

垣曲县东山村 庭院馍铺“热气腾腾”

□记者 刘凯华

深秋时节漫步垣曲县皋落乡东山村，青山环抱间、小院花木深，村民家房前屋后的柿子树、果树竞相结果，鸡鸣鸭叫不绝于耳……一方小庭院欣欣向荣，村净、景美、人和的和美乡村画卷舒展眼前，这里神西河居民组藏着一家“原味坊老家馍”（右图）。

“柿子豆包出锅了，自己报自己的数量。”随着一声吆喝，院子被升腾的水蒸气和柿子的香味笼罩，前来购买的顾客已经围成一圈。

“原味坊老家馍”的柿子豆包，原本是郭红平夫妇年幼时，家里长辈做给孩子解馋的食物，如今被更多人知晓品尝。7年前，郭红平夫妇放弃在外务工，回乡开办馍铺，5年前承接了“原味坊老家馍”，除了蒸馒头、蒸花馍，也学着以前长辈的样子蒸起了柿子豆包。

柿子豆包的做法很简单，将采摘回来的柿子放软后，清洗、去皮，再加入适



量的面粉揉搓，直至揉成软硬适度的面团，然后用手拽成多个剂子，里面加入煮熟的红豆，继续把剂子揉成馒头状，最后

放入锅内蒸熟即可。

“馍”香不怕巷子深，匠心制作的柴火柿子豆包，经过不少网红达人的推荐，

引来了不少人争相购买，也成了当地的一道特色美食。

“这不仅有柿子馍，还有锅盔、花卷，这不，今天再买点别的回去尝尝。”顾客侯园园告诉记者，因为柿子的保存期短，这里的柿子豆包还是“限时供应”。“1月份就没有了，这不趁着现在多尝几顿。”侯园园说。

记者了解到，每年柿子一成熟，“原味坊老家馍”的柿子豆包就开始加工制作，能从10月份卖到次年1月份，一年消耗柿子4000公斤，忙碌的时候一天最多要蒸5锅柿子豆包，排队来买的人络绎不绝。

“这‘柿子馍’是个季节性的东西，这两三个月天天往全国各地发货，物流每天早早就过来取快递，有些顾客为了口感还要求空运呢。”说起柿子豆包的销路，郭红平自信满满，正如“原味坊老家馍”的经营宗旨一样，踏踏实实蒸馍、认认真真经营。郭红平也用自己的双手，让自家的庭院“方寸地”成为乡村的“致富园”。

全省金融机构首笔保障性住房项目贷款在我市投放 农发行运城市分行支持3350万元

运城晚报讯（记者 景斌 通讯员 苏睿洁 陈国庆）近日，中国农业发展银行运城市分行成功获批全省金融机构首笔保障性住房项目贷款3350万元，支持运城圣惠嘉园配租型保障性住房项目实施。

为深入贯彻落实中央住房保障体系战略部署，农发行山西省分行将农

发行运城市分行作为全省保障性住房项目贷款试点行。该分行第一时间成立省、市、直管部三级行项目工作专班，加强营销、调查、审批等多方面协调合作，统筹推进保障性住房贷款工作。同时，积极对接省、市政府住建部门，就贷款方案、政策要点进行详细宣传和讲解，配合政府配套完善相关政

策制度，梳理规范业务流程，确保项目顺利落地。该笔贷款为全省金融机构首笔保障性住房项目贷款，从资料收集到贷款投放仅用时8天。

该项目将圣惠嘉园171套存量商品住宅改建为保障性租赁住房，有助于解决当前住房短缺问题，改善低收入群体的居住条件。

永济市

“三有”动物得救助



运城晚报讯（记者 王耀）日前，山西交控运城高速永济养护工区的工作人员巡查至运风高速运城方向某处时，发现一只棕色的“长嘴怪鸟”卧在应急车道，无法正常飞行。仔细查看后，发现这只“怪鸟”腿部受伤（上图）。工作人员将其带回工区，喂上清水和食物，同时联系了永济市林业局野生动物和自然保护站。

经鉴定，这只“怪鸟”的学名叫大麻鳉，属国家“三有”动物。目前，该大麻鳉正在接受相关治疗，待确认身体无碍后将放归大自然。

河津市城区街道

普法点亮“她”能量

运城晚报讯（记者 李爽）近日，河津市城区街道妇联举办“巾帼普法乡村行”专题普法讲座，山西津津律师事务所执业律师李琳戈应邀授课，各村、社区50余名基层妇联相关人员参加。

讲座中，李琳戈通过以案释法的方式，用通俗易懂的语言对夫妻个人财产与共同财产的认定、夫妻共同债务的认定、夫妻日常家事代理权、离婚三大救济制度等进行了详细讲解。讲座结束后，大家踊跃提问，李琳戈一一给予了详细解答。

盐湖区现代农业发展中心

推进农机报废更新 助力农业绿色发展

运城晚报讯 为做好老旧农机报废更新工作，连日来，盐湖区现代农业发展中心积极组织工作人员深入乡村、农机合作社、农机大户和田间场院等，积极开展农机报废更新补贴政策宣传活动。截至目前，该中心共发放

宣传资料2000余份。

通过政策宣传、示范引领，提高了盐湖区农机户对政策的知晓率和参与度，调动农机合作社和群众报废老旧农机积极性，对推动农机节能减排、减少农机事故隐患、促进农业机械化可

持续发展带来积极的影响。

该中心相关负责人表示，下一步，盐湖区现代农业发展中心将加大农机报废更新的宣传力度，推进农业机械化转型升级和农业绿色发展，助推农业高质量发展。（张循兵）

八方点赞张安康(3)

同行相处成兄弟

□记者 张筱苑

张安康专门收苹果搞外贸，当地的果农对他都很熟悉，其实这并不稀奇，可如今，连河南等地外的许多果农都知道了他的大名。

就是这么个普通人，为啥能招这么多人喜欢？

张安康虽然普通，但他走的路线却是“国际范儿”——

只要果农有苹果他就收，然后全部帮大家卖到国外去，互惠互利、一起挣钱。

2004年开始，张安康就和来自河南的果农春炎成功对接并达成合

作。

如今算算也有20年了，从春炎口中得知，中间有10年，他并没有为张安康供货，但双方一直保持着联系。

春炎虽没有直接供货给张安康，但也会做一些其他出售苹果的项目，这中间都会找张安康咨询，“老张每次都会给我分享技术和经验，我都能学到很多。”春炎感激地说。

10年后，当春炎再一次想要“重拾老本行”时，毫不犹豫地就找到张安康继续合作，春炎是这样说的：“我们虽是合作关系，但

相处这么久，更像朋友、兄弟，和老张一起，我心不慌，赚得稳。”

采访到现在，了解了这么多，可以明显感觉到，无论是对村民还是供货商，张安康几乎对每个人都是有求必应。

一旦涉及利益和金钱，对合作双方而言，都是关乎人性的考验。张安康用自己的人格魅力，让每个合作方都感到心里无比踏实。“我们互相信任、互相吸引，同频的人总会用不同的方式重新组合在一起。”谈及张安康的为人，春炎十分感慨。