



## 村村成股东,村村有分红—— 大东坝镇绘就“新乡村图景”

■本报记者 曾翠 叶承慧 周琳 / 文 兰雷伟 / 图



- ①村民在白老酒工坊酿酒
- ②豆腐工坊
- ③石仓白老酒工坊
- ④游客在豆腐工坊体验泡豆腐
- ⑤泉趾白丰民宿综合体

“洋坑埠头村12.88万元,燕田村9.15万元,山徐村6.02万元……”近日,松阳县大东坝生态强村集体经济发展有限公司(以下简称“强村公司”)在大东坝镇政府会议室召开股东大会,对今年1—7月收益进行分红。

村集体收入是乡村振兴的关键要素。面对各村发展强弱不一、业态分散各自为政的现状,大东坝镇依托强村公司,将全镇17个行政村“打包”入股,抱团发展。此次股东大会上,大东坝镇17个行政村村村有分红。

如今,二滩坝水电站、光伏发电、豆腐工坊项目已带来可观的经济收益,白老酒工坊、胡家里6号酒吧、共享小院等新项目正如火如荼地开展。

得益于项目红利,一幅幅“新乡村图景”正在大东坝镇徐徐展开,小康生活悄然走近。

### 撬指成拳 重塑美丽新乡村

大东坝村村民周根荣家的居住面积,比两个月前增加了4倍。

从70平方米的泥墙危房,搬到村集中安置小区里三层半的新洋房,近300平方米的居住面积,还有全套崭新的家电,让周根荣喜上眉梢:“客厅里75寸大彩电,是已出嫁女儿送的乔迁礼物。”

20万元的装修及家电购置费,儿女出了大半。房前屋后的基础设施建设及绿化,周

节省成本,可谓双赢。

截至目前,强村公司分红给各村的金额已有145.19万元,按五期投资的入股比例,多的村分红10多万元,少的村也有四五万元。

大东坝村的分红有17.28万元。安置小区基础设施建设的经费,正来源于此。剩下的钱,村集体投资了本村的招商引资项目——泉趾白丰民宿综合体。这个拥有22间接待客房的民宿综合体,计划年底开业。

### 老手艺遇上市场驱动 蕴新机兴新业

蔡宅村是一个建在河两岸的传统山村,有着两百余年的历史。蔡宅的泡豆腐,在松阳县内外小有名气。

村民叶水才家做豆腐、泡豆腐的历史,超过了30年。

煮浆、点卤、定型、油炸……叶水才坚持做盐卤豆腐。点卤很关键。对于卤水与豆浆的比例,他熟谙于心。

虽说家家都会做豆腐,但谁家做红白喜事要用大量豆腐时,一定找叶水才帮忙。

县内外的客人也来找他订购,“少则10来斤,多的甚至上百斤,一年下来也有小两万元的收入。”

2018年,一个阶梯式的大型豆腐工坊坐落在村口河边的斜坡上。五个生产区域功能明确:准备区、浸泡磨浆区、煮浆定型区、炸

制制作泡豆腐伴手礼。

他对现在的生活很满意,“不用管儿女要生活费,还能攒点钱呢。”

### 酒香意更浓 古法酿造成就金字招牌

曾发誓走出山头村就一辈子不回来的叶玉芳回来了。

门前连片的稻田已经稻穗满枝,坐落其间的石仓白老酒工坊一点也不土气,远处群山环绕,云雾沉沉……叶玉芳出了神,这个曾经拼命想要逃离的地方,竟这样迷人。

她身后,是自己的老家,挂着“叶掌柜米酒”的招牌。

大东坝镇的石仓,被誉为“江南客乡”。这里的山村,几乎家家都会酿制糯米酒,当地人称为“石仓白老酒”。

距离松阳县城约30公里的石仓山头村,每逢农历10月,家家户户都会酿“十月缸”,因为这时候的温度、湿度、山泉水酿出的酒口感最佳。

待到腊月时节开封,酒香醉人,是农人对辛劳一年的家人最好的安慰。点评各家酒的味道,成为正月里走亲访友的热闹话题。被夸赞酒酿得好,是主人家最自豪的事。

然而山村的酒香并没有远飘,因为大部分村民自产自销,只有零星的挑坛小卖。

叶玉芳还记得儿时父亲挑着90公斤的酒坛子,走好几公里山路,然后搭拖拉机去县城卖酒的情形。父亲辛苦不说,还挣不了几个钱。

“那个时候,年轻人觉得最有出息的事就是离开这个村。”叶玉芳上了大学之后,觉得终于“跳出了农门”。毕业后她在外企干了6年,后来又和弟弟合伙开汽修厂,生意做得不错,生活顺风顺水。

除了父亲时不时的叨念:“咱家做酒这个手艺是传不下去了。”

姐弟俩给父母在村里盖了新房,但父亲叶日金却坚持住在老房子里,因为老屋凉爽,适合酿酒,他要在那照看着那些酒。

改变悄然而至。2018年,强村公司投资的石仓白老酒工坊决定建在山头村,选址就在叶玉芳家对面。

叶玉芳开始重新思考父亲的叨念,一来父亲割舍不下酿酒的老手艺,希望有人传承;二来白老酒工坊的人驻是个契机,说不定古法酿制的“石仓白老酒”能走得更远……

她毅然把汽修厂的生意转手,回到了山头村。

她做的第一件事,是注册了“叶掌柜米酒”的品牌,将传统单一大坛售卖的白老酒做成了10多款不同份量的包装,其中有适合自饮的小坛装,也有适合送人的礼盒装。而后者,细分的包装有10余种。

口感醇正,方便携带,符合现代人健康饮酒的理念,“叶掌柜米酒”的品牌打响了。知名的农特产销售品牌“丽水山耕”主动找到了她,为其推广白老酒;松阳当地几乎所有高端民宿都找上门,邀其入驻展酒;杭州百年的月饼店要和她一起做精品饼酒套盒……

这些天,叶玉芳正在和强村公司洽谈合作。强村公司设想的模式是,农户入股享受股金收益,同时可将自家酿造的半成品卖给工坊。工坊经过统一包装,封坛再酿后,再将部分成品酒返卖给农户,农户再自行销售。

强村公司董事长李美爱解释,如此农户将有二笔收益,同时又能激发农户的销售自觉性,提高“造血”能力。叶玉芳非常认同,她也希望利用自己的品牌影响力,和白老酒工坊强强联合,让石仓白老酒“香飘万里”。

看着越变越好的山头村,叶玉芳说:“回来了,就再也不想离开了。”

根荣也不用管,村里统一规划设计,承担所有费用。

像这样的安置小区,全村有两个。村集体包下了所有基础设施建设费用。

这份底气,来自于强村公司。

2018年强村公司成立。不同于一般公司,强村公司的董事长、董事会成员、监事长全是从17个村的村干部中票选出来的。对此,镇政府有自己的盘算:各村身在其中才能提高积极性抱团发展,项目配合度也会更高。

第一期投资中,大东坝村下属的4个自然村从紧张的村集体经费中各挤出了5万元入股。

“一开始也没底,生怕打水漂。”大东坝村党总支书记叶春景坦言。

有这种顾虑的村不在少数,但大家为了发展,不约而同地入了股,准备大干一场。

从商谈二滩坝水电站股权转让,到引进光伏项目,再到建设豆腐工坊和白老酒工坊,这些身兼两职的公司“高层”铆足了劲头跑项目、办手续、盯运营。

不搞大拆大建,因村制宜,因势利导,大东坝镇逐渐绘就了一幅各具特色的乡村振兴蓝图。

就连打印店这样看起来不起眼的小项目也实现了万元级的收益。打印店开在镇政府所在地的大东坝村,除了镇里企业和个人的打印业务外,还承接镇政府的宣传资料、通知文件等打印业务。对于镇政府来说,打包性质的购买服务比起在外面的广告公司打印更

制摊凉区、包装储藏区。

这么大的阵仗做豆腐,66岁的叶水才头一次见。

强村公司负责销路。为此,公司成立了一个豆腐工坊专业合作社,欢迎会制作泡豆腐的村民加入,并收购他们的泡豆腐。但为了泡豆腐的品质稳定,村民得在豆腐工坊制作,用工坊统一订购的优质大豆油,以及能精确确定温度的电炉灶。成品要是不过关,合作社拒绝收购,村民自己带回家处理。

叶水才是第一批加入的社员,一开始还有些紧张。“要是不合格带回家,太丢人了。”

然而现在,他倒是喜欢上了豆腐工坊,工坊场地开阔,“撒得开手”。

去年腊月,叶水才一家没睡几个整觉。豆腐工坊和自家客源的泡豆腐订单让他们忙得脚不沾地。最多时一天得做200多公斤泡豆腐。叶水才在豆腐工坊赶工,家里的订单全由妻子负责。

为在村里孵化更多“叶水才”,今年,强村公司和丽水一家电商公司合作成立了松阳乡趣文化旅游有限公司,将乡村资源和城市需求进行市场化对接。

蔡宅村的泡豆腐,搭上了电商和旅游的快车。以“探寻一颗大豆的奇妙旅程”为核心主线的亲子游、研学游成了热门,打卡最美工坊、大豆奇妙课堂、豆腐西施变形记、舌尖上的豆腐宴等体验内容给游客留下了深刻的印象。

现在,叶水才又多了一项工作,现场给游

责任编辑 曾翠 雷晓燕

■二审 陈建东 ■终审 金小林

■版面设计 杨祝娟