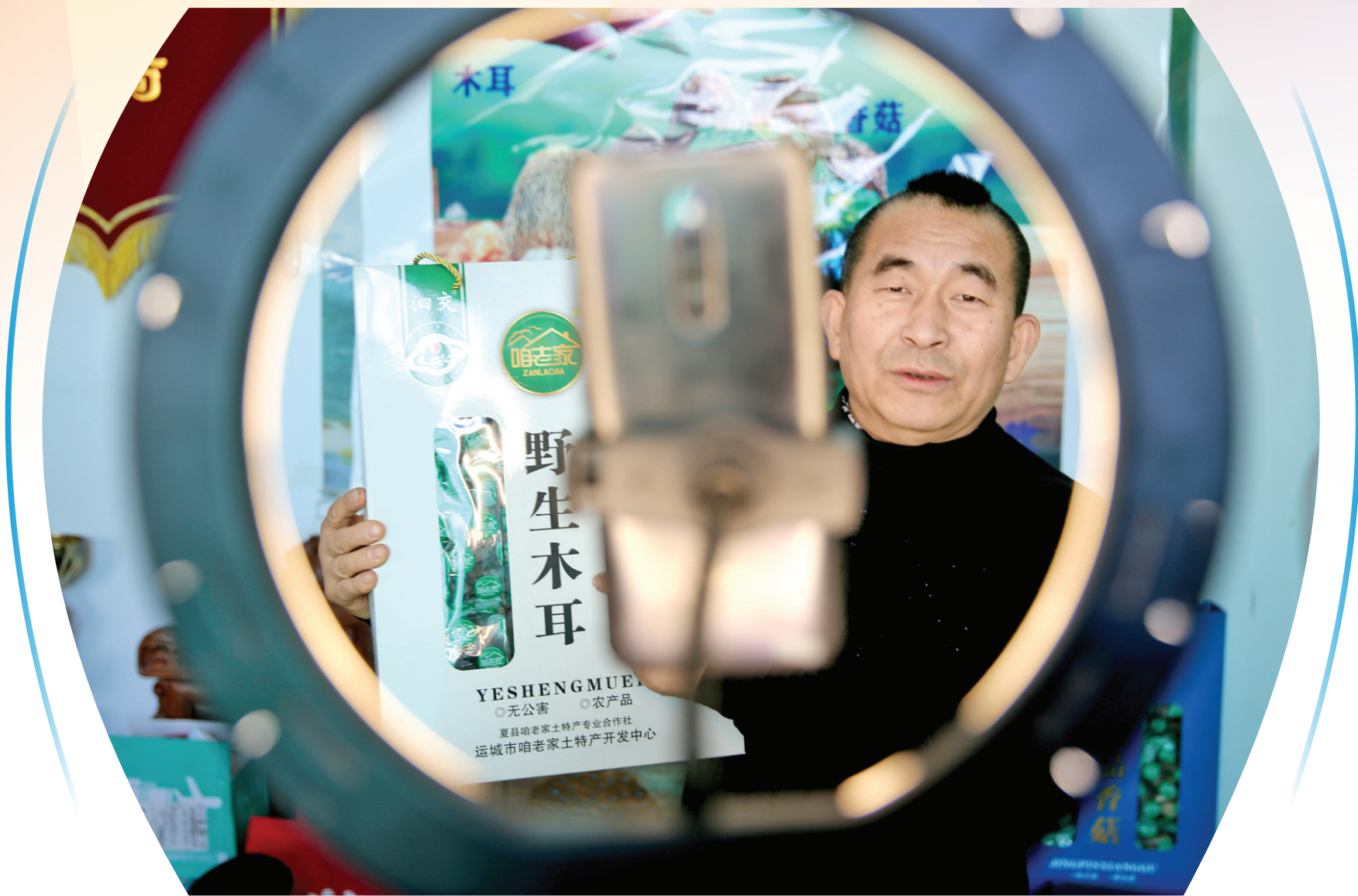


“土特产”里，有乡愁有期盼有梦想……

夏县十宝之泗交黑木耳



▲泗交野地软

泗交黑木耳、泗交野地软、祁家河贡米、野生猴头……走进夏县消费帮扶供销社超市，琳琅满目的土特产，令人目不暇接。这其中，又以泗交黑木耳更为有名。

作为“夏县十宝”之一，黑木耳是夏县泗交镇的特色农产品，获得了国家农产品地理标志认证。“咱这黑木耳是地道的泗交货，质量有保证，口味不一般。”该超市经营者孙一雄说。

泗交气候适宜，森林覆盖率高，有着丰富的原材料，是黑木耳的黄金产区。为此，很早以前，孙一雄就成立了夏县咱老家土特产专业合作社，主要种植黑木耳等菌类，同时经营小杂粮、

干果等土特产。

该合作社秉承“合作社+公司+基地+农户”的发展模式，拥有入社农户126户，辐射带动农户600余人，目前的种植基地已达上万亩。

要把土特产做成大产业，需重视品牌塑造。经过充分的市场调查和分析研究，孙一雄认为，做强做优土特产，应实施严格的生产技术规范，实行科学化、现代化管理，保持产品的特色，注重产品的质量，形成规模效益和长期效应，并依靠品牌的知名度，不断培育顾客信任度、忠诚度。

因此，他注册了“咱老家”商标，把土特产整合起来，进行统一管理、统一品牌、统一销售。

多年来，孙一雄最常说的一句话就是：“要以农民为主体、以农民为依靠，一步一个脚印，用我们的土特产走出一条‘农村包围城市’的道路。”

根据市场需求，该合作社扩大了基地建设，特别是泗交黑木耳由原来的500亩增加到1200亩，实现了产品统一化、分组分类管理化；

该合作社把特色的小杂粮、核桃等多种产品进行了无公害产品认证，

使“咱老家”系列产品迈向品质化，大大增加了产品附加值；

为满足不同农户的学习需求，从2016年开始，该合作社广泛开展各类主题培训，每年举办实用技术培训数十期、培训农户500余人次，并不定期对农户进行走访和田间指导；

……

生产抓好了，销售也得跟上。

该合作社不仅重视线下店面的布局，还打通了线上渠道。“借助电商平台才能让土特产走得更远。”孙一雄说，“土特产与互联网的融合是大势所趋，只有跟得上时代的步伐，才能在广阔的市场前景下有所成就。”

如今，他的土特产已登上了抖音、

淘宝等平台，全国各地的人们都可以抢“鲜”购买——在上海能尝到祁家河的柿饼，在苏州能买到祁家河的小米，在广州能炖上泗交的木耳香菇，在石家庄能煮上“咱老家”的红薯粉条……

这么多年走过来，孙一雄最想感谢的就是市县两级的党委和政府。“这个消费帮扶超市就得到了夏县县委、县政府及有关部门的大力支持，作为夏县土特产集散地，既方便外地客商前来集中选购，也有利于本地企业统一采购。”

新年新期盼。“让城里人吃得放心，村里人才多份收入。”孙一雄很有信心，把山里的土特产变成“金疙瘩”。

记者 景斌



▲祁家河贡米



▲野生猴头

本版摄影 记者 张国平 景斌