

奋斗夫妻档 携手创业路

本报通讯员 朱 鹰



周赞勇在制作猪蹄

连日来,山阳县开展的“大拜年”活动吸引了大批群众,县城丰阳美食城的生意明显比以前好了许多。

1月29日,天气晴好。周赞勇和着衣服睡了个“囫圇觉”,早上7时就起床打起了“低进高出”的算盘:“先到体育场便民早市买菜,顺便买点浆水豆腐,再去卜吉河菜市场买些小葱和茼蒿……”

出发前,周赞勇裹了裹羽绒服,象征

性地用喇叭声给老婆打了一声招呼,然后就骑着电摩出了巷子口。

周赞勇在山阳县城丰阳美食城经营着一个摊位,卖铁板烧烤,妻子殷娜娜经营着一个卖螺蛳粉的摊位,两个人经营两个摊位虽说辛苦,但日子却过得有盼头。

4年前,周赞勇怀揣着创业梦外出打拼,因为经验不足和其他原因导致事业屡屡受挫。2023年4月份,周赞勇在抖

音上看到丰阳美食城的招商信息,抱着试一试的态度承租了两个摊位,没想到还真的当上了“老板”。

一年来,山阳县出台了一系列改善营商环境的政策和措施,吸引了一批年轻人和投资者回乡干事创业。临近春节,山阳县对城区市场划分了经营片区,规范了市场管理,进一步优化了营商环境。

夜幕降临,华灯初上,整个县城都沉浸在浓浓的年味里。走进丰阳美食城,人潮涌动,热气腾腾。“云南过桥米线”“武汉热干面”“沙县小吃”等知名小吃随处可见。丰阳美食城有100多个摊位,周赞勇的“夫妻档”就在美食城的“黄金地段”。据了解,大多数摊位的经营者都是返乡创业的年轻人,他们在外地学了手艺,积攒了经验和资金,如今家乡的营商环境好了,就纷纷回乡创业发展。

为了以更低的价钱买到物美价廉的食材,周赞勇和周围几个摊位的“老板”组成了“采购联盟”。全城范围内哪家的豆腐是浆水点的,哪家的小葱嫩、茼蒿香,哪家的萝卜、白菜可以团购,周赞勇心里都有一杆秤。

“每斤都按5份装,做个记号,多少斤两多少钱,回去让他们自个挑。”周赞勇一边翻看竹筐里的生菜,一边向菜

农打招呼。

“以前菜摊子都摆在体育场门口的桥沿子上,前段时间政府专门在这里修了带雨棚的不锈钢摊台,蔬菜摆在上面干净卫生,卖菜的、买菜的也不再淋雨、晒太阳了,美得很。”来自十里铺街道刘家村的一个菜农笑呵呵地说。

在体育场门口的小摊台“扫”完货,周赞勇又骑着三轮电摩去了城东农贸市场。“西红柿多少钱?便宜点,给我拿两件……”走在农贸市场里,大部分商户看见周赞勇都会主动打招呼。

咋样去选菜、定价、称秤,周赞勇对这些都是门儿清。等货时,周赞勇会忙里偷闲,跷着二郎腿坐在电摩上抽一支烟。冬日的暖阳洒在周赞勇的脸上,满是惬意。

采购回来时,广场上敲锣打鼓一声响,男女老幼挤得不可开交,周赞勇在路边停了下来“逛眼”。儿子周枫轶拿着一个印着“龙腾”的风筝突然出现在电摩前面,“闹”着要“奖励”。殷娜娜跟在儿子身后,一边掏钱给儿子一边笑着说:“不要老盯着5个A(考试成绩),不要太骄傲!”

丰阳美食城的彩灯早早亮了起来,周赞勇夫妻俩又开始忙碌起来。县河两岸的红灯笼扮亮了街区,更照亮了普通群众的追梦路、回家路。

眼下,天寒地冻,但在洛南县保安镇东湾村的山坳里,却是一幅热火朝天的热闹景象。连日来,村里“秦岭野丫头”养殖基地负责人周红珍每天都会直播散养的黑毛猪宰杀过程,并在直播间售卖黑猪肉。

“大家好,我是‘秦岭野丫头’,欢迎大家来到我的直播间。看见我身后空旷的山谷了吗?是不是别有一番韵味?”1月3日下午,“秦岭野丫头”周红珍在抖音直播间准时开播。

这个直播间最大的特色就是以沟壑起伏的大山为背景,原生态的直播方式尤其吸引人。只见周红珍穿着一件花棉袄,手里提着一吊猪肉忙个不停。

地处秦岭深处的洛南县资源丰厚,连绵起伏的山脉、秀丽的自然风光,孕育出了一批电商达人。他们以山间地头为背景搭建直播间,电商直播成了当地农民的“新农活”。“秦岭野丫头”周红珍就是其中之一。

一根网线,一部手机,连接了城乡,对接着产销。在直播间里,周红珍总会声情并茂地推荐自家养殖的黑毛猪肉。每公斤猪肉售价120元,当天一个多小时直播,100多公斤猪肉就被抢购一空。不光如此,直播间里的蜂蜜、香菇等农特产品也备受大家喜爱。

在周红珍的直播中,她经常会穿着一件红色土布花棉袄,在田间地头干农活,在山坡沟壑放养猪。

“除了直播生态养殖外,我也会把我们这儿的乡土人情展示给大家。”周红珍说,山上只住了3户人家,她家房前屋后都是林子,一出门就能看到大山。

养黑猪、养土鸡……为了让网友了解传统散养畜禽的过程,周红珍每天在抖音直播间准时直播,并给自己起了个“秦岭野丫头”的网名。真实、接地气的风格让她收获了10多万粉丝。

靠山吃山,靠水吃水。东湾村自然条件得天独厚,是生态养殖的好地方。通过短视频和直播,周红珍越发感觉到城里人对山里绿色健康食品的喜悦。

如何把流量变现,让更多的山货走上市民的餐桌?2018年,周红珍注册了“秦岭野丫头”商标,当地的玉米、木耳、核桃油等特色农产品通过她拍摄的一条条短视频,走进了千家万户。

短短几年时间,周红珍从“网络小白”逐步成长为一名“网红主播”。如今,她通过电商直播销售当地的散养黑猪,年利润近百万元。作为当地返乡创业的代表,周红珍积极参与农村电商培训班,耐心为大家传授直播带货的经验和技巧。

“我想用自己学到的知识,带出更多的电商从业者,把电商群体做起来,大家一起致富,让更多的‘秦岭味道’走出大山。”这是周红珍的朴素愿望。在她的带领下,电商已成为当地“新农人”的致富新引擎,也为乡村振兴插上了“云”翅膀。

大山里的直播间

本报通讯员 赖雅芬

芝麻香飘致富路

本报通讯员 张玉玲

每逢春节,烹炸面食,炒制菜品,滴上几滴香油,撒上几粒芝麻,香味四溢,年的味道也就更浓了。

近日,笔者走进山阳县延坪镇的陕西旭成康瑞有限公司的小磨香油坊,一股浓郁的芝麻香扑鼻而来。芝麻经过筛选、漂洗、炒籽、扬烟、磨酱、兑浆搅油、震荡分油等工序,就变成了一瓶瓶优质小磨香油,为寒冬腊月年味增色不少。

陕西旭成康瑞有限公司位于延坪镇的白

沙村,成立于2018年,以生产茶叶、食用油为主。近3年来,公司生产的香油、菜籽油、山茶籽油等食用油产品市场占有率逐渐扩大,小磨香油产品已成功注册“丰阳岭”商标。

公司负责人刘应宝说,小磨香油的制作工艺复杂,口感纯正,使用的芝麻必须颗粒饱满且没有杂质。公司用的白芝麻,都是自己亲自跑到周边村里,专门从农户家里收购来的。

据了解,在小磨香油企业的引领下,白

沙村等周边村也掀起种植芝麻、油菜热潮。目前,已经带动80多户群众种植芝麻等油料作物。

“今年,芝麻价格高,收益很可观,根本不愁卖。芝麻收割、晒干后就直接送到这里的香油磨坊。”白沙村村民王天尧说。

如今,公司年产香油一两万公斤,产值60万元左右,产品因制作精细、质量优良远销南京等地,在山阳、商州、西安等地均设有销售点。同时,公司还为附近20多位村民提供就业岗

位,带动14名脱贫户稳定增收。

“我每天的工作是炒菜籽、炒芝麻、接油,一个月下来能赚个两三千块钱。厂子离家也近,家里照顾到了,钱也赚了,我很满足!”务工人员曹可华高兴地说。

“我们计划进一步整合附近工作坊,扩大生产规模,增加生产设备,开通电商直播,通过线上线下销售拓宽产品销路,做大做强延坪小磨香油品牌,带动更多的周边村民增收致富。”刘应宝信心满满地说。

尽最大能力帮助更多的人

本报通讯员 李潇 何昕

他扎根乡村热土,致力于产业发展,为乡村振兴注入新的活力;他坚守为民初心,发挥模范带头作用,不忘带领乡亲共同致富;他牢记使命担当,致力于社会事业,以爱之名奉献自己力量。他就是李青华。

今年52岁的李青华是商南县清油河镇后湾村人,长年待在家乡,以代卖乡亲的土鸡蛋、腊肉、干豆角、天麻、香菇、木耳等农特产品为主,2017年他被选为清油河镇后湾村电商服务中心负责人,年销售额300多万元。依靠种植和收购天麻、蒲公英、桔梗、五味子等中药材,他成立了商南县佳民中药材种植专业合作社,年带动劳动力就业80多人,人均年增收3000多元。

“我始终牢记自己是农民的儿子,更是一名党员。自己富了不算富,只有帮助乡亲们共同致富,让大家富了,才算真正的富。”1月13日,笔者在见到李青华时,他自豪地说。

扎根乡村的追梦人

李青华很小的时候,父亲便去世了,母亲把他拉扯大。初中毕业后,14岁的李青华成了家里的顶梁柱。由于母亲身体不好,李青华不得不留守家乡,在家门口谋出路。

1986年前后,李青华开始当学徒。每天天不亮,他就跟着有经验的老师傅,骑着自行车到几十公里外收购木耳、香菇等农特产品。短短几年时间,他已能熟练地辨别木耳、香菇的品质。为了积累更多的经验,1990年,李青华进山用肥料换取村民的玉米、小麦等粮食。同时,他还兼职当起邮递员,为当地人送书信。这些经历,让他摸清了沟沟岔岔农作物的生产情况,也积累了一定的人脉关系。

“以后肯定和农民打交道多,所以摸清农村状况,农民心理是非常必要的。”李青华心想。

经过10年的摸索和资金积累,2000年,李青华开始了创业之路。他大规模收购木耳、桐子、核桃等农产品,结果不但赔了,还欠了不少债务。此时,心有不甘的李青华又瞄准了收废品的生意。

心里敢想就敢干。李青华有了这个想法后,就毫不犹豫地做起了收废品的生意。经过5年的努力,李青华小有成就。就在他准备大干一番时,他的妻子患病住院,尽管花光了所有积蓄,同时还欠下了很多债务。却依然没有救回妻子的生命。

不怕挫折的奋斗者

妻子的去世,让李青华一度颓废消沉。亲戚看到后,纷纷叹息:“以前那么能干的一个人,现在咋成这样子了,也不接送儿子上学,天天在家啥都不干,还得老母亲给做现

成的吃呢!哎,可惜呀!”

一年后,在好心人的介绍下,李青华认识了现在的妻子许建芹。李青华第一眼见到许建芹,从心底就认准了她。李青华铆足干劲,改掉了之前的不良习惯,开始了以前的老本行——收购农产品。

再婚后的李青华干劲十足,生意越来越好,也越做越大。每当要加大投资、扩大规模时,许建芹就会当起参谋,帮助分析利害关系。

有一次,收购板栗时,由于他当时没有冷库,致使板栗保存不当全部坏掉,李青华一下子赔了几万元。回到家中,妻子不但没有责怪他,反而给做了好吃的,并安慰他:“这次赔了没事,就当是积累经验。我们要建冷库,这样干啥也方便,也不用担心农产品存放不住了。”

2016年,李青华投资十几万元,将家中的客厅、卧室进行改造,建起100多立方米的冷库。2021年,他又投资30多万元,在屋后建起一个300立方米的冷库。现在,冷库里面堆满了收购回来的香菇、木耳、天麻等季节性农产品。

一路走来,他们遇到的困难、挫折不计其数,但都一一克服。随着生意越做越大,涉及的种类也越来越多,夫妻俩也越来越忙,越来越累,脸上的笑容也越来越多。

脚踏实地的实干家

2023年11月8日,笔者走进商南县清油河镇后湾村电商中心青土特产专卖店,只见货架上放满了茶叶、土蜂蜜、羊肚菌、花椒、木耳、天麻、五味子、黄精等农特产品,店员正忙着分拣、装箱、贴单、发货,一派繁忙景象。

李青华常年和土地打交道,从农民手里流转了坡地,大量种植天麻、桔梗、黄精等中药材。2017年,他成立了商南县佳民中药材种植专业合作社。当年,全国电子商务进农村示范项目在商南县招录农村电商服务站经纪人,李青华抢抓机遇,兴奋地报了名。经过培训,他深入学习、摸索,后来被选为清油河镇后湾村电商服务站的负责人。

李青华对网上的销售流程一窍不通,在镇政府的大力推荐下,他到陕西众品驿站电子商务有限公司学习,认真了解本地农副产品的种类、品性,深入学习网络销售渠道的搭建、商品陈列及包装运输等。后来,李青华同陕西众品驿站电子商务有限公司建立了合作关系。

通过系统地学习,李青华对电商服务站的运营管理有了一定的理论基础。此后,李青华在干中学、在学中干,使得他的产品不仅在线下抢手,在线上的订单量也不断增加,生意做得红红火火,年销售额也突破了300万元。由于业绩突出,李青华被评为后湾村产业大户,并在商洛市首届5G网络大赛中荣获最佳带货主播第三名等荣誉,他的店被评为优秀电商服务站、连续两年被评为十佳电商示范点。

乡村振兴的带头人

2023年11月9日,笔者来到清油河镇后湾村李青华的佳民中药材种植专业合作社,村民正在加工制作红薯干,一股清甜味道扑面而来:清洗、削皮、蒸熟、切条、烘干、晾晒……经过一道道工序后,不起眼的红薯华丽变身成晶莹剔透、香甜软糯的红薯干。加工现场,村民有说有笑,脸上洋溢着幸福的笑容。

49岁的后湾村村民付芹一边忙碌一边说:“主要是要照顾孩子上学,出不了远门。在这儿干活很轻松,都是手活,而且一年到头活儿还比较多。这几天制作红薯干,之后就是洗天麻、晒天麻片之类的活儿,有时候还在药材基地干活,勤快的话,一年能挣七八千块钱。”

“能干、热情、好人”是乡邻对李青华的赞许。李青华始终不忘乡邻,在土地租赁的选择上,他重点向困难家庭倾斜,优先流转年老、多病或者丧失劳动力困难户的土地;在用工方面,他优先雇用困难家庭人员。合作社年用工80多人,通过在合作社务工,这些家庭困难人员人均年增收3000多元。

李青华还通过合作社入股分红的方式,积极吸纳有能力种植中药材的农户与合作社共享资源,农户可免费享受全程的技术指导。李青华以略高于市场的价格回收群众种植的中药材,让群众在种植中药材上吃上“定心丸”,确保农户受益最大化;在收购板栗、核桃、野生猕猴桃、农家土鸡蛋等农特产品时,群众卖什么,李青华就收什么。他通过自己的力量,帮助群众增收,助力乡村振兴。

镇、村无论何时组织捐赠活动,李青华总是带头捐款捐物。他说:“我身为党员,为国家作不了大的贡献,就尽最大能力去帮助身边的人。”

李青华在农村摸爬滚打了30多年,有过欢笑,有过感动,也有过低谷,但他不等不靠,脚踏实地、努力奋斗,成了群众致富、乡村振兴的带头人。

从脱贫攻坚到乡村振兴,李青华在圆梦的路上努力奔跑,收获满满。他帮助很多人实现了脱贫梦、致富梦,也找到了自己的人生价值所在。

“我要做精农产品,做优服务,做响品牌,让更多的人了解商南农产品,爱上商南农产品。同时,带动更多的人走上致富路。”李青华笑着说。



李青华(中)和工人一起干活