小康生活 百姓故事

◎巴彦淖尔篇

收获香瓜也收获着满满的幸福。

张建军：种香瓜过上甜蜜新生活

□本报记者　韩继旺　通讯员　徐欣

“我们种植‘灯笼红’香瓜有七八十年的历史了，从老一辈人留下籽种一直种到现在。所以其他地方种不出这个口味来。咱们这儿的香瓜，除了西藏、云南发不成货，其他地方都可以发货。”6月3日，五原县胜丰镇新红村的温室里，村支部书记张建军正利用网络直播平台，和网友们精彩互动，面向全网推销本地的特色农产品“灯笼红”香瓜，仅仅两个多小时，他的直播间点赞量就达1.5万次，卖出香瓜300多斤。

胜丰镇新红村家家户户都种植香瓜。这种香瓜因外形酷似灯笼，故被称为“灯笼红”香瓜，是五原县特色农产品之一。随着种植技术的进步和互联网快速发展，香瓜已从大田种植发展到大棚、温室种植，种植规模不断扩大，“灯笼红”香瓜也香飘全国各地。

今年53岁的张建军是村里种瓜的“老把式”。“我们村是红泥地，施上有机肥，特别适合‘灯笼红’香瓜生长，种出的瓜瓤沙皮脆香甜，村民们种瓜走上了致富路。”说起香瓜来，张建军像喝了蜜似的高兴。

2017年，张建军和儿子张越参加了县里举办的电子商务培训班。系统学习之后，他开始尝试网络直播销售，田间地头、大棚温室成了直播的舞台。儿子张越也成了他的好帮手，当客服、打包发货、拍段子，一番“折腾”后，父子俩通过朋友圈、快手、抖音等平台销售的灯笼红香瓜已远超线下的销量，收入也翻了倍。

2018年，当选为村长的张建军和村民们商量着注册了“晏安河桥灯笼红香瓜”商标，当年，他们又成立了农民专业合作社，对自繁种子提纯复壮，瞄准人们追求绿色食品的需求，申请了专属的二维码溯源标识，建立了质量可追溯体系。新红村成了地地道道的种瓜专业村，户均年收入达到10万元以上。

这两年，张建军一家人打理着8个日光温室、50亩大田，全都种植了灯笼红香瓜。他乐呵呵地说：“20多年前种个四五亩香瓜就是‘万元户’了。后来政府补贴我们发展设施农业，现在一年怎么也收入个10多万元。村民们都跟上一起发展这个香瓜产业，还选我当了村支部书记，我就带领大家一起好好干。”

如今，胜丰镇在村里及周边规划建设的千亩“灯笼红”香瓜特色种植园已经成型。张建军信心满满：“我们立足本地香瓜产业的发展优势，以天赋河套品牌推广为契机，扩大灯笼红香瓜产业的规模，进一步提高灯笼红香瓜的知名度和美誉度，让灯笼红香瓜香飘世界。”

通过农村电商把河套特产卖出去。

王美俊：搭上农村电商快车奔小康

□本报记者　韩继旺　通讯员　闫鑫　柴璐

6月初，正是河套早黄蜜瓜上市的好时节，记者来到位于四季青菜市场的双河镇团结村11拼团电商服务中心，一进门就闻到了浓浓的瓜香味。

“来啦，快进来！我领你们转转。”双河镇团结村四组王美俊今年42岁，是11拼团电商的负责人。说话间，她打开了冷库，带着记者参观。冷库里按照不同的类别整齐码放着各种瓜果、零食，荔枝、油桃、芒果、酸奶、啤酒……

王美俊以前是在城里开水果超市的，看到农村发展电商的商机后，果断关掉客源和收入都很稳定的水果超市，与村里合作发展农村电商。2019年，巴彦淖尔市首家农村电商——团结村11拼团电商挂牌成立了。

在村党支部与王美俊的通力配合下，3个月后，11拼团电商走上正轨，开始有了稳定的客源和收入。而辛勤付出的王美俊也有了相应的收获，过去辛苦一年只能挣个10来万元，现在实现了收入翻番。

“一开始寻找客源非常艰难，但办法总比困难多，我自己一个人开着一部车，带上货一个单位一个单位去推广。为了寻找优质货源，我跑遍大半个中国，货比三家，精挑细选，只为找到性价比高的好产品，付出辛劳总有收获，目前我们产品深受顾客喜欢，每年纯收入都稳定在100—200万元。”想到开始时的困难，王美俊有感而发。

随着运营规模的扩大和发展需要，王美俊和村支部适时调整策略，采取线上平台推广与线下发展团长推销相结合的方式，不断扩大电商受众群体。线下团长招聘不限年龄、学历、职业，只需一部手机就可以操作，就业门槛低、不需要坐班、收益稳定，带动解决了约450人的就业问题。这些团长中有家庭妇女、待业宝妈，还有普普通通的农村妇女，她们不怕苦、不怕累，敢想敢干，把团长作为一份事业干得红红火火。

而这时，村党支部和王美俊又不约而同将目光瞄准了外销。11拼团电商积极对接北京、湖南、厦门、西安等地的平台、企业，把河套当地出产的瓜果、面粉、河滩羊肉、葵花籽等绿色农畜产品以拼团形式销往全国各地，仅外销一项年收益就达到了60万元，带动了50余户农户增收。

“这是咱双河镇的瓜，口感甜润，品质好。我想把咱们河套的特产推广到更远的地方，让更多的人品尝到河套美味。”王美俊从旁边的箱子里拿出一颗黄灿灿的早黄蜜笑着说。

农村电商的根在农村，发展起家于农村，最后也终将回归于农村。王美俊的电商梦想正在一步步实现，她希望能带动更多的人一起绘就小康同心圆。

斯林花日站在牧家乐蒙古包前。

斯林花日：开起牧家乐生活大变样

□本报记者　图古斯毕力格
通讯员　李琰　贺晓敏

6月的乌拉特草原，草长莺飞，景色迷人。乌拉特后旗潮格温都尔乌兰敖包嘎查牧家乐的主人从一大早就开始忙碌起来，扫地、拖地、给餐具消毒。

“您好，我是斯林花日，请问您几个人来？有没有忌口？”在完成每日例行的清扫工作后，牧家乐主人斯林花日开始联系客人，确定菜单，迎接两天后即将从北京来的游客。“许多客人，吃过我做的蒙餐，还帮我介绍朋友来，这次的北京客人就是老顾客介绍来的”，斯林花日笑着说道。

拥有两座新式蒙古包的牧家乐开业已经有近6年的时间，每年接待的游客超过3000人次，斯林花日收入也从6年前二三万元到现在的10多万元。她感慨地说：“现在每年的收入比过去都翻了一番，以前也没想过生活可以发生这么大的改变。”

虽然是土生土长的当地牧民，但斯林花日的家里一直没有草场，只能四处打零工维生。那时候，家里还有正在上学的女儿，生活一度陷入窘境。

随着自驾游的不断升温，乌拉特后旗广袤的草原和神奇的自然风光逐渐受到游客的青睐，这也让斯林花日看到了牧户游的发展商机。“打工的时候看到，旗里有个免费的就业创业培训，我就想试试学点东西，没想到真的找到了机会。”斯林花日说。

2015年，从就业创业培训班圆满结业的斯林花日带着满满的自信，回到乌兰敖包嘎查大展拳脚。“享受到了项目补贴，我自己又借了点钱，建了一座蒙古包，把牧家乐开起来了。”

开弓没有回头箭，斯林花日边学边干。从开牧家乐之初，她就订下了经营规矩：环境卫生要干净、服务态度要和蔼、饭菜质量要保障。培训班里学到的技术更是派上了用场，石头烤肉、肚包肉、风干羊肉炒沙葱等一系列创新蒙餐被端上餐桌，成为牧家乐的特色产品。

“现在的牧家乐和以往的不一样了，不仅是肉食方面的创新，我这里还有一些手工做的奶皮糖、炒米奶皮卷等等，都可以作为菜品提供给顾客，这些都是我在培训班里学到的。”斯林花日说。

牧家乐开业不到两年的时间，斯林花日就又在旁边建起一座蒙古包。客人多的时候，斯林花日一个人忙不过来，周边的邻居就成了她的好帮手。他的牧家乐所用的牛羊肉、牛奶，都是比市场上高一半的价格从周边牧民家购买的。“人家平时总说肉肥汤也肥，我自己富起来了，我也想带动我周边的亲朋好友、邻居，全部走向致富路。”斯林花日说。

2018年，闲不下来的斯林花日又开起了旅行社，承包了一家宾馆，注册了商标卖起蒙古族传统美食。在国家政策的扶持下，斯林花日的日子越过越红火。

张有望和妻子侍弄菜园子。

张有望：脱贫后日子越过越红火

□本报记者　韩继旺　通讯员　贾海龙

6月5日，走进杭锦后旗陕坝镇春光村二组张有望家干净整洁的院落，生活区、养殖区、种植区规划得井然有序，鸡、鸭、鹅、猪、羊等欢快的鸣叫声此起彼伏。

张有望和妻子一大早起来就马不停蹄开始为这些“宝贝”准备饲料，投食、喂水、清理……忙碌的一天就这样开始了。

“特别感谢国家的好政策，让我有了现在的幸福生活。今年5月我卖了肉猪收入了6万多元，还卖了12只羊收入1.5万多元，现在家里还有300只鸡、五六十只鸿雁和鹅，又买了20头小猪……这日子是一天比一天好，干劲儿也是一天比一天足。”张有望一边干活一边激动地说起这些年的变化。

刚饲喂完这些畜禽，张有望又赶快来到院里占地5亩的种植区，开始精心打理果园和蔬菜，侍弄今年新栽植的蛋白桑药材。

“我今年在果园的空地上栽植了3.6亩的蛋白桑药材，桃、李、杏儿也都结了果，还种了大蒜、黄瓜、茄子等蔬菜，这些卖了以后也是一笔收入，再加上我的养殖收入，一年下来光我院子里这些宝贝疙瘩就能纯收入个四五万元。”说起现在的光景，张有望满脸的笑容。

张有望是村里的建档立卡贫困户，前些年因为给家人看病欠下不少外债，加上耕地少，种植又比较单一，经济收入少。2017年，陕坝镇党委政府、驻村工作队依托春光村临近城郊的地缘优势，扶持和引导张有望将房前屋后的空地利用起来，发展庭院经济，帮助他搞起了庭院养殖、庭院种植等小产业，当年就顺利脱贫并走上了致富路。

3年的时间，张有望家里也发生了翻天覆地的变化，院子从最初的乱七八糟变成现在的井井有条，庭院养殖也从几只羊变成现在猪羊鸡满圈，庭院种植也从简单的蔬菜种植发展到现在的药材、果树等经济作物，收入也从原来的欠债变成了现在每年四五万元的进账……

这些点点滴滴的变化，让张有望对自己未来的生活有了更高的规划。“一年下来，我家光来自庭院经济的收入就有四五万元，还种着10多亩大田，虽然我现在64岁了，但是我很有心劲儿和信心让自己过上小康的生活，下半年还准备更新换代一下羊的品种，使我的庭院养殖更加的红红火火，再重新把住房装修装修，改善自己的居住条件。”

如今，张有望真正走上了致富路，过上了大有希望的幸福生活，他家的脱贫事迹也在当地广为流传，成为了小有名气的脱贫明星。

给香瓜拍个美照上传朋友圈。

开票发货。

斯林花日收拾餐厅。

饲喂家禽。