

5月,笔者来到鲁甸县新街镇闪桥村草莓种植基地,只见一垄垄翠绿的草莓苗长势喜人,层层绿叶间,一颗颗鲜红欲滴的草莓在阳光的照耀下格外耀眼。

不远处,秦永冬已架起补光灯和手机支架,蹲在翠绿的草莓苗间,一边察看长势,一边为网友讲解草莓种植技巧和注意事项。

扎根乡村
以专业开启产业新篇

2023年6月,鲁甸县农业农村局派秦永冬到闪桥村开展驻村工作。初到闪桥村,秦永冬便注意到村里的产业比较传统,经济效益一般。作为一名中国农业大学毕业的农业技术人员,他敏锐地察觉到,当地土壤肥沃、光照充足,具备发展草莓产业的先天优势。“我学的就是农业专业,也有种植草莓的经验,所以想做一些自己擅长并且能助力村民增收致富的事情。当我把种植草莓的想法提出来后,村‘两委’工作人员非常支持,不管是出钱还是出力,大家都愿意尝试。”秦永冬回忆道。

说干就干,他迅速起草了《闪桥村草莓产业发展实施方案》,从大棚搭建、品种选择、栽植管护、市场推广、宣传营销、人才队伍建设等方面详细地阐述了发展草莓产业的关键要素、可行性论证、风险应对和具体做法。同时,为了充分调动村“两委”工作人员的积极性,他组织大家到昭通城区周边经营成功的草莓园参观学习,感受高效经济作物带来的可观收益,并提议由村“两委”与驻村工作队共同出资出力启动草莓园区的建设。

“了解到草莓园区的收益之后,大家就决定发展草莓产业,回来后便马不停蹄地筹集资金、流转土地、整理土壤、搭建大棚。”秦永冬说道。

创新模式
携手群众开拓市场

起初,村民们对种植草莓顾虑重重。

秦永冬:

化身“技术员+带货员” 携手群众共赴“莓”好生活

◆通讯员 刘卓娅 文/图

“流转土地的时候,有些村民还有些不情愿,害怕我们付不起租金。还有一部分人不看好,担心种植草莓会破坏土壤。”秦永冬说道,“为了打消群众的顾虑,村‘两委’工作人员和驻村工作队队员通过走村入户、开院坝会等方式,让大家了解生态种植理念,并向群众承诺关注土壤健康和草莓品质,确保做到生态种植。”

在成功流转30亩土地后,秦永冬便和村“两委”工作人员一起在村里开辟试验田,运用所学的种植技术进行精细化管理。从大棚搭建到草莓苗定植、覆膜、施肥浇水、内膜保温、温湿度管理、病虫害绿色防控等生产关键技术,他们都逐一示范。当试验田里的草莓苗挂满色泽鲜艳、口感清甜的果实,且产量远超预期时,村民们看到了希望,纷纷加入草莓种植队伍。

为了让草莓产业持续健康发展,更好地让村民深度参与到产业发展中来,秦永冬创新推出产销合作模式:由企业提供种苗和技术服务;农户提供土地、劳动力,并承担必要的农资投入;双方签订回收订单,企业负责销售,农户负责具体的生产管理并执行相关技术规程。这一模式进一步降低了农户的种植风险,提高了生产效率 and 产品质量。

同时,秦永冬积极孵化和培育新型农业经营主体,鼓励村里有能力、有想法的年轻人成为带头人,通过“带头人+农户”的方式实现抱团发展。由村党总支牵头,多次组织种植户外出学习技术、交流市场信息、开拓发展思维,邀请10余位省农科院、市县农业农村局等农业技术专家定期开展技术培训和经验交流活动,分享种植

技术和管理经验。此外,秦永冬还积极推动与科研院所的技术合作,并促进高校学生到村开展实习实训;协助家庭农场完成工商注册登记,指导商标注册以及绿色食品认证申报工作,积极协助申请金融政策支持等,培养了一批懂技术、善经营的新型职业农民。

截至目前,闪桥村累计建成30亩草莓种植大棚和100亩草莓育苗基地。草莓种植园年产值达120万元,草莓育苗基地的亩均产值稳定在1.5万元,带动村民实现就近就业超4000人次。累计培养6名技术骨干,孵化2家专注草莓产业的农业企业和3个草莓种植家庭农场。这5家新型农业经营主体带动村民就近就业,累计发放工资60余万元、土地流转金20余万元。

闪桥村村民李德英摸着鼓鼓的钱包,笑得合不拢嘴:“以前种洋芋、苞谷只能勉强糊口,现在种草莓,在家门口就能挣这么多钱,太好了!”

拥抱网络
拓宽产品销售渠道

为拓展销路,村“两委”和驻村工作队主动对接市场;与昭阳区高端水果店签订销售合同、开展抖音团购、组织入园采摘等活动,并对不同规格的草莓进行分级销售,每斤售价达20—25元。据了解,每亩可产出优质草莓2000斤,产值可达4万元。

在互联网时代,秦永冬深知线上推广的重要性。他利用社交平台,注册了“草莓干部小冬”账号,分享闪桥村的故事以



秦永冬在草莓基地直播。

及草莓种植技术的科普视频,内容涵盖草莓的种植过程、生长环境、采摘和保鲜技巧等。这些视频在社交平台上累计播放量超过2000万次,吸引2万余人关注,不仅收获了大量粉丝,还让闪桥村的草莓声名大噪。

“我们拍的短视频让更多人看到了闪桥村干事创业的氛围和优越的自然资源,成功吸引一家农业企业来闪桥村发展党参,目前种植规模达1200余亩,还有很多人想来闪桥村发展穗木(刺老

苞)和经济林果。现在,草莓、党参等产业基地都在招工,只要想做事,都能在家门口就业。”秦永冬满脸自豪地介绍道。

夕阳西下,草莓种植大棚里亮起暖黄的灯光。秦永冬站在田埂上,看着村民们满载而归的笑脸,心中暖意涌动。脚下的这片土地承载着他的理想,更孕育着乡村振兴的无限希望。他将继续扎根于此,用专业知识与不懈努力书写更多“莓”好生活的动人篇章。

郭剑:
“辣”出乡村振兴新路子

◆通讯员 张顺富 文/图

在巧家县崇溪镇河玉村黑神庙村民小组,村民郭剑成功引进辣椒种植项目,引领大家迈向乡村振兴特色之路。

炎炎夏日,阳光如鎏金般洒落在广袤的田野上,将一片片翠绿的椒田映照得生机盎然。当笔者走进这片孕育着丰收希望的土地时,郭剑正小心翼翼地俯身察看辣椒苗的长势,那张被岁月雕刻的脸庞上绽放出坚毅的笑容,汗水在阳光下熠熠生辉。

“乡亲们,看看咱们村的土地,肥沃且广阔;水源充足,气候更是得天独厚。为何我们不敢迈进一步,去尝试种植辣椒呢?”这些话村民们记忆犹新,这是郭剑与他们交谈时的肺腑之言。他的这番话语,唤醒了村民们内心深处对美好生活的憧憬。

郭剑深知,乡村振兴的关键在于立足本地资源优势,探索具有地方特色的产业发展路径。于是,他将目光坚定地投向辣椒种植,充分利用河玉村得天独厚的自然条件,动员村民携手踏上这条充满挑战与希望的产业发展之路。在他的耐心讲解与鼓舞下,大家纷纷响应,勇敢地迈出了第一步。

“我家今年种了8亩辣椒,用的是郭剑引荐的新品种‘湘研158’,听说抗病性强、产量高。”村民金春祥望着长势喜人的辣椒苗,难掩喜悦地说,“苗壮有盼头,丰收有准头。”

为确保辣椒种植项目取得成功,郭剑创新推行“定向种植+定向收购”模式,并积极与曲靖维超种植场建立稳固的合作关系。这一举措既盘活了闲置的土地资源,又激发了村民们的积极性。据了解,今年该项目已带动河玉村多个村民小组共76户农户参与,种植规模达200余亩。

辣椒种植项目启动后,合作方不仅向村民无偿提供辣椒苗,还安排经验丰富的技术人员深入田间地头,现场指导种植技

术与管理方法。从播种、施肥到浇水、病虫害防治,每一个环节都得到专业、细致的指导,确保辣椒苗茁壮成长。

如今,走进河玉村,一块块翠绿的椒田在阳光下焕发生机。村民们精心呵护着每一株辣椒苗,盼望着丰收的到来。据悉,辣椒成熟后,曲靖维超种植场将按市场价统一收购,确保村民收益最大化与可持续。

“要是今年试种辣椒实现‘开门红’,明年我们就扩大种植规模,带动更多村民书写‘椒’富新篇章。”郭剑站在辣椒田埂上,目光坚定地谋划着。

42岁的郭剑对高效利用土地自有打算。他说,待辣椒采收完毕,将陆续种植小瓜和红油菜等经济作物,并由曲靖维超种植场以当地市场价统一收购。

“我坚信,只要大家团结一心、勇往直前、不懈奋斗,就一定能够创造更加美好的未来。”郭剑表示,这只是乡村振兴道路上的一个起点,未来还有更多挑战与机遇等待着大家去探索和把握。

“小辣椒”成就乡村振兴“大产业”。在郭剑的引领下,河玉村村民正用勤劳的双手与智慧的头脑书写着一个关于勇气、智慧与梦想的奋斗故事。他们期待通过辣椒种植项目增收致富。



郭剑在地里察看辣椒长势。

杨跃益:

匠心守护『致富果』

◆通讯员 田明文 图



杨跃益(右一)与儿子在采摘枇杷。

未想过种植枇杷这类经济作物来挣钱。

“当时,老百姓就靠几亩地过日子,没有其他经济来源。枇杷这种稀罕水果,量少价高,每公斤能卖到4块钱,是大米价格的4倍!”杨跃益侃侃而谈。1997年,永善县引进“龙泉”系列枇杷试种,杨跃益出于好奇,跑去一探究竟。

他剪了几根枝条带回家嫁接。幸运的是,他嫁接的枇杷树第二年就成功挂果,枇杷一上市便被抢购一空,杨跃益也因此成了杨家店第一个“吃螃蟹”的人。

“当初,我是因为不懂技术才去学习,慢慢地,我深深体会到了科学种植的好处。”自此,杨跃益的学习热情愈发高涨。离永兴街道水果街不远的南正街上有家新华书店,他一有空就跑去“充电”,将书本知识不断应用到枇杷种植实践中。

“行情好的时候,一兜5公斤的枇杷能换10公斤猪肉!”那时,家里缺什么,杨跃益就用自家种的枇杷去交换,屡试不爽。

2003年,杨跃益以技术和果园管理经验入股,与朋友合伙在溪洛渡街道干河村租下30亩土地种植果树。然而,由于前期对当地土壤墒情、气候条件分析不足,果园病虫害严重,最终投资失败。

不甘心就此失败,杨跃益决心在哪里跌倒就在哪里站起来。2008年,他回到家中,在自家3亩田地上种植枇杷苗,并悉心培育。2011年初,新苗首度挂果。此时,溪洛渡水电站建设全面展开,成千上万的建设者涌入永善县,餐饮、服务等行业空前繁荣,杨跃益成功地抓住了这个机遇。

杨家店紧邻溪洛渡水电站施工区。

每年枇杷成熟时,一到周末,许多建设者便携亲带友,专程来杨跃益的果园体验采摘乐趣。

“工人们白天在工地辛苦劳作,晚上喜欢出来逛逛,顺便买点水果带回宿舍当零食。”杨跃益发现,夜间的生意更红火。

“那时管理比较粗放,优质果比例不高,但价格一直很稳定。”在继续钻研枇杷种植技术的同时,杨跃益积极带动邻居杨志春、刘万忠等人种植枇杷。

“3月套袋,6月施基肥、修剪枯枝;9月、10月追施花肥;入冬后每隔20天浇一次水,还要及时疏花疏果,确保枇杷坐果饱满。”谈及种植管理要点,杨跃益如数家珍。

杨跃益认为,种枇杷首先要真心喜爱,其次要像照顾孩子一样用心。只要枇杷品质好,就能卖出好价钱,收益有保障,也就越做越有劲头。

起初,杨跃益只是简单地用纸箱为客户捎带枇杷。后来,他借鉴外地水果商的做法,设计专用包装箱,并为枇杷套上保护膜。这样处理后,客户收到的枇杷完好无损。

2025年,在永善县举办的“枇杷王”评选活动中,专家们对参赛枇杷的农药残留、糖度、可食率等关键指标进行严格检测和综合评分。经过激烈角逐,杨跃益选送的优质枇杷脱颖而出,杨跃益也因此荣获永善县“枇杷王”称号。

“无氮不长树,无磷不成花,无钾不膨果——这是种好枇杷的几大要素,大家要记住。”杨跃益将管理技术和种植经验无偿分享给果农,成为杨家店名副其实的“土专家”。

走进杨跃益家的枇杷园,只见枝头垂挂着一颗颗熟透的枇杷,色泽金黄,香气浓郁。杨跃益家的订货电话响个不停,他和儿子小心翼翼地枇杷摘下,精心包装,再一件件寄往全国各地。

5月,杨家店连片的枇杷园郁郁葱葱,金果压枝,一派丰收景象。在杨跃益的带动下,全村家家户户都种上了枇杷,700余亩枇杷树已成为群众增收致富的“摇钱树”。