



以奋斗的姿态迎接新春

编者按

商山大地,如诗如画,我市众多产业大户正在马不停蹄的为开春的产业打基础,他们深知没有现在的辛勤付出和播种就没有将来的硕果累累。他们的春节或许就在产业基地里,带着节日的氛围,迎接春天的喜悦,忙碌开来,涌动着满是朝气的热潮。他们都说人勤春早,发展的路上不能停歇,还得埋头干、加紧干。有了产业支撑,整个商洛农村朝着创新美丽幸福之路迈进有了源源不断的活水。新春伊始,我们的记者采访了6位产业大户,听听他们的心声,新年的打算,发展产业的计划。

乡村旅游火 人勤日子旺

记者 王倩

春节前,程章华格外忙。作为小组长,他每隔一天就要去参与村上的疫情防控,一个班值勤24小时,结束后他顾不上休息,抽空平整后院,忙着改建停车场,为来年的生意做准备。

今年42岁的程章华是柞水县营盘镇朱家湾村人,他早已不再是靠天吃饭的农民了,而是乘着中国最美休闲乡村的东风,成了朱家湾村较早办农家乐的人,吃上了乡村旅游的红利。

走进程章华的农家乐小院,一栋白墙灰瓦的四层小楼古朴大气,门前摆放着各式盆栽,郁郁葱葱,生机勃勃,屋内陈设简单却干净整洁。程章华介绍,一楼是餐厅,三楼和四楼是

住宿,日接待就餐能力约100人,住宿20人。“以前哪能想到有现在这好日子,只要勤快,不出门就能挣钱,差不多一年收入十万元不成问题。”程章华对现在能拥有这般光景感到由衷的高兴。

程章华说,每年5月份至10份是乡村旅游的红火时段,来的游客络绎不绝,也是他和妻子一年中最忙碌的时候。他们每天五六点就起床,洗菜、备菜、打扫卫生,等忙完一天的活,经常到了晚上十一二点休息,夏季如果有顾客烧烤,忙到凌晨两三点是常事。

“生意最好时一个月就能挣两三万元。虽然

忙一天下来人很累,但心里踏实高兴。”程章华说,妻子在前厅招待,他在后厨掌勺,两人配合默契,诚信待人,农家乐生意一直很不错。

2021年夏季,我市多地遇到多雨天气,游客的减少让农家乐营收比往年稍有下降。但是,程章华没有灰心,而是积极的想办法提升自己的厨艺和农家乐的服务能力。

年末岁首,程章华对经营农家乐有自己的想法和规划,他充满了信心和希望:“农家乐生意要好,一是靠美味的菜品,二是靠诚信经营。遇上了好时代,我们努力克服暂时的困难,只要人勤劳,我相信日子会一年比一年好。”

学习不止步 养蜂奔富路

记者 白志鑫

“从20箱发展到200箱,今年的努力没有白费,现在蜂箱数量稳定了,蜂种能够自给自足了,明年的重点就是好好提高蜂蜜的产量,保底产量5000公斤。”1月19日,镇安县木王镇栗坪村的中华蜂养殖户黄正进看着整齐排列的蜂箱,高兴地展望着2022年的前景。

2021年初,种了十多年香菇的黄正进做了一个令所有人都意想不到的决定,养殖中华蜂。“当时一没经验,二没技术,三没有销路。”回想起年初自己要养殖中华蜂时,黄正进也觉得有些冒险。2021年3月,一次偶然的机会,黄正进参加了镇

上组织的中华蜂养殖培训,对养蜂产生了浓厚的兴趣。栗坪村靠近木王森林公园,海拔高、空气质量好、蜜源多,非常适宜发展养蜂。下定决心后,黄正进开始四处学习,一开始,黄正进买了20箱中华蜂,一边学习一边养殖,逐渐增加蜂箱数量。“刚开始起步,蜂种主要靠买,后来养熟了之后就自己学会分箱、培育蜂种等,也是在摸索中逐渐扩大规模。”黄正进说。

从一开始小心翼翼怕被蜇,到如今可以轻而易举地收拾蜂箱,黄正进完成了从门外汉到专业养殖户的跨越,他愈发热爱养蜂事业。“不敢说养的多么

专业,但是起码养的得心应手了,知道什么时候该干什么,有了规划和目标。”2021年夏天雨水较多,蜂蜜产量受到了一定影响,但并未动摇黄正进养蜂的信心。对他来说,今年主要的任务还是学习。他不只是参加各类养蜂的培训,还参加了电商培训,如何拍抖音,利用抖音等短视频平台拍摄养蜂过程,不少人给他留言要求购买蜂蜜。他的蜂蜜质量好、口感佳,吸引了不少回头客,打开了线上线下的销路。“虽然年纪大了,但是该学的样样都要学。学了这么多新事物,对产业发展确实有帮助,不能被老观念所影响,我要当一名与时俱进的蜂农。”黄正进说。

茶叶是个宝 促进群众富

记者 胡蝶

天气渐冷,茶树已经停止生长进入休眠期。1月19日,商南县试马镇百鸡村监委主任陈绪华请来1个工人,把买来的木柴码好,给3月份以后百鸡茶厂要进行的炒茶工序做储备。

陈绪华今年45岁,以前在浙江台州东港前进化工有限公司质量部工作,在外务工20多年后返乡,在村“两委”换届中,被吸纳进了村班子。作为村“两委”致富带头人,他个人承包了百鸡茶厂,平时村上工作干得好,自己的产业也做得好。

百鸡茶厂又名太新茶叶专业合作社,是陈绪华

花了8万块钱从亲戚手里转接过来的茶厂,当初只有120多亩,设备老旧。他又通过流转等方式,从其他村民手里接收了一些土地,将茶厂扩大到了200多亩,并更新了一部分修剪茶树的设备。

陈绪华经常在网上查阅资料,学习茶树科管技术,他接手的合作社顺利运转。“2020年是我接手茶厂的第一年,就像做梦一样的,光给工人发工资就发了9.6万元。”陈绪华言语间透着喜悦。

2021年,百鸡茶厂正常运转,由于在村里上班,从防汛到现在防疫,陈绪华没有时间对茶厂投入太多精力。

他大致统计了一下,这一年,用工112人次,各项开支15万多元,净收入7.5万多元。茶叶供不应求,茶叶和干叶都有人要,百鸡茶厂做毛尖、炒青,去年炒茶就炒了28天。

根据2021年的茶叶价格进行预估,陈绪华对2022年茶叶收入比较乐观,唯一担心的,就是缺采茶工人。2021年他在用工时,还专门从丹凤找了一部分采茶工人,不仅及时兑现采茶费用,还管吃管住。

2022年,他打算加大投入,给茶树全面上有有机肥,并在村里找合适地点建个冷库,多找贫困户到茶厂干活,修缮2021年汛期垮塌的老旧厂房。

烟田忙又忙 种出新生活

记者 王江波

这几天,丁锁子的妻子忙得不可开交。打扫卫生、购买年货、蒸馍炸馒头……“今年我家年货都是我买的,多亏了今年烟叶收成好,所以自己想吃的都会多买一点。”丁锁子的妻子边挑选年货边开心地说。

今年50多岁的丁锁子是洛南县三要镇北司村的党支部书记,作为一名种植烤烟十几年的老烟农,他凭着一身干劲和一手好技术,在种植烤烟奔小康的路上越走越远,一家人的生活也是蒸蒸日上。“今年的烟叶厚实,油分足、厚薄适中,是烟叶大丰收的一年!”丁锁子乐呵呵地说道。

丁锁子从2007年就流转了十几亩土地种植烤烟,每年都在扩大种植面积。2013年牵头成立了洛南县隆丰烤烟专业合作社,2021年丁锁子还投入23多万元,在种植烤烟空闲时间,修建了10座集约化智能烘烤炉,并硬化了烘烤炉的周围环境。

2021年,丁锁子将种植规模一次性扩大到45亩。“一家人根本忙不过来,需要请人帮忙,每人每天60块钱。从栽烟苗开始,每天至少要五六个人干活,一直干到收烟结束。”丁锁子说。从3月份烤烟地的集中整犁到下苗种植,他每天都要认真查看土壤和烟叶生长情况,像呵护自己的孩子一样,呵护着一棵棵烟苗。2021年7月22

日深夜,一场突如其来的暴雨让丁锁子一家人的心提到了嗓子眼,天还没亮,他就披上衣服赶往烤烟地。“还好前几天已经收了两茬烟叶,损失不是很大。”看着被雨水浸泡的烟田,丁锁子长出一口气。看着烟叶一天天长大,丁锁子也一点点放下心来。

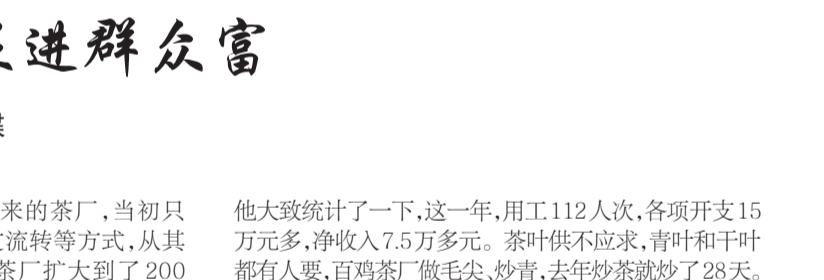
2021年11月,丁锁子家45亩烟叶通过智能化的烤烟棚全部烘烤完毕。

看着一车车黄灿灿的烟叶交售烟站,丁锁子的心情无比开心。“今年种植的烤烟收入26万多元,2022年,我要把种植面积扩大到50多亩。”丁锁子自信地说。



光伏发电好 在家收红利

记者 贾书章



“村里搞起了光伏发电,给70多个贫困户每户一年分红1200元,这下村民们都有了油盐酱醋钱了。”1月23日,山阳县高坝店镇牛家坪村党支部书记唐庆安高兴地说。

在牛家坪村小学的屋顶上,一排排光伏发电板在阳光下像一面面镜子,发着耀眼的光芒,成为村里一道亮丽的风景线。2018年,唐庆安担任村党支部书记,上任伊始,他就想方设法带领乡亲们脱贫致富。当年8月,他利用村小学、原双坪镇人民政府和移民搬迁房等屋顶建光伏发电,吸收村里73户贫困户入股81.5万元,于当年年底建成4000多平方米的光伏发电设施,并通过调试并网发电。

2019年底,光伏发电收入16万元,给村里73户贫困户分红9.8万多元,让乡亲们享受到了实实在在的益处。后因光伏发电政策调整,县扶贫投资公司给73户群众退回了股金,光伏发电成为村集体经济实体,但承担的巩固脱贫攻坚成果职能不变。

朱怀富家有3口人,生活困难,家里没有产业项目。有了光伏发电后,给他家每年分红1200元。同时,朱怀富种植苍术5亩,预计两年后可实现收入5万元。

2020年,牛家坪村光伏发电项目为群众分红9万元,80%用于开发公益岗位,作为保洁员工资,村集体结余1万元用于村子公益事业。2021年县扶贫投资公司给分红12万元,80%用于公益岗位,设立光伏公益岗。

说到新一年打算,唐庆安说:“在新的一年里,继续把光伏发电管理好,为群众增加收益。同时,要把集体经济持续做大做强。做好产业结构调整,把一些没有效益的地腾出来,扩大苍术等中药材种植面积,最大限度促进群众增收。继续做好劳务,增加群众收入,助力乡村振兴。”



电商助销售 农产不愁卖

记者 宋雨萌

商洛地处秦岭南麓,花草丰茂,气候宜人,自古有养殖土蜂的传统。商洛土蜂蜜营养丰富,滋补美味,常常有人四处求购。在科技的发展下,商洛土蜂蜜插上电商的翅膀,从养蜂基地飞往全国各地,展现独特的甜美魅力。

说起卖蜂蜜,孙文杰是当之无愧的行家里手。孙文杰今年40岁,从事电商行业7年有余,主打产品为商洛土蜂蜜。2015年,孙文杰参加商州区政府农村淘宝培训,当时他是一名设计师,老师精彩的授课深深吸引了他。“我就下定决心,要做淘宝卖货!”说干就干,他迅速开了一家淘宝店,主要售卖土蜂蜜、核桃、木耳、豆腐干等商洛农特产,仅仅一年时间,他将店铺做到了3颗钻石,销售额达10万元。

把好产品质量关,诚信经营客源广。一次,孙文杰发现收购的蜂蜜质量不过关,且是整整两箱,他果断将这两箱蜂蜜扔到了垃圾堆!他决定自己养蜜蜂。他买来数本书籍,在网上观看视频,向养蜂前辈请教,他把蜂蜜抹在竹篮里,只身前往密林深处,收进野蜂开始养殖,一度发展到300多箱。质量关有了保障,他的电商事业也开始蒸蒸日上。

如今的孙文杰已成功转型为一名专业的电商人,他将养蜂基地交给亲戚打理,自己一心一意做好电商运营。2021年,他销售了5000多斤蜂蜜,销往西安、北京、江苏、新疆等地。他在“秦子风蜜”抖音账号发布自己与蜜蜂的短视频,已经涨粉至1.6万。短视频让更多的人看到了孙文杰与蜂蜜的故事,吸引了更多的人了解、关注、购买商洛土蜂蜜。

“我购买了视频拍摄、抖音运营等书籍和课程,准备在直播带货方面下功夫。同时也希望商洛整体的电商市场越来越好,让商洛农特产产品销得更俏。”孙文杰已为新的一年定下了目标。