



湘中腹地“牛席之乡”的新“牛经”

小摊摆进夜市 腐乳卖到外省

一个土产小店的“年终总结”

新华社长沙1月25日电(记者周勉)从除夕到大年初三这短短几天，湖南省益阳市南县乌嘴乡罗文村村民刘丹、陈英夫妇的土特产小店一共卖出了1000多瓶腐乳。由于不少客户来自外省，两人一直忙着包装发货，这个春节过得充实又开心。

几年前，罗文村利用几千亩油菜花打造“罗文花海”，还请来专业团队在村民房屋的外墙上创作了几百幅涂鸦，这个洞庭湖区的传统村庄一下变成湖南有名的文旅融合村之一。2018年，在广东打工的夫妻俩看准时机，决定回乡创业卖腐乳。

花了整整4个月，从泡豆子到磨豆子，再到筛浆、熬浆，刘丹总算把父亲30多年做腐乳的手艺完全掌握，注册了商标，开起了小店。

起初，夫妻俩只是在家门口摆摊售卖，但巨大的客流量和腐乳“不干不湿、不硬不软”的香辣口感，还是让他们的产品十分畅销，第1年就卖出了1万多瓶。这让两人不得不雇了几名工人，老父亲也重新出山担任起“技术指导”。

“去年，我们卖出了3万多瓶，销售额超过了40万元。”刘丹说，这是小店开业以来的最高纪录。总结2022年的成功经验，刘丹觉得有以下几个原因——

一是村里的乡村旅游“升级”了。随着罗文村的名气越来越大，当地政府也想出了很多的乡村旅游创意，其中直接拉升腐乳销量的，便是去年7月开始一直持续到10月的“罗文夜市”。上百个创新菜式，不仅吸引了大量年轻人，也让不少“探店主播”慕名而来。“当时报完名后，村里就给我们安排了一个位置不错的档口。”刘丹说，“最高峰的时候，一连几天每晚的销售额都能达到1500元。”

二是成了外地湘菜馆的供货商。湘菜中有不少菜式都会使用腐乳作为调味品，刘丹、陈英夫妇这种采用传统工艺制作的腐乳很受欢迎。“去年，不光益阳、长沙的几家餐厅，还有广东、福建的几家湘菜馆也跟我們签订了供货协议。”刘丹告诉记者，除了拥有固定客户外，更开心的是自己的手艺和产品得到了市场的认可。

还有一件事儿也值得一说。去年，全国多地开始推广大豆玉米带状复合种植，湖南省共完成了109万亩，地处洞庭湖区的南县也新增了1.3万亩。这之前需要走村串户收购大豆原料的刘丹节约了不少成本。“省了运费，人也轻松了很多。”刘丹说。

“村里今年注册了一个合作社，打算把罗文村的草莓、蔬菜，还有土榨菜油、芝麻子茶、腐乳等土特产都整合起来。过完春节我们就要跟村里商讨合作事宜了。”刘丹说，父亲曾经挑着担子论块卖的腐乳，如今已做成了一个小产业。

草莓产销两旺 农闲变成农忙

江苏泰州乡村产业富民见闻

新华社南京1月25日电(记者陈席元)正月初四上午9点10分，在江苏省泰州市姜堰区蒋垛镇，乡间气温仍在零下，一辆货车驶出小红叶生态农业有限公司，将3000斤优质草莓运往无锡。

走进公司分拣包装车间，草莓的清香扑鼻而来。十多名工人熟练地判断草莓有无病虫害，并根据每颗草莓的重量、外观、成熟度分类。一颗颗饱满的高品质草莓被整齐码放在托盘上，灯光下显得鲜艳欲滴。

“春节期间是草莓的销售旺季，我们原计划正月初一休息，但订单太多，实在忙不过来。”公司负责人王剑锋告诉记者，连日来，草莓的单日发货量在3万左右，远的要发往厦门、深圳，经常忙到夜里11点。

蒋垛镇盐大村村民严传太一家也在忙碌中度过了这个春节。“我第一年种草莓，往年腊月里就约钓鱼，去年一直忙到大年三十。”67岁的严传太说，这几天，全家人每天早上6点多就要到大棚里采摘、分拣，再送到小红叶公司，“昨天我送了两趟，卖了2000多元。大年三十那天卖了近5000元，晚上吃年夜饭特高兴。”

盐大村草莓种植专业合作社理事长申余虎告诉记者，王剑锋是他们引进的草莓种销能人。2021年，王剑锋在村里投资建设了780亩草莓基地，当年销售额近5000万元。在此基础上，镇里鼓励盐大村股份经济合作社成立草莓种植专业合作社，6名村干部带头入股，2022年试种96亩，由小红叶公司提供技术指导，并负责收购、经销。

“我们搞订单农业，草莓主要供应会员制生鲜商场、超市，不仅能卖个好价钱，而且销路、需求稳定。”王剑锋说，“我们只需要农户一门心思把草莓种好，农户一门心思把草莓卖好，让农户多赚钱。”

申余虎介绍，截至目前，合作社96亩草莓已基本收回投资，预计到今年4月底，村集体经营性收入可增加近百万元。盐大村平时近400人在基地务工，人均年收入能增加近2万元。

“村干部带头，做给群众看。大家看到种草莓能赚钱，这几天已经有6户找到我，提出今年也想种草莓。”申余虎说。

小草莓对接“大市场”，让老百姓尝到了产业致富的甜头。泰州市姜堰区农业农村局党组书记、局长罗冬雷说，今年，当地将在草莓基地发展无菌分拣、观光采摘等项目，把草莓产业链向第二、三产业延伸，创造更多附加值，带动周边更多村民增收。

据“解牛”技艺，为民众提供新鲜“牛味”，

包含20余道特色菜品的“全牛席”远近闻名。记者走访发现，近年来，花桥村立足“牛文化”底蕴，做强特色“花桥牛席”餐饮品牌，延伸肉牛贩运、养殖、屠宰、加工等产业链条，2022年全村“牛产业”产值接近2亿元，书写出“一头牛带富一方”的产业振兴新“牛经”。

“牛席一条街”是花桥村近年重点打造的“餐饮+文旅”项目，数百米长的街道林立着近20家“牛席城”餐饮门店。

“铁板牛肉加快速度，客人在催！”中午时分，伴随着对讲机里阵阵催促声，记者走进“花桥铺里牛席城”后厨操作间，只见灶台火力全开，主厨谭师傅正烹制爆炒牛肚、金

牌牛掌等菜品，服务人员忙着备菜、摆盘。

“这段时间店里人气很旺，经常要加班到深夜。”谭师傅笑着对记者说，春节期间，店里消费持续火爆，每天招牌“全牛席”可摆出20余桌，粗算日均营业流水2万多元，不少食客从长沙、湘潭等地专程来消费，“我们‘牛席一条街’的牌子越来越响亮了！”

在花桥村牛肉食品加工厂，占地500平方米的工厂内，切割、制作、包装等生产线热火朝天，工人们正加紧生产牙签牛肉、牛板筋、牛肉酱等即食产品。

花桥村党总支书记苏慧明告诉记者，去年由村集体占股51%投资建厂，发展牛肉精深加工产业，打造“牛村故事”地域品牌，

还上架电商渠道拓展市场，工厂全年产值突破180万元，预计今年可突破300万元。

“精深加工提高了牛肉附加值，为村集体经济注入活力，还能带动附近村民就业增收。”苏慧明说。

老《牛经》教授技艺，新“牛经”着眼产业振兴。“接下来，我们将建设3000平方米现代化肉牛屠宰厂，完善冷链物流等基础设施，拓展牧草种植、预制菜、包装食品等新赛道，做活‘牛经济’，带领村民过上‘牛日子’。”谈起春节过后全村“牛产业”的新规划，苏慧明信心满满。

(记者谢奔、柳王敏)新华社长沙电



▲1月25日，游客在济南千佛山新春游园会上选购美食。逛庙会，赶大集，红红火火过大年。在祖国的天南地北、城市乡村，人们赏民俗，看表演，品美食……大街小巷到处洋溢着热腾腾的“烟火气”，汇成一幅充满活力的新春图景。
新华社记者朱峥摄

“冰雪迎春”成中原人过年“热菜”

新华社郑州电(记者刘金辉、李嘉南)从腊月二十八到大年三十，在河南工业大学读研究生的李梅连续三天“泡”在滑雪场。自从她看了北京冬奥会上苏翊鸣的比赛，便迷上了单板滑雪。

“我之前是玩双板的，但苏翊鸣的动作真是太帅了，我立马决定玩单板，现在能做推坡、柳叶飘，还学会了换刃。”李梅说，“滑雪是全身运动，能消耗能量、锻炼身体，而且滑起来速度很快，很刺激。”

家在河南省新乡市辉县市的李梅经常去的滑雪场是当地的五龙山滑雪基地，这是一个由废弃矿山改造的滑雪场，已经运营了10年。

五龙山滑雪基地负责人睢泽亚说，从今年元旦开始，滑雪场就“热”起来了，滑雪人数比去年同期增长了30%，工作日每天在1500人左右，周末每天2000多人，春节假

期预计每天能达到3000人。

“受气候条件影响，中原地区并不是传统的冰雪运动兴盛之地，但近几年，乘着北京冬奥会的东风，中原地区也掀起了‘冰雪热’，这个热度带动了旅游业的复苏。”睢泽亚说。

在辉县市宝泉旅游度假区的冰雪乐园里，雪滑梯旁排满了小朋友，雪地越野车和雪地转转两个项目入口处也围着一群孩子，有的小朋友甚至直接在雪地上滚起来，自娱自乐。

借着北京冬奥会的热度，宝泉旅游度假区在2021年冬天打造了冰雪乐园，从2022年12月下旬至今是这个景区自2015年开业以来冬季旅游人数最多的一个月。

“没有冰雪项目的时候，这里的冬天，山是荒的，水是冰的，没有什么玩的

项目，所以是名副其实的淡季，但冰雪乐园建成后，这里成了遛娃地和打卡地，淡季变成了旺季。”宝泉旅游度假区副总经理张荣乾说。

河南郑州市的魏先生大年三十带着11岁的儿子来这里游玩，他的儿子在雪滑梯上来来回回玩了六趟，还体验了雪地越野车，玩了整整一下午。

“孩子在家上了一学期网课，憋坏了，过年了，带他出来玩玩，他好久没有这么开心了。”魏先生说。

张荣乾说，从元旦到除夕这21天，整个景区的游客人数是去年同期的两倍，每天都在3000人以上。

从正月初一开始，河南省体育局组织了12站迎新春冰雪主题活动，通过举办速度滑冰赛、冰车亲子接力赛、室内滑雪比赛等活动推广冰雪运动。

“滑雪+民宿”让大别山的冬天“热”起来

新华社合肥1月24日电(记者吴慧璐、陈诺)7岁的江乐辰在教练的搀扶下，第一次踉踉跄跄踏上了儿童滑雪练习道。“孩子的偶像是谷爱凌，她早就想来滑雪了。”大年初二，在天柱山滑雪场，江乐辰的母亲告诉记者，他们一家从上海来，在这里迎接了兔年新春。

安徽省安庆市潜山市抓住国家冰雪运动“北雪南展”战略机遇，2017年通过招商引资建设了天柱山滑雪场，发展冰雪旅游，助力乡村振兴。

位于潜山市水吼镇和平村的天柱山滑雪场，地处大别山腹地。春节期间，游客在领取雪鞋、雪服的柜台前排起长队，不少矫健的身影正在三条雪道上飞驰，雪场十分热闹。

“麻烦车再往里挪挪。”停车场的工作人员尽量让有限的空间停下更多的车。雪场负责人张伟说，雪场从中午开始游客就越来越

多，停车位很紧张，“雪场在2022年12月18日恢复营业后的一个月内，已经接待了两万多人。”他表示，2022年12月的接待量比上一年度同期的接待量增长了40%。

在休息区域，五湖四海口音互道着新春祝福。“游客来自天南地北，60%的游客来自安徽省内，湖北、江西、南京、上海的游客也不少。”张伟说。滑雪教练仇瑞博来自黑龙江。“我是体育专业的大三学生，假期来这里兼职。”仇瑞博说。

天柱山滑雪场今年聘请了150多名工作人员，除了滑雪教练，还有约70名工作人员负责收银、售餐、发放雪具。方润霞是当地村民，今年在滑雪场负责售餐，“今年游客多，我们春节也值班。”

“2018年开业以来，今年的生意最好，预计到春天，客流量至少达4万人。”张伟说，只要天气晴好，每天接待的游客都超过千人。

滑完雪的游客还能去哪里？潜山市委常委、天柱山管委会副主任舒寒冰告诉记者，潜山市打造民宿经济，很多具有当地乡土文化的民宿，成为游客滑雪后的下一站。

今居民宿就是其中一家，这里距离滑雪场约10公里，老板林涛忙着晾晒腊肉、腊肠和用榛子制成的特产，他的父亲正在修葺门口的停车位。“春节来天柱山滑雪的人多了，我们也做好了准备。”林涛说。他经营的民宿共有7间客房，“2023年1月份到春节前，几乎每天都是满的，正月起码要提前一周订房。”

林涛前两年才把家里老房子改成了新民宿，他对这一次创业十分满意，除了收入可观，还能照顾父母和孩子。他还筹划着继续扩大规模，在门口收拾出一个庭院，另外再修建一处多功能室，供游客开会、唱歌、玩游戏。