

欧贤芹:柳“竹”干劲 带领群众增收节节高

记者 陈允琪 文/图

37岁的欧贤芹,说起话来慢条斯理,干起活来风风火火。说起创业路,她吃过不少苦,也积累了不少经验。从昭通农校毕业后,不到20岁的她在广药集团下属的一家医药公司做销售员,由于办事利索、为人客气,她在很短的时间内就升任了昭通、曲靖片区的销售经理。有了做销售的经验,她想独自创业,凭着“天不怕地不怕”的闯劲,加盟品牌美甲店,生意火爆,接连开了4家连锁店。18年的销售及开店经历,丰富了欧贤芹的人生,磨炼了她吃苦耐劳的毅力。只有不断学习才能提升自己,她通过函授取得了西南科技大学经济学专业本科文凭。

近年来,随着大关县以竹竹为主“一县一业”竹产业发展战略的深入推进,欧贤芹看到了增收致富的希望。2018年,欧贤芹返乡创业,成立大关旭红种养殖农民专业合作社(以下简称合作社)。

欧贤芹采用“合作社+基地+农户”模式,实行“统分结合”的方式,通过建立利益联结机制带动农户发展。合作社通过与群众建立“土地入股”合作方式,流转村集体竹林4800亩、种植八月瓜50亩、种植辣椒60亩、养殖蜜蜂105箱,组织群众

开展种植、养殖、低效林改造、竹工艺品加工。合作社把贫困户、非贫困户和农村能人捆在一起进行发展,创造更多的就近就业岗位,农忙时节,除了本村3个村民小组在家群众外,还吸纳周边部分群众就近务工。合作社成立3年来,共向木杆镇农户收购竹材30余万根,让200余户家庭平均年收入增加了8000—10000元。

2018年,大关县被评为“中国箬竹之乡”,总箬竹面积29.88万亩中,木杆镇的箬竹面积9万多亩,占全县箬竹面积的三分之一。良好的发展机遇,让欧贤芹看到了新的商机。2019年底,她在木杆镇旭红种植养殖专业合作社的基础上成立了云南羲之竹文化科技有限公司(以下简称公司)。该公司主动融入大关“一县一业”发展战略,创新引领带动发展,利用木杆镇丰富的箬竹资源,专注于做箬竹产品的开发和生产,将箬竹加工成为美观实用的工艺品进行销售,增加了箬竹的附加值,探索出了箬竹竹材开发的新路径,有效提升了大关箬竹产品的美誉度和知名度,推动“产供销”一体化建设步伐,走上了“公司+合作社+党支部+农户”的发展之路。

为进一步增强市场竞争力,欧贤芹积极引进浙江所氏竹业、深圳市海辉电子科技等企业技术,并从浙江、福建引进了先进设备和专业技术人才,把箬竹产品从简单工艺品扩展到家具领域。欧贤芹滔滔不绝地介绍道:“我们选用三到四年的箬竹竹材,通过间伐、蒸煮、泡竹、烟熏、晾干、调直、选材、裁切、塑性、组装、找平、补缝、打磨、上色、上漆等多道工序完成,现已研制和加工文创旅游类、精品家居类、茶文化类、装饰类竹工艺品及箬竹原竹家具50余种,申请外观专利9项。”公司通过竹材工艺产品的开发,提升了箬竹综合经济价值,打造了变“向一根笋要效益”为“向全身竹要价值”的竹产业链。2022年公司实现年产值750万元。

近年来,欧贤芹荣获国家文化和旅游部“乡村文化和旅游能人”,云南省“三八红旗手”,昭通市“鲲鹏计划”人选等荣誉。面对荣誉,欧贤芹没有停止追求事业的脚步,她仍然柳“竹”干劲,一如既往地带领群众增收致富。



欧贤芹(右)指导工人制作工艺品。

奋斗者正青春

王安洪:“养猪能手”带富一方百姓

通讯员 张顺富 文/图

巧家县崇溪镇背风村村民王安洪,从云南新兴职业学院经济信息管理专业毕业后,凭借勤劳的双手,在创业致富的道路上越走越宽,从一名默默无闻的打工者到“养猪能手”,成长为名副其实的群众致富“带头人”。

今年32岁的王安洪,从小就跟着父母在地里劳作,干农活的经历让他深知农民的艰辛,锻炼了他坚毅的性格。大学毕业后,他只身一人外出打拼,做过服务员、销售员,正是这段刻骨铭心的经历,让他开阔了眼界、增长了见识。

2015年,他经过走访调研发现,背风村的海拔和气候很适合养殖乌金猪。怀揣着信心和梦想,他拿出自己的积蓄回乡发展乌金猪养殖业。

刚开始由于经验和资金不足,对市场把握不准,一年下来不仅没赚到钱,甚至赔了本。失败并没有击垮王安洪,在总结经验教训后,他鼓起勇气从头再来,认真学习养殖技术和防疫治病知识,更深层次地了解乌金猪的生活习性、生长特点,逐步摸索防疫措施,精心配制优化饲料配方。经历种种困难后,他的养猪技术逐渐成熟,养猪事业慢慢步入了正轨。

王安洪决定做大做强,在政府惠民政策的帮助下,成立了巧家洪福养殖农民专业合作社(以下简称合作社),发展猪仔繁育和育肥,预计年出栏规模达

1200头以上,按照“党支部+合作社+农户”的模式,每年按7%返还村集体作为村集体经济收入,合作社设有理事会、监事会。

一个人富不算富,大家富、共同富裕才是硬道理。有着多年养殖经验的王安洪在当地出了名,越来越多的人前来“拜师学艺”,他不仅免费教村民如何进行品种选择、科学喂养,耐心地讲授生猪疾病预防与治疗技术,还免费发放猪仔给村民喂养并提供技术指导。猪仔养殖满1年就以高于市场价每公斤1元的价格回收进合作社。王安洪的所作所为,亲人和邻里纷纷向他竖起了大拇指。

近3年来,合作社以示范带动本地乌金猪产业发展,生产经营正常,产量、产值、销售收入逐年增加,实现了农民增收、合作社增效的目的。据不完全统计,截至目前,合作社累计饲养乌金猪1150头,其中能繁母猪103头、育肥猪540头、已出栏肥猪780头,销售收入达580余万元,每户每年平均能增收约5000—8000元。

在他的鼓励和带动下,目前合作社有社员144户,其中有脱贫户131户471人,带动了100余人就近就业,形成了具有一定规模的乌金猪养殖基地,是背风村依托地方资源打造“一村一品”特色品牌的支柱产业,乌金猪丰富了群众的

“肉盘子”。同时,逐步建立了巧家本地乌金猪选育核心群,主动承担了昭通乌金猪品种资源的选育保护,为防止地方优良畜品种资源的流失作出了贡献。

由于成绩突出,合作社和王安洪均获得了上级部门多次表彰和奖励:合作社2018年获得国家知识产权局第29类、31类、40类、44类的商标注册证;2019年获云南省农业农村厅无公害农产品认证;2017年获昭通市促进农民专业合作社规范发展联席会议“市级示范社”称号;2020年获共青团巧家县委“青年示范基地”称号;王安洪荣获“乌蒙青年创业先锋”等荣誉称号。

从不安于现状的王安洪,在参加云南农村干部学院“农村致富带头人脱贫攻坚‘特色养殖业’”专题培训班和云南农村干部培训基地发展生猪产业打造“绿色食品品牌”专题培训班的学后,对合作社的未来信心满满。王安洪表示,在今后的发展中,合作社将继续树立发展的决心和信心,克服各种困难壮大合作社发展,创造更大的效益,带动更多人致富。

王安洪作为新时代的“新农人”,中共党员,一直在乡村振兴的战场上开疆拓土,为家乡的发展主动担当作为,带领村民致富过上好日子。他用实际行动诠释了一名共产党员的崇高信仰与责任担当。



王安洪(中)查看小仔猪生长情况。

邱金鑫:拼出「莓」好生活

通讯员 田明文 图



邱金鑫查看草莓长势。

2月4日,笔者走进永善县溪洛渡街道大瀑布佳禾专业合作社,一颗颗鲜红的草莓已经成熟了,白色的草莓花绽放其中,小朋友们拎着小筐穿梭在一垄垄草莓之间,挑选着心仪的草莓,尽享采摘乐趣。

返乡创业勇拼闯

2000年12月,高中毕业的邱金鑫,报名应征入伍,成为某装甲团的一名修理兵。通过在机械加工维护班组系统学习和磨砺,邱金鑫熟练地掌握了车工、钳工和铜漆工技术,成为连队为数不多的“多面手”。5年的部队生活,锻炼了邱金鑫钢铁般的意志,多次被部队评为“优秀士兵”“优秀班组长”。2005年退役回乡,他加入了溪洛渡水电站建设大军队伍。

2011年,邱金鑫到金沙江机械工程公司学习操作吊车,4年时间他从学徒干到指挥起重工。他还到莲峰镇大塘村新寨采石场管理工地,每年能赚八九万元。

邱金鑫告诉笔者,创业想法的诞生是在一次旅游中无意间萌生的,重庆一家农家乐,用自产的农家肥打造生态园发展娱乐业,生意很好。

“老家的地荒了可惜,我还年轻,一直想拼一把、闯一下,改变老家落后的生产方式。”36岁的邱金鑫怀着改变家乡面貌的决心,毅然辞去工作,回家“种地”。

于是,他在老家永善县溪洛渡街道新田三组租用邻居20亩地,种植草莓。

边学边干稳扎稳打

说干就干,2019年,在鲁甸县茨院草莓基地考察后,邱金鑫兴冲冲地从浙江省引进雪丽和红颜两个草莓品种试种。

新田是一个土地贫瘠的地方,只能种玉米、马铃薯、大豆,邻居并不看好邱金鑫发展草莓产业,但邱金鑫坚信返乡创业有家有根,只要找准发展方向,土地一定会变“黄金”。

“走小步摸着石头过河,成功才会越来越远。”刚开始,邱金鑫只试种了6亩草莓,收入8万多元,除去人工费和成本,赚了4万多元。

尝到甜头后,邱金鑫决定扩大种植规模。2021年秋,他和妻子商量后,将20万元积蓄全部拿出来新建大棚20个。可没想到遭遇持续干旱天气,由于经验不足,没有提前准备遮阳布,即将成熟的草莓因高温缺水枯死了大半,亏损了10多万元。

“不管发展什么产业,想立马赚钱是不可能的,做农业是没有回头路的,想要成功唯一的选择就是坚持,边学边干,才能稳扎稳打。”面对失败,邱金鑫并没有气馁,而是眼神坚定地望向前方。

用质量开启“莓”好时光

吸取失败的教训后,邱金鑫购置了遮阳布,优化升级草莓品种和管理技术。栽苗、修叶、浇水、松土、锄草、病虫害防治等每一道工序都精益求精,采用无公害、绿色标准化的种植方式,保障了草莓的品质和产量,绿色生态成为邱金鑫草莓园吸引顾客的最大卖点,收益和口碑一路向好。

经过几年的不断培植改良,邱金鑫每年醇化使用农家肥15吨,土壤变得越来越松软、肥沃。他还循环利用大棚,试验草莓套种,在垄间套种樱桃,大棚两边种植葡萄,实施效益翻倍计划。

“这里的草莓汁多、香甜,新鲜、口感好,吃起来放心,离县城近,孩子也体验了采摘草莓的乐趣。”正在采摘草莓的市民王艳说。

如今,从村组公路到草莓园,邱金鑫用红砖铺设了进园的道路,在入口还搭建了烧烤架、烤炉和茶室等设施,已成为永善县城郊观光休闲的乡村旅游好去处。

这季草莓可以从1月一直卖到5月底,邱金鑫的草莓大棚里,红彤彤的碧玉草莓和雪丽草莓,摘下一颗尝一口,一股奶香味沁人心脾……“只要草莓质量够好,回头客带新客,根本不愁卖!”邱金鑫信心满满。