

新农人。新女性

姜泗元:荒地掘金,乡村带富

■ 中国妇女报全媒体记者 史玉根/文

■ 陈蓍/摄

芳菲四月,湖南省娄底冷水江市中连乡青云村 满目青翠,一个个白色的蔬菜大棚散落在山间,在 周遭的绿色映衬下,显得格外醒目。大棚里,各类 当季、反季蔬果正茁壮生长。

几年前,这里还是一片杂草丛生的荒坡荒地, 农家女姜泗元返乡创业,把这里打造成了集种养、 休闲于一体的生态农庄,并以此为基地,帮助冷水 江市8个易地扶贫搬迁安置点发展乡村产业,带动 了数百名搬迁户和当地村民增收。她本人因此先 后获得冷水江市劳动模范、娄底市"最美扶贫人 物"、全国脱贫攻坚先进个人等荣誉称号。

今年45岁的姜泗元个子不高,身体结实,说话 声音洪亮,走路风风火火。临近中午,在市里参加 完会议,刚刚回到农场,她就换上雨鞋,带着中国妇 女报全媒体记者,参观农场的大棚蔬菜和正在施工 的养猪场。

返乡创业,让土地焕发活力

30岁那年,刚刚离婚的姜泗元带着年幼的儿 子离开青云村外出打拼。她先在当地矿山守仓库, 捡锑矿渣,后来用辛苦挣来的1万元投资,与人合 伙挖锑矿。因迟迟不见矿藏,合伙人撤退,姜泗元 选择坚守,最终如愿以偿,几年下来赚了200多万

2013年,早已关掉锑巷并在冷水江市定居的 她,做出了让很多亲友不解的决定:回乡创业!"当 时,青云村没有一个像样的产业,村民收入少,青壮 年劳动力外出务工,好多耕地都荒着,每次回村里 看了都心疼。"姜泗元回忆说。

当年夏天,姜泗元在青云村承包了800亩荒山 和部分耕地,带着10多个村民开荒,投资百万元修 公路、架电线、打水井,创办泗元家庭农场。两个朋 友主动拿出30万元人股。第一年,露天种植的40亩 四季小香葱只卖了5万元,人工除草等费用却高达 30万元。两个合伙人撤资走人。

姜泗元意识到,做规模农业不能光靠苦干,还得 找对路子。2015年上半年,她到省内外大棚蔬菜种 植基地学习,还远赴美国一家袖珍农场参观。两个 多月的所见所闻,让她大开眼界:"设施农业方便控 制和管理,可以种反季蔬菜,还可以延长蔬菜生长期 ……比露天种植强太多了。把农业做到极致,不怕 赚不到钱。美国一个袖珍农场只有80亩地,搞观光 休闲农业,一个周末就收入40万美元。"

取经归来后,姜泗元开始发展设施农业,打造 休闲农庄。除了自学农科技术,亲力亲为,她还请 来专家指导,一口气建了18个高质量温室大棚,并 配置自动化喷灌、滴灌等设施;建起猪舍和养鸡场; 在山上种柑橘、黄桃、梨子等果树;整修鱼塘,建停 车场和农家乐设施。2015年和2016年,姜泗元又 投入了400万元。

有了现代化设施,采用了现代种植技术,农场 的农产品产量大大增加,旺季一天能出棚6000斤 蔬菜,而单位生产成本却下降了。农场养殖场产生 的禽畜粪便被制作成有机肥、农家肥,施用于大棚 种植,实现了生态循环。山上的果树陆续挂果,四 季有景,蔬果丰盈,周末和节假日,游客纷至沓来, 给这个偏僻山村带来了旺盛人气。

"虽然投入很大,但能把农场和山庄建立起来, 让荒山荒地不再荒废,改变村里的落后面貌,我觉 得很值得。"姜泗元坦陈。

巧妙经营,让农产品更值钱

如何把农产品卖出去并卖出好价钱,姜泗元摸 索出一套生意经。

最初两年,姜泗元每天清早和农场的工人一 起,用车子把头天或当天采收的蔬菜,运到城里的 菜市场零售,费时又费力。蔬菜产量剧增之后,她 改变销售方式,在城区布设4个专卖店,打出泗元

家庭农场的招牌,与他人合作经营。这种销售模式 既确保农场的产品能及时销售出去,又宣传了自己

2016年,姜泗元开始采用社区配送模式销售 农场的产品。她通过微信朋友圈、客户群推介农场



降 植 。 技 图 术 泗 《看辣椒牛》 量大增 。 。 单农 位业 | |生产成+ |采用现(本代



姜泗元投入资金,提供技术和物资,帮 助当地8个易地扶贫搬迁安置点发展蔬菜种 植。图为姜泗元(左)指导搬迁户种植蔬菜。

的产品和服务,与客户建立互信。口口相传,客户 逐年增加,从几十户发展到如今的400户。每天, 姜泗元和农场员工按客户定的套餐标准,将选配好 的新鲜蔬果,按时送到每个客户家中。"配送制的好 处是价格稳定,避免了市场波动给农场造成的损 '姜泗元对记者说。

姜泗元的营销方式也在与时俱进。前些年,她 玩微信玩得很溜,近年又学会了玩抖音,经常和农 场姐妹们一起拍视频、做直播,宣传农场和产品。 有一次,她们把农场种植的皱皮软椒生长情况拍成 视频在网上播放,有网友询问可不可以整株购买, 姜泗元马上给予了肯定答复。在核算费用成本之 后,她标出了一个合理价格,网友纷纷下单。

"软椒树可以长到一人多高,枝繁叶茂,产果 多,又好看,摆在家里的阳台上既可以当盆景,又可 以收获果实。"姜泗元告诉记者,去年,他们卖软椒 树就收入了40万元。今年他们又种了3个大棚软 椒,等它们长大后再整株网售。

泗元家庭农场的新鲜蔬果和其他农产品,通过 实体店、订户配送和互联网平台,源源不断地销往 本市和省内其他多个城市。一直以来,农场按绿色 无公害标准种养,产品品质好,得到了越来越多客 户的认可,经常供不应求。

姜泗元深知,农产品加工是增加产品附加值的 重要途径。2016年,她就开始以农场蔬果为原料, 小量加工生产坛子菜,随后申请了"泗元农家坛子 菜"省级知识产权保护。2019年,她按相关标准建

成了两个坛子菜生产车间,扩大生产规模。如今, 两个车间可以加工生产酸豆角、白辣椒、茄子皮、萝 卜条、南瓜丝、南瓜皮、坛子米粉肉等10多种坛子 菜。由于采用了传统工艺,他们的坛子菜保持了老 味道,非常好销,如今已成为农场新的利润增长点。

产业带动,让农户有钱可赚

带动农户增收致富,是姜泗元回乡创业的初 衷。这些年来,她在带富路上没有停步,步子越迈

回乡创业第二年,姜泗元牵头成立青云蔬菜种 植专业合作社,吸纳了50多家本村农户。合作社以 泗元家庭农场为基地,社员以土地、资金等方式入 股,年底按股参与分红,部分社员被优先安排在农场 务工,另挣一份工资。从2015年开始,姜泗元鼓励 并扶持社员和其他农户种植蔬菜,农场提供菜秧,保 底收购产品。许多农户由此走上了增收之路。

随着农场的发展壮大,姜泗元有了更强实力带 动更多农户特别是贫困户、困难户增收致富。

冷水江市渣渡镇梓坪村建有一个易地扶贫搬 迁安置点,当地政府在安置点开辟了100多亩土 地,鼓励搬迁户发展种植业,但由于土地沙化比较 严重,搬迁户担心没有收成,迟迟不愿行动。姜泗 元得知这一情况后,主动承担帮扶任务。经过实地 调研,她借鉴自己在青云村开发荒地的经验,指导 搬迁户整理土地,对土壤进行改良,免费给他们提 供最好的菜秧,指导他们种植。当年,搬迁户们就

搬迁户种出的蔬菜,泗元家庭农场保底回收。 去年,梓坪安置点产出50万斤南瓜,通过农场的销 售网点卖出了一半,剩下的加工成南瓜丝、南瓜皮、 南瓜子,慢慢销售,卖到了20元一斤。

除了帮扶梓坪安置点,姜泗元还投入资金,提 供技术和物资,在冷水江市其他7个易地扶贫搬迁 安置点建立了种植基地或扶贫车间,吸纳搬迁户和 当地村民就业,帮助他们发展蔬菜种植和农产品加 工。农忙时节和销售旺季,她每天开着车,到各个 安置点巡回指导搬迁户和工人生产,帮助他们解决 技术和销售方面的难题。

姜泗元感到欣慰的是,在当地政府和妇联组织 的大力支持下,各安置点的扶贫产业正日益兴旺, 搬迁户们安居乐业,稳收增收。

这些年,一直单身的姜泗元全身心扑在自己的 农场和脱贫攻坚事业上,一天到晚奔波不停的她, 有时是农场老板、合作社法人代表、公司负责人,有 时是人大代表、爱心人士、扶贫达人,有时又是生意 人、农科土专家、直播主播……让初次见面的人不 知怎么称呼她。

"其实,我就是一个地地道道的农民,也算个致 富带头人吧。发展乡村产业,带动农户增收致富, 实现乡村振兴,我们还有很多事可做。只要村民肯 做,不让土地荒着,我就肯帮他们,自己受点累无所 谓。"姜泗元笑呵呵地说。



广西三江 抢抓农时耕种忙

4月24日,广西三江侗族自治县 良口乡和里村一名妇女驾驭小农机

当地正值春耕黄金季,留守妇女 和其他村民抢抓农时,忙于耕种。近 年来,三江大力发展稻渔综合种养特 色产业,实现"一水两用、一种多收", 推动农田增益,农民增收。

高峰 龚普康 摄影报道

乡村振兴 • 产业发展

做强乡村产业,打造农业强镇,贵州晴 隆县碧痕镇实现——

村村有产业,户户能增收

"我家种薏仁米,一年有4万元 左右收入。我们村几乎家家户户种 薏仁米。"近日,贵州省晴隆县碧痕镇 碧痕社区,薏仁米种植户付学红对笔 者说,他每年都会把自家的承包地全 拿出来种薏仁米, 收获后就近卖给村 里的合作社或者公司。

晴隆县盛产薏仁米,碧痕镇又是 该县薏仁米种植大镇。过去,该镇薏 仁米产业以农户家庭小规模分散种 植为主,经营比较粗放,经过这几年 发展,已转向以龙头企业作支撑的规 模化种植和产、加、销一体化集约经 营。截至2020年,全镇实现种植薏 仁米5000余亩,年产薏仁米1000余 吨,一二产实现薏仁米全产业链产值 超1亿元。

据介绍,近年来,碧痕镇以薏仁 米、茶叶、食用菌等产业为主导产业, 因地制宜,科学布局,先后建设了一 个农特产品聚集园;一个茶叶产业带 和一个新坪食用菌产业带;一个早熟 蔬菜基地、一个茶叶苗圃基地和一个 高产薏仁米种植基地,与此同时,积

极引进龙头企业,做强农产品加工, 打通销售渠道,并采取"龙头企业+ 合作社+村级集体经济组织+农户" 的模式,推动产业的发展,实现村村 有产业,户户能增收。

碧痕镇是传统产茶大镇。每年 开春,在碧痕镇大大小小的茶山上, 都会看到茶农们采摘春茶的繁忙景 象。近年来,碧痕镇大力发展茶叶产 业,并走上了茶旅一体化发展的新路 子。目前,该镇已种植茶叶2.6万 亩,涉及4个村39个村民小组。

食用菌是碧痕镇的新兴产业。 近年,该镇引进一家食用菌生产企 业,数十名村民到厂里务工。公司还 和村级合作社签订产品回收合同,带 动200多户农户种植食用菌,户均年 增收4万元左右。据碧痕镇有关负 责人介绍,今年,该镇已建成食用菌 冷藏、烘干加工厂,延长产业链,将带 动更多滞留家中的农村劳动力就业。

"近日,碧痕镇入选2021年全国 农业强镇创建名单,我们将以此为契 机,巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振 兴有效衔接,让产业更旺,乡村更美, 农民更富。"碧痕镇相关负责人表示。

"耳菇之乡"产销两旺

4月19日,湖北十 堰市房县红塔镇油坪村 香菇种植大户汤景梅在 采收香菇。

房县是全国耳菇之 ,盛产黑木耳和香 菇。近年来,该县实施 黑木耳深孔、密植、喷灌 栽培,仿生态香菇夏栽 技术,耳菇产量和品质 双双提升,销往日本、德 国、泰国等30多个国家 和地区,年均产值达7 亿元,带动6万多农民

目前,汤景梅家发 展香菇6万袋,年均实 现收入25万元,带动 10户脱贫户稳收增收。 张启龙 唐雪松/摄



2021 回乡记 4

观摩村庄会议

■ 李玉霞

前不久回乡期间,笔者先后观摩 了3场屋场会和一场村委会召开的 正式会议,与第一书记进行了访谈。 笔者发现,村民到会率都很高,基本 上每家每户都有人到会。开会的时 候,村民参与性也都很强。他们仔细 听取村干部的发言和布置的任务,有 些村民在了解自己感兴趣的内容时 还会认真做笔记。会议时间一般控 制在 40 分钟左右。主持会议的驻 村书记、村干部和小组长都十分风趣 幽默,传达政策时还善于举例子。

整体来看,这几次会议的形式和 内容,都走近农民,贴近生活,并在村 民当中产生了有效反馈,与我印象中 流于形式、村民积极性不强的乡村会 议,形成了较大反差。

首先是会议目的明确。笔者发 现,开会之前,村干部都会用一个小本 记下开会想要讲的重点内容,突出重 点,避免遗忘;一次开会要解决的主要 问题并不多,而且有针对性,有利于问 题集中解决。村干部说,宁愿多开一 次会议,也要尽量避免开长会,因为议 题多,时间长,容易让村民失去耐心。

其次是参会人员的选择有针对 性。村干部介绍,每次都会根据开会 的目标选取参会对象,除了村民代 表,有时也会选择一些专业人士或 村庄精英参会。针对性还体现在开 会时间和地点的选择上。笔者观察 到,村里开会一般选择在下雨天或 晚上,时间控制在1小时以内,这 样不会耽误村民的农业生产和休 息;地点选择人户比较集中的屋场,

方便村民到会。在开会之前还会用 音响热场,督促村民赶快到会,节约

开会时间。 最后,开会的内容强调虚实结 合。笔者旁听的几次会议中,村干 部讲了一些需要向群众传达的内 容,比如,要求村民注意防疫、讲究 个人卫生,等等;会上还完成了养 老金人脸识别认证、收取自来水维 修费用,等等,这些都是"实"的部 分。此外,第一书记在会上讲了六 尺巷的故事,以此启发村民之间要 互相包容、少一些纠纷; 村支书给 村民介绍了村庄近期获得的荣誉 和村民典型事迹,要求村民增强集 体荣誉感,等等,这些是"虚"的部 分。这种虚实结合的开会内容,效 果非常好。

在乡村基层治理工作中,"开会 难"往往成为困扰乡村干部的问题。 村民若参与性不高,村干部并不能强 制其开会。所以,村里每次开会,都 安排至少一个事关与会人员实际利 益的议题,能提高村民参与的积极 性。笔者观摩的几次会议,基本上都 做到了立足乡村社会日常生产生活 的实际情况,做到群体参与、群体决 策,同时又有专业引导,既传达政策 性内容,又解决村民的实际问题,消 除了形式主义成分

乡村政治生活具有多面性、复杂 性等特点,适量且有成效地开会,能 有效激发农民参与乡村治理的积极 性从而实现基层政权与农民合作共 治,最终实现乡村善治。

(作者为武汉大学社会学院硕士

研究生)