

聊城阳谷一合作社万亩辣椒丰收，“空气都是辣的”

凭着一股辣劲，“江北第一辣”抱团征服市场

文/片
张同建 闫修晨 阳谷报道传承独有种植优势
当上“辣椒大王”

寒露至霜降这段时间，正是阳谷朝天椒收获季节，也是方先运最忙的时候。“色选机能够根据辣椒颜色差异，将品质差的辣椒和异物准确地分拣出去，节省了人工成本，提高了分拣效率。分拣出的高品质辣椒，价格卖得也高。”方先运说，“今天色选的这批辣椒属于高辣品种，但不是最辣的，特辣品种比这个更辣。”看着正在采访的记者戴着口罩仍被辣得一个喷嚏接着一个喷嚏，并不断地抹眼泪，方先运呵呵地笑着，他不停地提醒记者：“再辣也不要揉眼睛，越揉眼睛越难受。”

阳谷高庙王镇辣椒种植有历史。

“相传明末清初，李自成兵败南迁，一小部分义军流落到阳谷县高庙王镇仓上村，他们携带着大量辣椒，以辣椒商人的身份隐蔽下来，在这里种植、经营辣椒，安家落户。当地有一首民谣这样唱道：‘辣椒辣，辣仓上，军爷脱下红衣裳；装满袋，束成捆，头响赴阳谷，下晚卖东昌。’当时的辣椒红火场景可见一斑。”方先运娓娓道来。

多年来，当地种植辣椒的历史一直延续下来。上世纪90年代初，高庙王镇开始引进朝天椒品种，经过30多年的选育和换代，朝天椒已经成为当地地域特色产品。由于朝天椒病害少，易管理，辣度高，受到农户和客户认可，高庙王镇的种植面积逐年增多。

“过去大多农户都是零散种植，并且每逢秋后干辣椒集中上市时，外地商贩云集高庙王收椒囤货，由于没有统一的质量标准，商贩们往往联手压价，很大一部分利润让他们赚了，农民没有得到太多实惠，这严重挫伤了椒农种植的积极性。”“为什么每年都有辣椒商贩来收货？他们把辣椒都销往哪里？看似一样的辣椒为什么价格差别那么大？干辣椒的市场规模到底有多大？”方先运开始琢磨这些问题。

为了弄清楚，方先运利用两个冬闲时节，北上南下，先后考察了省内外十多个城市的农贸批发市场。

晴爽的秋日里，这里的空气都是辣的。一车车红彤彤的辣椒干果被运进山东阳谷先运辣椒专业合作社大院里，一台先进的大型色选机嗒嗒作响，高速运转中精准地对晾晒好的辣椒干果进行筛选。堆积成山的优品红辣椒在阳光下照射下熠熠生辉，香辣味弥漫。望着丰收的喜庆铺满院子的角角落落，阳谷先运辣椒专业合作社理事长、高庙王镇柴庄村党支部书记方先运高兴得眼睛眯成了线。



扫码看视频

微纪录



合作社收获辣椒。

场。通过全方位调查分析，方先运逐渐摸清了辣椒市场的销售渠道以及行业内部市场运作规律。门路清了，一个强烈的念头在他脑海中形成并渐渐清晰：把椒农组织起来，统一打市场，一块挣大钱。

说干就干。2009年1月，方先运牵头另外4名农民，很快成立了高庙王镇首家农民专业合作社——阳谷先运辣椒专业合作社。有了合作社，椒农们变“单打独斗”转为“抱团增收”，逐步走出了规模化、产业化经营的路子。多年来，方先运因种植辣椒名声大噪，被当地人形象地称为“辣椒大王”。

主打地标品牌
打造“江北第一辣”

“我不咋敢吃辣，但我们种的阳谷朝天椒，绝对敢称‘江北第一辣’，就是拿到国内外辣椒市场，也不怕和它们打比赛。”方先运骄傲地“自夸”起来。

阳谷朝天椒的“辣”一是选种，二是得天独厚的地域优势。阳谷县地域属黄河冲积平原，地势平坦，土壤肥沃，光照充足，无霜期长，非常适宜朝天椒生长。其产品具有皮薄肉厚、色泽油亮、椒香味浓、营养丰富、辣素值高等特点，这也是多年来深受外地客商青睐的原因。

阳谷朝天椒的“辣”，还真不仅是方先运“自夸”，它是真的辣！

为了摸清阳谷朝天椒的内在品质，辣的程度，2011年，方先运把他的产品“阳天红4号”送往北京市农林科学院蔬菜研究所进行辣度检测，其辣度为86792(SHU)，为9级类别，比在国际上以特辣著称的印度辣椒S17号还辣。为了打造地标品牌，方先运开始进行商标注册，先后成功注册了“江北第一辣”“先运”“歪嘴”“辣留香”“聊阳朝天椒”等商标，并进行了绿色食品认证。

多年来，方先运带领下的合作社常态化组织优秀社员前往全国各地参加火锅博览会、调味品博览会、绿博会等各类展会，不间断地宣传合作社的辣椒品牌，推进农产品产销对接。方先运和他的社员们又在多个网络平台等参与线上宣传，经过连续多年不间断的推广，“阳谷朝天椒·江北第一辣”已名声在外，产品不仅畅销天津、重庆、成都、长沙等全国各大城市，还被贸易商出口到日本、韩国、马来西亚、美国等国家。

凭借一股“辣”劲
带动村民“吃香的”

为把控产品质量，实现产业化经营，阳谷先运辣椒专业合作社建立起自己的“规矩”：必须采用“五统一”模式，即统一品种、统一植保服务、统一配方施肥、统一品

牌销售，统一收购标准。

合作社上联市场，下连种植农户，只有扩大种植面积，才能稳定市场供应。自从合作社成立后，方先运一边跑市场，一边摸索改革种植模式。“以往，由于传统育苗移栽种植模式费工多，产量低，风险大，严重影响了当地辣椒种植面积的扩大，致使种植规模一直局限于一家一户3亩5亩，种植没标准，面积没规模，质量不一样，销售遇难题。”方先运说，“‘五统一’模式，就是要改变这种状况”。

阳谷先运辣椒专业合作社与聊城农科院建立了战略合作关系。在专家指导下，经过多年实践探索，方先运创新出“麦套辣椒机械化直播技术”，彻底颠覆了传统的育苗移栽模式，通过集“种子丸粒化、播种精量化、水肥一体化、植保绿色化”四化技术于一体，将小麦和辣椒进行带状种植套播于一身，形成了一套完整的辣椒栽培新模式，辣椒产量大幅度提高。经过多年示范试种，高产地块创出了麦椒双丰收，实现了“减药、减肥、节水、省工、提质”的目标，该技术开辟了山东省麦套辣椒全程机械化作业的先河，2022年被山东省农业农村厅纳入全省农业新技术典型案例向全省推广，2023年9月21日又被农业农村部认可，在《种植业快报》上发布，向全国推广。

为了使阳谷朝天椒产业持续健康发展，应对多年后辣椒重茬病带来的危害，合作社理事会一班人提前做好了谋划，通过两年多的实验，取得了令人非常满意的效果。就是在小麦种植模式不变的情况下，改套种辣椒为套种一茬玉米，实现了“麦倒一片绿”。利用种子包衣、肥水滴灌，增加密度、适时晚收等措施，有效提高了玉米的光、热利用率，增加了玉米的有效积温，延长了玉米灌浆时间，显著提高了玉米产量，在麦椒套种基础上，又创新出一个吨半粮模式。今年5月17日，来自省农科院、聊城市农科院等近50名农业专家来合作社参观考察，获得了大家的高度关注和好评。

辣椒种植户越来越多，“阳谷朝天椒”也成为合作社的主要产品，还是阳谷县首个人选国家地理标志保护产品的农产品。如今，全镇辣椒种植面积已达2万亩，年产干辣椒5000多吨，产品远销到25个省市的50余个超市（市场），产值近1亿元，社员人均收入比当地农民人均收入高出50%。现在，全镇58个村在党支部引领下组建辣椒合作社。合作社在对社员分红的同时，每亩给予各村分社一定的服务运营费用，并按照分社辣椒交易量给村集体分红。去年合作社社员实现股金分红97224元（每股6元分红），实现利润分红19万元，共分红287224元，村民人均增收近3000元。

辣椒种植户乔胜英说，她们家跟着合作社种了20多亩辣椒，每年种辣椒的收益比种粮食作物强多了，简直是天壤之别。“村民们都感觉，跟着方书记‘混’，准保‘吃香的喝辣的。’”她边说，边哈哈大笑。

“合作社将围绕特色抓产业，围绕产业建基地，围绕基地促生产的战略思路，采取‘大样板、大示范、大带动’的办法进行产业扩张，对辣椒进行深加工，增加辣椒附加值，使高庙王镇辣椒产业真正实现生产方式专业化、生产组织企业化、生产规模集约化、生产过程规范化、产品加工工业化、产品质量标准化、产品营销品牌化，让‘阳谷朝天椒·江北第一辣’的名号越叫越响，带动更多的乡亲走向共同富裕。”方先运信心满满地说。

编辑：蓝峰 组版：刘淼

沂源红苹果

沂源特产 脆嫩多汁 酸甜可口

★尝鲜价★
¥9.9/3斤
小果

扫码查看

喜报

订版电话：0531-85196204 85196199

『纸』记美好

欢 娶

张先生 王小姐

新郎 张宇
新娘 王兰兰

2024年10月20日 星期日
农历甲辰年九月十八

兹定于公元2024年10月20日举行婚礼，结为夫妻。长路携手，岁月悠悠，百年琴瑟，共赴白头。特此登报，敬告亲友，亦作留念。

婚礼举行地址：山东省德州市庆云县

喜结良缘 同喜同贺