

田间地头风景美

编者按

新时代是奋斗者的时代。在乡村振兴战略全面实施的当下,广大农村劳动者以发展家乡振兴乡村为使命,忘我拼搏,辛勤耕耘,书写着乡村故事、创造着乡村奇迹。在五一这个属于劳动者的节日里,本报记者采访了几位新农人,让我们一起来看看他们辛勤劳作的场景,感受他们奋发向上的精神风貌。



初夏时节,晴雨相间,气温适宜,刚刚移栽的早稻秧苗长势喜人。

5月8日,湘乡市泉塘镇双江村建业水稻种植专业合作社技术员兼农机手舒钢举,操纵着抛秧机在田垄里来回穿梭,身后留下一行行嫩绿的再生稻秧苗。他说,从4月15日到29日,合作社2000亩早稻如期插(抛)完,紧接着就是500亩再生稻和1000亩一季稻的移栽任务,同时还要给早稻禾苗施追肥,估计还得忙碌10多天才能告一段落。

44岁的舒钢举,是一名脚踏实地的种粮能手,更是当地村民心中勤劳致富的带头人。

打工仔变成种田人

舒钢举个子不高话不多,但头脑灵活,肯想肯钻肯干,乐于接受新事物。他职高毕业后曾外出务工6年,收入较高,但不便照顾家庭。

2005年,他毅然辞工返乡种田,立志去做心仪的种粮专业户。那时,水稻生产机械化普及程度不高,耕、种、收基本靠人工,劳动强度大、速度慢、效益低。他和家人夜以继日地劳作,才种了10多亩田。

“这样种田只能解决吃饭的问题,必须依靠科技、依靠农机,标准化、规模化生产,才能产生经济效益。”舒钢举说,这一年的生产实践,让他长了不少见识。因此,他虚心向湘乡市、泉塘镇农技人员及附近村民学习种粮技术经验,并通过各种途径开拓视野。从2006年开始,他添置农具,走规模化、产业化的种粮道路。

当时,一台小型犁田机只要2000元左右,买两三台问题不大。一台收割机要20余万元,政府补贴后还要16万多元,买不起怎么办?舒钢举深思熟虑后,动员附近几个种田好友一起买,一起学操作技术。收割机效率高,轻松收完几个合伙人家里的稻子,还能出租赚回一些钱,大伙高兴不已。

随后几年,舒钢举购置的农具逐步增加,掌握的水稻新品种、新技术也与日俱增,耕地流转面积从几十亩陆续增加到数百亩,效益节节攀升。

质量并举得丰收

随着水稻种植面积的逐年递增,舒钢举深感单打独斗力不从心。2013年,他与同村好友朱建军等7人组织成立了建业水稻种植专业合作社。他们在本镇双江村、梁沙河村及棋梓桥镇连云村等地,累计流转耕地2000多亩,其中能够种植双季稻的水田居多。

这么大的生产规模,仅靠合作社7个股东的人力、财力、机械设备还是不够,运作起来比较吃力。2017年,舒钢举又与村民陈荣桥等6人成立了荣桥农机专业服务合作社,整合大家的农机资源和技术力量,在满足自身生产需要的前提下,对外承揽农机社会化

服务,经济效益和社会效益双丰收。其中,刚刚盛行的无人植保机业务量最大,服务范围达到2万亩。

2019年,舒钢举及其合伙人共同出资,打造了两个智能化集中育秧大棚,总面积300多平方米。这是目前最先进的循环温控控湿的早稻育秧设施,具有省时、省力、保险等优点,为种植双季稻提供了有力保障。

截至目前,荣桥农机合作社拥有履带式旋耕机、高速插秧机、无人植保机、大型联合收割机等各种农机具,农用车共计60多台,总价值达500余万元,实现耕、种、收、运、烘以及植保全程机械化,粮食年产量稳中有升。

“粮食生产既要追求产量,还需追求品质,种得出、销得脱、有钱赚,环环相扣,缺一不可。”舒钢举深谙其中道理。近几年,他一直紧盯市场需求,有选择性地种植优质稻、特色专用稻,并实施“稻+油菜”“稻+绿肥”的轮作模式,提高耕地收益,增强耕地肥力。合作社与湘潭县一家米粉生产企业签订了糯稻生产协议,还与雨湖区一家种业公司签订了优质稻生产协议,每年订单生产面积达数百亩,实现互利共赢。今年,又与湘乡市一家粮食加工企业签订了1000亩优质稻生产订单。

同时,舒钢举把社员们生产的订单外粮食全部收购过来,开辟产、加、销全产业链,让部分亲友和邻居参与经营,共同致富。

愿与乡邻同富裕

从常规田间小拱棚育秧,到智能化温控控湿大棚育秧;从操作小型犁田机、大型收割机,到操作无人植保机、操控新型抛秧机等,以及所有这些农具的维修保养,舒钢举都很擅长,他亲力亲为,不做“甩手掌柜”。

这些年来,在他的带领下,合作社产销两旺,股东、社员们的年收入都很好。另外,合作社每年需要在当地聘请20余人劳作,支付劳务工资10万元左右,其中约一半落在原建档立卡贫困户身上。

舒钢举及其合作社还坚持为周边200多户低收入、缺劳力的村民免费育秧、插田、耕地、收割,如果按价收费,每年累计要3万多元。夏秋季节需要从涟水河、石狮子抽水灌田,每年花费电费1万元以上,全部由合作社支付,沿途村民散种的稻田可以免费取用,这也是一项受人夸赞的义举。

有志者,事竟成。经过这些年的打拼,舒钢举实现了“种粮专业户”的目标,并带领周边部分村民走上了共同富裕的道路。今年,我市实施乡村振兴“双新”工程(建设新农村、培养新农民),同时加大了对粮食生产的政策性支持力度,舒钢举种粮的积极性再度升温,又一次性购置了4台新型抛秧机。

水府鱼“火”了

湘乡劳模万望林以 烘焙鱼 创业致富助乡邻

湘乡记者站 何兴安

刚刚过去的“五一”假期,万望林在水府庙景区连续搞了5天的扶贫产品展销,这位新晋湘乡市劳动模范在“劳动节”没有休息一天。返乡创业以来,作为湘潭市非物质文化遗产——水府烘焙鱼的第五代传人,万望林将这一农家美味成功推向市场,并带动200多户人家增收。而今,他将“烘焙鱼”成功的经验复制推广到更多的农特产品,助力乡村振兴。

水府烘焙鱼就是将新鲜的刁子鱼去除内脏后,通过腌制、晾晒、蒸煮和烘焙熏制而成。水府庙库区的农家都会做,流程大同小异。由于没有统一的制作标准、包装及品牌,一直未能走向市场。这道美味变成了当地农家的家常菜,偶尔用于馈赠外地的亲友。

2015年,辞职回棋梓桥发展的万望林,决定将家传手艺发扬光大,成立了湖南水府农产品开发股份有限公司,开始规模化、标准化生产水府烘焙鱼。一方面,他借助专家的力量制定产品标准、规范生产流程、研发新品种;一方面他通过线上线下相结合的方式闯市场,产品远销广东、贵州等地。

经过几年打拼,水府烘焙鱼已形成刁子鱼、水府四宝、水府桂鱼、水府棍子鱼、水府银鱼、水府风味鱼等系列产品,曾连续两年获省农博会金奖和名优特产品。2020年,水府烘焙鱼销售800余吨,实现收入2000多万元,带动周边200多户渔民换一种方式“靠水吃水”。万望林还成立了非物质文化遗产传习所,闲暇时间传授技艺,目前已传帮带60多人。

水府烘焙鱼的成功,让万望林萌发了更大的“野心”。去年,在湘乡市农业农村局的支持下,他在湘乡城区开设了湘乡市消费扶贫产品展销馆,集中推销湘乡的农特产品,目前进馆展销的产品有300多个品种,涉及30多家企业和专业合作社。

为快速打开市场,万望林一边依托水府旅游资源带动线下销售,一边成功移植了水府烘焙鱼线上销售模式。“除拍摄短视频推广以及直播带货外,还专门开发了线上销售平台,近期将投入运行。”心思活泛的万望林还和朋友一起,创作了一首名为《我们同行》的歌曲,激励更多农户与企业与他在乡村振兴的大道上向前奔跑。

4月28日,在2021年湘乡市劳动模范和先进工作者表彰大会上,万望林被授予“劳动模范”称号。

成秋谷:我有一个梦想

本报记者 吴新春

今年“五一”节,61岁的成秋谷也没歇着。站在自己那300多亩黄桃园边上的那栋正在改造的分拣车间里,身着格子衬衣的他并不怎么显眼。不熟悉的人甚至很难把眼前这个皮肤黝黑的老汉同“1117亩的特色林业示范园和6个种植基地”联系起来。

“我准备把这个分拣车间面积拓展到200来平方米”,一脸平静的成秋谷手指轻轻比划着,“通过封闭式管理,提高卫生管理水平,达到提升产品质量的效果。”这也是老成打造“集旅游、科普观光、休闲、油茶、水果采摘、体验、婚庆、文宣、康养于一体”的现代林业特色园区计划中的一小步。

成秋谷是湖南省模范退伍军人,也是韶山市宏发花卉苗木合作社的董事长。1983年退伍回乡后,他喂过猪也养过鸡。2010年,他牵头成立了韶山市宏发花卉苗木合作社,先后投入资金3500多万元在银田茶厂旁边的荒山上发展花卉苗木产业和黄桃产业。5年前,偶然的一次外出学习让他萌生了做休闲观光农业和乡村旅游的梦想。

“当时,我们到台湾去学习家庭农场的做法。”成秋谷说,他刚一去就被那里的农业模式惊呆了,“看上去普普通通的喂鸭养牛和种庄稼,人家硬是弄得挺高级——里面种养殖的无公害农产品价格不菲却仍倍受青睐,而且游客进园参观一次最低的收费都要180元!”他感叹,现代农业原来还可以这样做。

韶山是伟人故里,每年接待游客2000多万人次,让人可惜的是能留下来“过夜”的却寥寥无几。守着家乡并不逊色于外地的绿水青山,为什么乡亲们还难以发家致富?成秋谷在琢磨着。

他开始建设占地3700平方米的停车场,购置3600米轨道运输车、600立方米组装机库,为示范园和种植基地配置道路指示牌;他开发黄桃采摘游、休闲体验游,还请来副市长直播带货,去年收入达30余万元;他开辟花果观赏游、科普教育游,赏花人数每年超过10万……“暂时还没有达到盈亏点,不过也只有几十万元的差距了,”虽然也承认干得确实“有困难”,

但军人性格的成秋谷仍努力朝前看,“栽好梧桐树,引得凤凰来!”

因为深感自身资金的短缺,成秋谷目前正在着手招商引资,以期加快他的观光休闲农业建设。当然,他最感到棘手的还是客源引流问题。“来韶山的游客再多,引不过来也是白搭!”为此,他一方面积极向政府有关部门汇报,主动融入银田镇“美丽乡村示范片区”建设;另一方面,他也在一步一个脚印地加强基地的基础设施建设:今年准备改造硬化3公里园内道路,另外在园区3公里主干道上加装路灯。他希望在政府的主导和支持下能“引流”成功,这样他就把主要精力放在考虑如何提升游客的体验感上,争取来一个,留一个,甚至还可以带来一串。

“这是一盘大棋,下活了,对周边居民农产品销售和民宿、餐饮等的带动作用是无法估量的。”成秋谷说,“关键点是如何‘引流’,一子活,全盘皆活!”

这是成秋谷的梦想,也是全村乃至全镇人的希望。

王玲:将爱好“玩”成了事业

本报记者 王希台 通讯员 田应秋



王玲(左一)和茶花专家观看嫁接的多色茶花树。

(本报记者 王希台 摄)

有心栽花花不开,无心插柳柳成荫。家住湘潭县排头乡雄山村的王玲,原本只是茶花的“发烧友”,没想到10个年头下来,他竟沉迷茶花市场不能自拔,今年还投入三四十万元开展了湘潭本土多色茶花的培育和生

产。“五一”前,刚从浙江宁波购买茶花砧木回来的王玲,一直待在湘潭县易俗河镇谷洪村的大棚基地里整理苗木。趁休息空档,他和我们聊起与茶花结缘的故事。

今年35岁的王玲毕业于华中农大动物科学与医学专业,后来一直在家从事养猪殖业。“为搞好猪场绿化和处理猪粪,我开始

接触桂花树、茶花树等绿化苗木。”王玲说,最开始是网上购买茶花树幼苗自己栽培,因其花色多,品种多,一接触便爱上了茶花。

通过QQ、微信等网络平台,王玲慢慢结识了全国各地的茶花之友。每年,王玲在购买各种茶花树的费用达2万多元,期间还学会了茶花嫁接技术。

钓鱼穷三年,玩鸟毁一生,唯有养花永相伴。王玲爱茶花,尤喜多色茶花。“这株三色茶花树开白色、大红色和粉红色三种花,通过观察叶片便可见。”在梅林桥的大棚茶花基地,王玲蹲在一株茶花树前说,多色茶花是山茶花中的极品,是茶花之友的最

爱。而培育多色茶花产品,一直是王玲心中的梦想。

2019年,王玲到了花木之乡浙江宁波奉化区。“花木之乡名不虚传,一步一景皆是茶花。”王玲说,当时茶花市场低迷,而奉化茶花砧木遍地,他发现了这里的商机。

凭借十多年茶花圈子积累的人脉和资源,王玲经营起了茶花砧木生意,而且一炮打响。“2020年,广州一个客户陆续订购了20多万株茶花树,交易额近100万元。”王玲说,自己没想到过“玩”茶花会玩这么大,而且茶花砧木生意给他带来了第一桶金。

茶花砧木生意的第一桶金,让王玲离梦想又近了一步。

“虽然很喜欢茶花,但是一直不敢轻易涉足茶花培育和生”王玲说,在湘潭“玩”茶花有点“孤芳自赏”的感觉,但后来遇到了市林科所的一位专家,让他找到了知音,也进一步坚定了他内心培育多色茶花的想法。

市林科所专家介绍,花卉产业是我市绿色富民产业,具有一定的基础条件。但是当前我市花卉产业品种结构单一,科技含量低,亟需转型升级。因此,研发培育具有湘潭特色的花卉产品,引领大众消费,做大做强花卉产业正是目前努力的方向。

2021年初,王玲租下梅林桥现代农业示范园的19亩大棚基地,购进了2万多株茶花砧木,开启了多色茶花的培育和生之路。

“再过10多天,这些茶花砧木就可以开始嫁接了。”交谈中,王玲露出了自信的微笑,他说今年多色茶花产品的订单已达60万元,他相信自己的这条路是走对了。

种粮能手舒钢举

本报记者 黄武平