

让农牧民增收的路子越走越宽广

◎文/图 《巴彦淖尔日报》记者 黄景莲

巴彦淖尔是全球最大的有机原奶生产基地、全国最大的食用向日葵生产交易集散地、全国最大的无毛绒分梳基地、全国最大的脱水菜生产基地、全国第二大番茄料生产和番茄制品加工基地。如何变资源优势为经济优势，近年来，该市以天赋河套品牌建设为引领，全面建设河套全域绿色有机高端农畜产品生产加工输出基地，助推农牧民增收致富，让农牧民钱袋子越来越鼓，致富路子越走越宽。



六大产业为农牧民增收提供坚强后盾

今年临河区新华农业专业合作社万亩富硒小麦喜获丰收。合作社负责人孔宪忠告诉记者：通过采取统一品种、统一供种、统一播种机收、统一灌溉、统一绿色

防控、统一种植规格等六统一标准，不仅大大提高了肥料的使用效率，也保证了小麦的品质和产量。今年小麦每亩能产800斤，比去年每亩增产50—80斤，订单

价格也较去年每斤上涨4毛。这样一计算，一亩地平均能增收400元左右。农民收获的红利得益于全市农牧业产业化的快速发展。近年来，巴彦淖尔市

通过调整种植养殖结构和产业转型升级，逐步形成了粮油、果蔬、中(蒙)药材、肉乳绒、饲草料和生物质六大农牧业优势特色产业。规模化种植、标准化生产、建立可

科技示范园区辐射带动农牧民增收

今年，临河区白脑包镇永胜村万亩红椒高产高效科技示范园区获得了大丰收。永胜村村民朱玉梅今年在园区承包了200亩地种植红椒。今年收入挺可观，去了开支，一亩地纯收入1000来块钱，总收入20来万元没问题。朱玉梅笑得很开

心。永胜村万亩红椒高产高效科技示范园区核心区面积10032亩，辐射带动面积23400亩。我们村共有537户，其中有430多户参与了园区或者项目区外的种植，单此一项目人均就可增收3000多元。

永胜村党支部书记齐海军介绍说，科技示范园区先进的管理模式和种植技术有利于规模化、标准化生产，也使得农民实现了稳定增收。如今，带动农牧民增收的科技示范园区在巴彦淖尔大地遍地开花。目前，全市共

建成各类农业科技示范园区、示范片128个，其中，市级万亩标准化园区17个，旗县区级园区61个，乡镇级示范片50个，园区核心区面积98.4万亩，辐射面积283.8万亩。园区建设以“四控”行动为核心内容，大力推广优良品种和重点适用技术，

并按照“依托合作社建园区，建设园区培育合作社”以及“通过园区找订单，依托订单建园区”的原则，创新农业发展模式，培育产业新动能。据测算，全市通过园区示范直接带动农牧民增收2.9亿元，辐射带动全市农牧民增收8.5亿元左右。

产业化经营链条红利惠及农牧民

丰收季节，与内蒙古兆丰公司签订种植订单的杭锦后旗太阳庙农场种植户郭富强算起了自家麦田的经济账：今年兆丰公司以绿色小麦每公斤4元、富硒小麦每公斤4.4元、有机转换期小麦每公斤6元的价格收购订单种植小麦，每公斤收购价格平均高于市场1—3元，这样每亩小麦能增收1000元以上。虽然兆丰公司收购

麦子的要求很严格，要满足很多项指标才行，但收购价确实比别的地方高很多，所以再辛苦再累也值得。郭富强说。对于兆丰公司来说，与农户形成紧密的利益联结机制，让麦农通过提质增效收获红利，农民种优质小麦的积极性才能被更好地激发出来，企业原料才能供应充足。据了解，今年巴彦淖尔市小麦播种面

积129.7万亩，而以恒丰集团、兆丰面业、中粮面业、塞北粮仓等为代表的30多家面粉加工企业共落实小麦订单面积81.2万亩，同比增加8.2万亩。龙头企业一头连着市场，一头连着农户，做大做强龙头企业，建立紧密的农企利益联结机制，对促进农牧民增收具有十分重要的意义。近年来，全市培育和引进了恒

丰、河套酒业、中粮、伊利、蒙牛、圣牧高科、鲁花、小肥羊等一大批农牧业产业化龙头企业，形成了粮油、肉乳绒、果蔬等六大优势特色产业。依托这些优势特色产业，全市通过政策支持、机制创新、典型带动，不断完善龙头企业与农牧民紧密利益联结机制。目前，全市通过引进、培育、整合等形式，扶持壮大销售收入500万元以上产业化

龙头企业291家，通过订单契约型、服务协作型、股份合作型等9种农企利益联结方式，全市农企利益联结覆盖率已经达到80%以上，辐射农牧业产品加工转化率达到了75%。20万户农牧民进入产业化经营链条。去年，全市农牧业居民人均可支配收入达到17221元，农牧民人均来自产业化的收入近万元，占总收入的70%以上。

新型经营主体拓宽农牧民增收渠道

在农牧业产业化的带动下，河套大地农牧业新型经营主体如雨后春笋般崛起。去年，乌拉特前旗大余太镇益生园农牧专业合作社高粱总产量达到了3750吨，102户合作社社员平均每户增收1万元左

右。看到了效益后，今年合作社与当地制酒厂签订了5000亩红高粱种植订单。合作社社员许辉今年把自家的200多亩土地全部种上了红高粱，从种到收都由合作社统一提供农资服务、田间管

理，这让许辉不仅节约了经营成本，还鼓起了钱袋子。他感慨地说：种高粱效益挺好，合作社提供种植技术指导和销售订单，我们每亩的地收入比以往多了二三百块钱。

从单打独斗到抱团致富，近年来，巴彦淖尔市加快培育农牧民合作社等新型经营主体，着力构建集约化、专业化相结合的新型农业经营体系，增强抵御市场风险能力，实现抱团发展。目前，全市

农牧民专业合作社达5593家，入社成员6.1万多人，基本涵盖了种植业、养殖业、加工业、社会化服务、流通、林业以及渔业等传统优势特色产业，成为助推农牧民增收致富的重要力量。

党报
联盟

DANGBAO
LIANMENG
LIANGDIAN

观点

责任编辑

2017年

张敬

制作

星期四

主涛



在满洲里俄罗斯餐厅就餐的柳德米拉一家

寻梦满洲里

◎文/图 《满洲里日报》记者 李艳 李明

像满洲里从一条铁路生长成一座城市一样，扎根这座呼伦贝尔北地边陲小城的人们一开始就是后来者，但他们心里清楚，满洲里有别的地方给不了的东西：包容、开放，却又平静，就像草原一样。以及，你所能想象到的一切可能。满洲里，会是梦实现的地方。这些来自天南海北、不论背景、不看过去的寻梦者，汇聚在满洲里的白昼与夜色中，与生活短兵相接，不断摸爬滚打，梦想与底气逐渐累积，相互加持。数年后，他们或许依然年轻，或许已经安定，但大部分不再把梦想挂在嘴上，而是沉默赶路。毕竟，对他们来说，梦想既是头顶的璀璨星空，也是脚下坚实的土地。

开放心态写下梦的开篇

位于满洲里三道街的卢布里西餐厅总店，洋溢着浓厚的俄罗斯文化气息。晚上6点，餐厅门口排队的客人就多了起来。为了品尝地道的俄罗斯美食，有客人不惜等上1个小时。餐厅老板于波开店已经15年，穿梭在来自天南海北的食客中间，却依旧没有脾气，只愿乐趣。祖籍辽宁本溪的于波，儿时就跟随父

母来到满洲里。爸妈应该算是第一批淘金者，那时候满洲里还不像现在这么开放。于波说，后来自己高中毕业，刚好赶上有个机会可以去俄罗斯留学。当时也就是很简单地觉得，出国肯定好啊，感觉俄罗斯是个很神圣的地方。没想到，远赴俄罗斯的于波，在外学习数年，俄语说得不好，却因为外

向、爽朗的性格和胸怀，结交了不少好朋友。后来，也正是这些朋友，在他回国创业之后，给了不小的帮助。在俄罗斯的时候，第一次吃俄式西餐，就觉得怎么那么好吃，第一反应就是，什么时候自己能把这些好东西引入国门，让家乡人也尝尝。于波说，自己一直很热爱餐饮文化，餐饮是没有国界的东西，好

吃的东西不会受到地域的限制，拿回去，中国人也会喜欢。2001年，于波开了自己的第一家小店，满洲里这个被他称为“第二故乡”的小城，也慢慢成了他梦开始的地方。于波的热心肠，对餐馆和客人的热情，同乐见中俄文化交融的开放心态一起，帮了创业期的卢布里很大的忙。我可能比较

热情一点，只要有俄罗斯的朋友到满洲里，有需要找到我，我能解决的事情一定是马上解决，自己办不了的，我就找人也要帮他们办成。于波说，到后来，卢布里已经积累了不少回头客，很多俄罗斯老客户来了之后，有需要寄存的美元、卢布、贵重物品，都不相信酒店、宾馆，而是就放在我餐厅前台的保险箱，就像回家一样。

城市包容成就扎根底气

很早以前，满洲里被蒙古人称作“霍勒津布拉格”，意为“旺盛的泉水”。古老的名字，却神秘地言中了今日穿梭繁华的满洲里。满洲里的包容，在街道上随处可见。街边的建筑明艳亮丽，每个商店那小小的门脸上，挤满了中文、俄文、蒙文，俄文一般占据着大部分的位置，置身在这样的街道上，似乎每个人都能找到故乡的印记。

行至小城最高建筑，位于二道街与中苏路交叉口的维多利亚酒店的楼顶，三国文化交融的小城尽收眼底，而就在维多利亚酒店对面的卢布里西餐厅的一家分店，则坐收地利。满洲里是一座小城，但是名气很大。卢布里的名气现在也很大。于波说，不少俄罗斯人来到满洲里，必来卢布里，包括国内的游客也是。昨天有个

客人告诉我，说国门的卫士介绍我来你家吃饭的。开餐厅开到这个份上，真是很欣慰。于波的户口，早已从老家迁到满洲里，结婚多年的妻子也是本地人。正是满洲里的开放、包容和机遇，给了于波以及和于波一样的千万寻梦者这份扎根的底气。2001年刚开第一家店时，虽然只有

6张桌，但自己热爱这份事业，用心去做，餐厅特别火。于波说，开店后3年，几乎每天早上五六点钟一开门，门口就能看到排队吃饭的俄罗斯人，后来因为客流太大，必须扩店了，就一点一点慢慢扩，到现在已经从小店变大店，从1家店变成3家店了，一开就开了15年。现在，于波管理着手下三家餐厅的100多个员工，其中三成还是俄罗斯人。

俄餐不像法餐和意餐那么讲究，而是讲究肉本身的味道，所以主要依靠食材，加上很简单的盐、胡椒、柠檬等几种调味料，就能做出原汁原味的俄式大餐。在于波的理念中，对于传统的传承才是根本，创新要有，但传承不能动摇。好的菜品一定源于好的食材和经营者的付出，而好的餐厅存在的价值永远是能帮客人解决什么问题，而不是索取。

政策红利催生转型思考

我算是赶上了满洲里最早的开放红利。于波说，2000年前后，得益于国家对满洲里、对俄罗斯开放的政策，大批俄罗斯游客和国内资本涌入这个城市，瞬间开了好多商场、酒店、饭馆，富了一大批人。那时候来吃饭的俄罗斯人比中国人多，需求量很大，基本上90%的客人都是俄罗斯人。但于波也并非没有难的时候，因为最初太依赖俄罗斯客人，俄罗斯政策、经济一变动，生意就会受不小的影响。比

如，俄罗斯关闭海关，或者限制入境俄罗斯的中国货物的公斤数，客流就会受到影响。记得有一个月，一个俄罗斯客人也没有，我们不知道干什么，只好关门歇业。但是后来，于波开始发现，在旅游业占比逐渐上升的满洲里，国内的游客越来越多，甚至超过俄罗斯游客，成为了满洲里购物、消费的主力人群。所以我就开始思考怎么去转型，把国内游客的生意做好。于波说，实际上国内消费群体的发展速度远远超出自己的预期，规模早已占据

了餐厅客源的90%以上。这种转型很必要，也很成功。前一段时间，俄罗斯经济不好，消费能力下降。俄罗斯客人来到店里，10个人的消费水平可能一共才两三百元，相比之下，国内游客10个人可能要花上最少上千元。于波说，即便如此，因为转型及时，餐厅的生意并没有受到影响。同时，随着满洲里开放程度的加大，已经把生意做大的于波开始更看重品质。借着中俄之间的开放，我们走了一

步棋。从2008年开始，卢布里对接了一些俄罗斯餐饮业的资源，包括赤塔州餐饮协会等，双方达成协议，由俄方每年输送10名俄餐优秀厨师团队，来到卢布里指导和协助经营，每年还会由俄方提供至少200道的最新菜谱，供卢布里餐厅研究。此外，食材的及时运输也是保障品质的重点。而得益于国家的开放政策，俄罗斯进出满洲里的车辆几乎是无障碍地绿色通关，为食材的进口提供了不少方

便。我们90%的食材和调料都是从俄罗斯进口，上午在俄罗斯采购，下午就能运到满洲里，省了不少时间和经济成本。10年前我的理念可能是为了赚钱，现在想做一番事业。于波说，2016年，我在沈阳和哈尔滨开办了卢布里分店，更远的未来，则会考虑走出国门，把店开到俄罗斯去。我很喜欢欧洲那种百年传承的文化，希望能够好好把握现在的政策红利和开放机遇，真正把卢布里这个品牌做起来，做成一个百年企业。



满洲里市城市公园一角