

在激烈的市场竞争中,一直傲居枣产业霸主位置的乐陵金丝小枣,也曾一度遭遇“滑铁卢”,如何突破瓶颈,加快产业提档升级?近几年,乐陵全市上下群策群力,共商兴枣大计,请听——

乐陵金丝小枣“吐槽”

本报记者 李榕 通讯员 贾鹏



乐陵,地处黄河下游华北平原,我和同伴就生长在这里,大家称我们为“金丝小枣”。我们家族在这块丰土吉壤上,繁衍生息的成长,始于汉唐,兴于宋元,盛于明清,距今已有3000多年。适宜的温、光、水、土,枣农的精心栽培,让我们茁壮成长。金秋时节,我出落得艳红透亮,“东家”老林便将我拍照上网,待价而沽。

三种卖法 不同身价

现在,乐陵除了在网上卖我们的“真身”和深加工产品,还有其他两种不同的卖法,那就是卖品牌、卖文化,三种卖法级别不同,身价迥异。

在乐陵,我们已不再仅仅是一种食品。而乐陵依靠精深加工也使我们由低端市场走向高端市场,卖出了高价格。围绕着枣的百样吃,乐陵把我们开发出10大系列140多种产品。目前,乐陵有关我们家族的深加工企业有400多家,汇源、德润、燕陵生物等60多个品牌,出口欧美、日韩等50多个国家和地区,我们每年创造的产值达20亿元。

现任乐陵市委书记曲锋对我们高度评价,说我们是大自然恩赐给乐陵这方沃土的“国宝”级活着的文物,是乐陵的名片,全市上下必须保护好,开发好。为此,今年,乐陵市财政拿出2000多万元对枣林进行了整建制流转,对负责管护我们的枣农,按我们每棵给予“东家”15元的补贴。我的500年以上的同伴更“牛”,统一GPS定位,统一建档立册,挂牌保护,并按年龄每年发放60元—100元的长寿“养老金”。

不仅如此,乐陵还积极整合资源,大力开发以我们家族为主题的旅游文化产业。据统计,仅今年1—8月份,我们就接待游客95.6万人次,旅游收入5.1亿元,我们的身价开始快速,“百变”提升,相信用不了多久,我们这个千年、千万(棵)大家族,又会大放光彩……

市场冲击 价格困扰

在红枣大家族中,我品质优良,营养丰富,每百克鲜枣果肉含维生素C500毫克左右,含量是蜜桔的十几倍,比苹果高几十倍,被称为“活维生素丸”。与新疆灰枣、山西大枣比较,我核小皮薄,果肉丰满,肉质细腻,钙、铁、镁、硒等各种微量元素都远远高于它们,尤其掰开后,我们的肌肤间能扯出缕缕金黄色纤维,因此被誉为“金丝小枣”、“百枣之王”。

每年9月,乐陵30多万亩金丝小枣成熟上市。别看我们个个光鲜靓丽,但由于市场受到新疆枣的猛烈冲

击,有几年价格一直徘徊在低谷,枣农望“枣”兴叹,有的甚至弃我们而去。

回想上世纪七八十年代,我们的前辈以“乐陵小枣”商标出口,名扬天下,枣价卖到10元—20元/公斤;市场经济条件下,我的“家族”一度沉沦。2007年,闹连阴雨天那一年,最不好,基本都烂在树上。2009年赶上好年景,我们结果多,可枣农因恐雨,多提前采收,我们在甜、红亮、弹性上都差了一筹,为鲜时出园价不到2元/公斤。2011年,还算不错,鲜枣卖到2

元—3元/公斤,干枣卖到10元/公斤。

为突破“价格”瓶颈,从2012年起,乐陵把连续举办24届的小枣文化节转型为红枣暨果品产业博览会,邀请全国各省区的几百家红枣深加工企业到会“练摊”,推动金丝小枣产业提档升级。2013年,枣博会吸引700多家采购商参展;2014年,枣博会现场交易额4500万元,达成购销协议金额3亿元;2015年,枣博会现场交易额1.1亿元、意向金额8亿元,现场客流量达30万人次。然而,我的价格仍起起落落,反复无常。

上网销售 价格攀升

我的“东家”老林家有10亩枣园,2015年收获接近5000公斤。去年刚采摘下树时,我的兄弟姐妹堆满场院,但不到春节就卖了出去,从开秤价每公斤6元,最后上涨到20元,比上年高了近两倍。最终能有这样好的“身价”,主要归功于网销。

2015年的枣博会上,乐陵市政府牵手淘宝、天猫、一号店、京东商城等电商巨头,把我们晒到网上,从此开始“触网”营销。“东家”老林的销售电

话因而不断,价格自然水涨船高。

尝到了网销的甜头后,今年初,乐陵引进阿里巴巴、京东商城等知名电商平台,打造以万村千乡+阿里巴巴+京东商城+苏宁易购“四网合一”的全新“互联网+农村”电商发展新模式,为农民“触网”提供舞台,很快,老林成了阿里巴巴的会员。

今年初,老林又对我们进行标准化管理,从而让我们成为上等的有机产品。并把我们从花开到枣红的全过

程搬到了网上,在我们还是“愣头青”的时候,便以20元/公斤的价格预订出去三分之二。老林说,那三分之一暂时留下,等待春节价格更高点再卖。

去年以来,乐陵市专门拿出500万元,引导小枣加工企业、经营业户、专业合作社、种植大户“触网”营销。目前,乐陵仅在淘宝、天猫、1号店、阿里巴巴等电商平台注册的小枣商铺达600余家,年累计销售小枣3000万公斤。

医者仁心 德艺双馨

——记德州市立医院普外二科主任、副教授祁洪军

□本报记者 李榕 通讯员 方志勇 王荣水

“做一台手术,出一个精品;看一个病人,交一个朋友。”这是德州市立医院普外二科主任、副教授祁洪军常挂在嘴边的一句话。从医19年,他视治病救人为天职,拒收“额外”感谢;他苦心钻研医术,填补了德州市多项技术空白,被赞为德艺双馨的医界楷模。

一天9台手术始终坚守

走路一步迈俩台阶,一天平均有4、5台手术在等着……8月29日下午3时许,在德州市立医院8楼普外二科办公室内,祁洪军正在埋头整理桌前的患者病历,不时地“分心”接听电话、处理手头紧急的工作。他思路敏捷、神采奕奕,全然看不出一个小时后才刚刚走下手术台。

“平均一天4、5台手术,最多的时候一天9台手术。”谈到自己的工作,祁洪军总是充满激情。他说,外科医生的时间都是跟随手术安排而定,并不

存在8小时工作制之说,因为即使半夜12点下手术,12点半有手术安排也要马上顶上。在祁洪军的从医生涯中,像这样临时被喊回来“连轴转”的时候不在少数。

一年前的一个晚上,祁洪军结束了一天的工作回到家中,刚准备吃晚饭,便接到要手术的消息,他二话没说直奔医院。从晚上9点到第二天早上6点,手术整整进行了9个多小时。“我清楚的记得,当患者被平安送出手术室的时候,窗外已经蒙蒙亮了。”

每天至少要站6个小时;100%的外科医生都有颈椎病和腰椎病;为了节省时间在手

术室旁的临时“餐厅”凑合一顿;19年来几乎没在家吃过一顿年夜饭……这些在旁人看来“异常艰苦”的工作环境,祁洪军却已经习惯了,“自己累点不算啥,患者平安、健康才是最重要的。”

填补德州多项技术空白

普外二科包括肝胆胰脾外科、血管外科和微创外科,均在祁洪军的带领下取得了长足发展,他更是被誉为普外二科的“第一刀”。

2003年,祁洪军在德城区率先开展了第一例腹腔镜胆囊切除术;2009年在德州市率先开展了腹腔镜下肠粘连松解术;2012年—2014年在德州市率先开展腹腔镜下食管裂孔疝修补术及腹腔镜下直肠癌根治术。不仅为患者解除了病痛,更推动了全市肝胆外科的发展。

谈及此,祁洪军坦言,2007年赴上海进修,以及在齐



祁洪军巡查病房,询问患者术后恢复情况。

鲁医院、千佛山医院、上海长海医院等医院的帮助下,自己得到了很大的提高。其中,在血管外科方面,他先后开展了多例股动脉切开球囊取栓术、下腔静脉滤器植入术、静脉导管溶栓术等;在肝胆微创方面,开展了腹腔镜配合胆道镜双镜联合行囊切除+胆总管切开取石+T管引流术,填补了德州市多项技术空白。此外,2005年开展的胰十二指肠切除+门静脉重建术更是填补了全省的一项技术空白。

治病救人拒收“额外”感谢

除了精湛的医术,祁洪军良好的医德更是被众多患者和家属称道。出了名,慕名而来的患者越来越多,但成为大专家之后的祁洪军始终保持着“治病救人”的初心。

“他多次拒收红包、礼品,他的事迹在院内早已传为佳话。”市立医院普外二科护士

长唐春艳一边说着,一边熟练地从祁洪军办公桌一侧的抽屉里翻出一张购物卡,上面详细地标注着“XX床患者XXX”。“为了让患者家属安心,红包和礼品手术前祁主任都会收下,但手术后会都会原封不动还给家属。曾经有位家属执意给,祁主任最终将红包钱直接打到患者的就医卡上。”

从医19年,祁洪军对待患者热情周到,从未收过患者一分钱的红包,更没有拿过药品厂家的丝毫回扣。他这样要求自己,也这样要求科里的医生和护士。“治病救人是医生的天职,若将此成为自己谋利的途径则是粉末倒置了。在我们科室,一旦发现这种情况,一律予以辞退。”

如今,祁洪军这种严谨的从医态度已经在该科室传承了下来。“祁主任这种医者仁心、德艺双馨,值得继续传承和发扬下去。”唐春艳说出了所有医者的心声。

