



张春雷展示初加工的大葱。



工作人员分拣大蒜。

张春雷建起冷藏保鲜库,积极拓展和延伸特色农产品产业链 从“卖一季”到“卖四季” 致富父老乡亲

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘晓杰

3月26日上午8时,记者走进寒亭区开元街道南寨里村,村子西侧,寒亭区春雷冷藏厂几个字映入眼帘。“这就是我们的厂,和村民们一起奋斗的地方。”匆匆赶来的张春雷说。在他带领下,记者走进农产品初加工车间,近距离了解农产品初加工、冷藏的过程,感受他作为乡村振兴带头人的精彩奋斗历程。

地头建冷藏保鲜库,使农产品实现错峰销售

生产加工车间内,一筐筐新鲜的大蒜、大葱整齐排列,十几名工人正在对大蒜、大葱、生姜等农产品进行初加工。“我们主要从事生姜、大蒜等农产品的初加工和冷藏存储,现在一年的销售额可以达到1000万元。”张春雷说,他们从种植户手里收购的新鲜大葱经过初加工后,储存至冷藏保鲜库,确保了大葱的品质与口味,并在两周内销往全国各地,还有部分出口至韩国、日本等国家。

“当初,回到家乡,看到父老乡亲辛苦种出的农产品卖不上高价、销售不出去,我很心疼乡亲们,就萌生了建设一个冷藏厂的念头,通过发展农产品初加工,让村民种植的普通农产品变成市场上的精品‘商品’。这样一来,农产品的附加值提高了,也能卖出去了。”张春雷说。2008年,张春雷

回到家乡,在田间地头建起了农产品初加工车间和冷藏保鲜库,推动冷链仓储扩能提质,实现农产品初加工、分拣、冷藏、销售全覆盖,保证村民的农产品产得出、存得住、销得远。

农业是座富矿,只要挖对了路,总能有收获,而农产品加工业无疑就是这座富矿的矿脉。“农产品能不能及时出村,事关村民增收。而在田间地头建起冷藏保鲜库,不仅能将农产品保存好,还能实现错峰销售,把我们的农产品卖到更远的地方去,售价和收益都很可观。”张春雷说,为促进农业生产与市场的高效链接,他建起3个冷藏保鲜库,储存量为2000吨,为农产品生产、储存、运输及加工销售,全程提供保鲜所需的环境,提升了农产品产地商品化的处理能力,从源头加快解决了农产品出村进城的“最初一公里”问题。

从“卖一季”到“卖四季”,等行情好时卖高价

“农产品的增值部分主要在加工环节。收购来的农产品,我们进行初加工的时候,会严格把控每一个细节。”张春雷说。

建在田间地头的冷藏保鲜库,贮藏着农民增收致富的希望。“以前集中上市的时候,要么出现阶段性的供过于求导致‘菜贱伤农’,要么由于产品供不应求导致价格高涨或根本买不到。”张春雷说,农民种植农产品,收获、出货不及时,不仅品质没法保证,而且损失巨大。以前没有冷藏保鲜库,村民种植的农产品收获后,只能“卖一季”,还卖不上高价。有了初加工和冷链保存,农产品不仅可以实现“卖四季”,其附加值和品质也得到了

极大的保证。

就地初加工和冷藏保鲜带来的不仅仅是供应时段的延长,而且经过专业低温化处理,蔬菜依然保持着原有的新鲜度,提升了附加值和竞争力。田间地头的冷藏保鲜库,最主要的作用是让种植户有了议价权。

“以前,外地客商来收生姜,不管给什么价,我们都只能卖。现在有了冷藏保鲜库,咱们可以储存十天八天,避开最差的行情。等市场行情好了,我们再卖个好价钱。”生姜种植户王浩伟尝到了家门口建起冷藏保鲜库的甜头。他说,在这里进行初加工后冷藏,行情好的时候,一年可以多卖几万元。

延伸产业链,让农业成为更有奔头的产业

延伸产业链,向精深加工要效益,已经成为许多农业产业化企业的共识。“品牌化和深加工,是提高农产品经济效益的有效途径。”张春雷始终认为,要想在农业领域取得长远发展,必须搞深加工,打造出属于自己的品牌。

从生产加工车间的北侧,不时传来机器轰鸣声。“那是我们在建的农产品深加工车间,计划10月份投入使用。”张春雷说,只有延伸产业链条,农业发展才有出路。今年,他打算再建两个农产品深加工车间,加工姜粉、姜茶、姜酒、蒜粉等特色农产品,进一步延伸产业链条,提升农产品的附加值。

特色农产品深加工,拓宽农民致富路。“在这里上班,离家近,方便照顾家人,每个月有4000多

元收入,日子过得很舒适。”鲁家口村村民侯秀梅一直在冷藏厂上班,在家门口就业让她有了一份工资,还能利用空闲时间,在自家田地里种点特色农产品增收。

“让更多父老乡亲富起来,日子美起来,是我努力的方向。”张春雷说,今后,他会不断开发生产各类特色农产品,延伸产业链,提高农产品附加值,带动更多村民致富,让农业成为更有奔头的产业。

探寻经济活力
潍面孔



正在建设的农产品深加工车间。



经过初加工的生姜