

五月桑椹迎丰收 益品椹业破“疫”题

——疫情背景下乡村振兴的前景与突破

□记者 刘彦章/文 梁照曾/图

寻路：搞活区域经济 打破内部壁垒

(上接5版)

这似乎是一个沉重的话题，也一直引起记者的深思——

比如，西华有酿造葡萄酒的传统历史，但一直没有做大做强做出品牌。其他各县市区也有类似情况。专注一孔，深掘下挖，才能深达泉水。类似的优质产业，后来者可以居上，为什么有时候“老师”却落后了。如扶沟县的蔬菜种植等，曾经全国领先，当过山东寿光的“老师”。这些现象，值得我们深思。

我们能否以“功成不必在我功成必定有我”的历史定力，集中人财物技，打造各地的百年产业、百年品牌？就像当年的宋河、莲花一样，成为飘扬在全国，代表“周口、河南”地域产品的鲜艳旗帜？！

企业结束短视行为，避免内部折腾，政府雪中送炭，一张蓝图绘到底，对一个地方，对一个企业，太重要了！

另外，搞活区域经济，打破诸侯封地意识，跳出传播学中的“信息孤岛”或“信息茧房”，即真正做到对内搞活对外开放，是我们应该

非常关注的问题。

首届周商大会的一幕让记者印象深刻——

一位参加会议的企业家参观我市工业产品时，竟然发现了梦寐以求困惑多时的一款电机产品。这款产品就在我市附近县生产，他竟然不知道，却高价从河北购买，质量不好，售后不便，还要先付定金，价格又高！

“家门口有好东西，我却舍近求远！”

这样的事恐怕不胜枚举！

不论生产、销售、研发、采购、金融，周口区域市场领域的互通互补互鉴，恐怕大多数仍然是各自为政、坐井观天。

业内人士支招，在全国建立国内统一大市场的当下，首先，各县市区及全市统一市场统一区域的共享共生，仍然是一个非常大的问题。如同一棵竹竿，一节不通，一竿无用。区域市场的销售、运输、互补，从国民经济发展的有效性来说，也是成本最低，成效最大！毕竟周口有1000万人啊！



工作人员将运回的桑椹打成酱冷储

前景：好项目一起做 走向美好未来

桑树种植，涉及品种、技术、管理、生产、销售，可以说是贯通了一二三产业。

桑椹果保鲜难、易损坏，不宜长距离运输，也不宜储存。而桑椹酒的酿造与葡萄酒的酿造工艺截然不同，还要研发出一套专门的技术流程。

如今，研究生毕业的杜沛鑫已经在这个专业几乎站在了同行业制高点！

他成功研发出桑椹酒低温保护酿造技术，并于2015年通过国家验收正式发放果酒酿造生产许可证，2018年又通过国家验收发放发酵型果汁饮料生产许可证。

“这两个证，目前在全市都是独家。”

2019年，在国家正式发布酵素国家行业标准后的首次上海酵素博览会上，从数百个酵素产品中脱颖而出，杜沛鑫公司研发的“五月椹”酵素荣获第三届中国酵素节最佳创新奖。

现在，基地已经与中科院工程研究所、河南省农科院、河南省工业大学达成合作，研发推出桑椹复合酵素、桑椹酒等20余个品种并已上市，深受省内外客户欢迎。

目前，公司仅黄桥一个基地年产成熟新鲜优质桑椹400余吨，可加工生产桑椹酵素50多吨、桑椹酒150多吨，年产值1300余万。而且，每年土地流转能给农民租户增加20余万元的租金收益，每年桑椹采摘、

果园管理、生产加工等直接雇佣当地村民200余人，又给农民带去直接经济收入50余万元。

“但是这些远远不够，还可以做得更好。‘五月椹’桑椹原液、桑椹酒现在也成了西华县对外交往的名牌特色产品。”杜沛鑫坦言，由于产品品牌知名度不高，企业只有“为他人做嫁衣”，“我们给广东、香港、台湾一些品牌代加工生产的产品，价格可以卖到很高。但是我们的自主品牌价格却上不去，企业缺乏核心竞争力。”

杜沛鑫说：“我们的桑椹原液、桑椹酒可以养生健体、美容保健、保肝强肾、明目美颜、解酒护肝，此外，帮助消化的效果非常明显。所以，一旦接触，客户黏性很强。”

“我们一直坚持采用绿色种植方式，种植期间不喷洒一滴农药，不打一滴除草剂，拒绝使用任何化肥，坚持施用有机肥和酵素肥，保证每一颗桑椹果实都是绿色健康无公害的。桑椹酵素和桑椹酒不添加任何添加剂，这么好的产品应该让更多人知道。”杜沛鑫称，欢迎关联企业和个人与他们开展合作，让桑椹产业继续成为延续数千年华人的“诗乡乡愁！”

“联合起来，走向美好未来！”这不仅仅是杜沛鑫，也是全市各县市区所有好项目、好企业、好经理的共同心声！



杜沛鑫给员工讲解成熟期的桑椹管理



工作人员收运桑椹