全部砍倒，种上了金银花。在当地引起轰动。金银花咋管理？李伟强一窍不通，他又想到了老班长赵月庆。让他来给自己当技术指导。2018年10月，朱家村党支部领办合作社正式成立，并取名烟台助民中药材专业合作社。要在全村推广种植金银花的消息不胫而走，李伟强迎来又一波“唱衰”。

李伟强决定，个人先出资进行兜底，保证流转土地租金一分钱不少。针对有些村民既想保本又想分红的心理，村党支部采用了“土地租金扣除入股”：每500元现金作为1股，每亩地年租金为600元，村民把土地流转给合作社必须一次性签订5年合同，租金合作社提前预支，入股合作社后每年领取500元现金，扣除100元作为股金，5年总共扣除500元，即获得1个股，并且从第一年扣除租金时便可享受分红。“把一亩地流转给合作社，相当于预付了100元，提前5年拿合作社分红，何乐而不为？”村民们在心里都把账算明白了。政策一出，不到一个月时间，便有302户村民流转给合作社400多亩土地。这下，朱家村漫山遍野都种上了金银花。2019年，每亩采摘干花70至80公斤，仅卖金银花一项，合作社2019年毛收益52万元。

一个偶然机会，李伟强有了重大收获，“金银花还能做茶！”当晚，李伟强在床上“烙了一晚饼”。第二天起个大早，开始联系各路熟人，四处找寻金银花制茶工艺。功夫不负有心人，李伟强了解到，在武夷山有位老制茶师傅，或许懂点门道。李伟强当即订了机票飞武夷山，结果根本没找到人，抱憾而归。第二次，李伟强找到了老师傅，确认师傅能试制金银花茶后，心花怒放。接下来，李伟强又跑了三趟，带着朱家村产的金银花，正式研究起金银花茶的制作工艺。“最后还把老师傅请到朱家村，在这里呆了一周，固定了一套制茶流程，这之后又反复调整细节。”上个月，朱家村“东莱三凤”金银花茶、金银花醋系列产品样品出炉，李伟强看着这“五上武夷山”才做出的产品，感慨之余也多了一份成就感。

合作社有成效了，治村也有了起色。村里一套圈持了6年的房子终于拆了，腾出了空地，村里的广场建起来了。62岁的付春英就是房子的主人，她可是村里的“大嗓门”，说话不饶人，敢和她叫板的村民，往往自讨苦吃。前任村干部，为了拆她家的三间房，来回回几次都败下阵来。其实，这房子是付家住房以外自建的仓库，平日做储存用，不是宅基地，还有碍观瞻。党支部领办合作社，田家已经不是人心涣散的乱村了，村民心齐了，党支部威信高了。经过一番工作，付春英也就不再坚持了。“拆！拆！拆！”她没要一分钱补偿。

一朵金银花



莱州城港路街道朱家村

为在村里推广金银花种植，李伟强带头伐了自家十亩果树。朱家村如今漫山遍野都种上了金银花。2019年，每亩采摘干花70至80公斤，仅卖金银花一项，合作社2019年毛收益52万元。

“种了20多年的红富士啊，怎么说砍就砍呢！”莱州市城港路街道朱家村，李伟强的母亲脸有愠色。儿子在旁边看着也难受，但他必须砍。“妈，咱得带个头，看看效果到底咋样。”

李伟强是2017年新上任的村党支部书记。朱家村个体企业多，少部分人富起来了，大部分人还是靠种地谋生，村庄发展不平衡，村民心中有怨气。李伟强上任后带着村两委到处考察寻找合适的产业。在临沂平邑，他找到了当兵时的“老班长”赵月庆，那里遍地的金银花让他眼前一亮：“金银花全身是宝，既能观赏还能入药，花、叶、枝干都有价值，朱家村的自然环境也适合种这个。”兴奋的李伟强回到朱家村，决定向全村推广金银花种植。不过口粮地种金银花，对村民是个新鲜事，怎样才能取得村民信任？李伟强决定伐了自家十亩果树。老李家的十亩苹果树一夕之间全部砍倒，种上了金银花。在当地引起轰动。

金银花咋管理？李伟强一窍不通，他又想到了老班长赵月庆。让他来给自己当技术指导。2018年10月，朱家村党支部领办合作社正式成立，并取名烟台助民中药材专业合作社。要在全村推广种植金银花的消息不胫而走，李伟强迎来又一波“唱衰”。

李伟强决定，个人先出资进行兜底，保证流转土地租金一分钱不少。针对有些村民既想保本又想分红的心理，村党支部采用了“土地租金扣除入股”：每500元现金作为1股，每亩地年租金为600元，村民把土地流转给合作社必须一次性签订5年合同，租金合作社提前预支，入股合作社后每年领取500元现金，扣除100元作为股金，5年总共扣除500元，即获得1个股，并且从第一年扣除租金时便可享受分红。“把一亩地流转给合作社，相当于预付了100元，提前5年拿合作社分红，何乐而不为？”村民们在心里都把账算明白了。政策一出，不到一个月时间，便有302户村民流转给合作社400多亩土地。这下，朱家村漫山遍野都种上了金银花。2019年，每亩采摘干花70至80公斤，仅卖金银花一项，合作社2019年毛收益52万元。

一个偶然机会，李伟强有了重大收获，“金银花还能做茶！”当晚，李伟强在床上“烙了一晚饼”。第二天起个大早，开始联系各路熟人，四处找寻金银花制茶工艺。功夫不负有心人，李伟强了解到，在武夷山有位老制茶师傅，或许懂点门道。李伟强当即订了机票飞武夷山，结果根本没找到人，抱憾而归。第二次，李伟强找到了老师傅，确认师傅能试制金银花茶后，心花怒放。接下来，李伟强又跑了三趟，带着朱家村产的金银花，正式研究起金银花茶的制作工艺。“最后还把老师傅请到朱家村，在这里呆了一周，固定了一套制茶流程，这之后又反复调整细节。”上个月，朱家村“东莱三凤”金银花茶、金银花醋系列产品样品出炉，李伟强看着这“五上武夷山”才做出的产品，感慨之余也多了一份成就感。



李伟强展示金银花成品

了不起的「村公司」

烟台推广村党支部领办合作社 激活乡村振兴一池春水



衣家村全貌。