

## 沃野逐梦兴乡村 实干创业向未来

**编者按** 在乡村振兴的广阔舞台上,人人皆可出彩、人人皆有可为。近年来,我市涌现出一批扎根乡土、干事创业的追梦人,他们以坚守为基、以创新为翼、以实干为要,不仅凭借双手闯出致富路,更不忘带领乡亲共同增收,为乡村发展注入源源不断的新活力。近日,本报记者走近其中3名创业者,聆听并记录他们的奋斗故事。让我们一起感受他们的拼搏与奋斗,见证乡村振兴征程上的奋进力量。

## 张建设 一粒种子育出新希望

本报记者 贾书章

“洛源镇是洋芋主产区,泰安公司培育的种薯非常适合洛源的土壤和气候条件,耐干旱,长得好,群众都喜欢这个品种。”3月8日,洛南县洛源镇种子销售门市部内,店主周六一边给群众称脱毒马铃薯种子,一边向记者夸赞道。就在这个热闹的门市部里,记者见到了脱毒马铃薯种子繁育人张建设,他高个子、瘦黑脸,眉宇间透着果敢与坚毅。他现为泰安公司总经理,十几年如一日扎根农业一线,用一颗小小的脱毒洋芋种,圆了自己带领群众增收致富的初心梦想。

张建设的创业初心,藏在年少时的苦难与期盼里。他出生于商州区黑山镇一个普通农家,家乡是洋芋主产区,在缺吃少穿的年代,洋芋几乎是山里人的全部主粮。那时,他每天跟着父母在地里辛勤劳作,可忙活一季,每亩洋芋产量仅500多公斤,连种地的工夫钱都不够。即便如此,乡亲们也不得不种——高寒山区的气候,只能套种洋芋和苞谷。父辈们劳作间隙望着苍天的感叹,“要是能有高产的洋芋品种就好了”,深深印在张建设心里,也在他年少的心中埋下了一颗种子:将来一定要培育出高产洋芋种,带领乡亲们走出贫困。

怀揣着这份初心,张建设一路奋进。凭借敢闯敢干、勇于前行的劲头,他被推荐到商洛师范专科学校物理专业学

习,毕业后成为一名人民教师。在教育岗位上坚守10多年后,他心中的那份初心再次涌动,最终,他毅然辞职下海,开办企业、搞职业培训,培养了数以万计的技术人才,也为自己后续的创业积累了宝贵经验。

2010年,一次回乡探亲,张建设发现乡亲们种植的洋芋产量低、品质不高,经济效益也不好,他坐立难安。经过多方考察,他了解到脱毒洋芋种薯不仅产量高,还兼具品质优、营养价值高的优势,这正是乡亲们急需的“致富种”。于是,他与种薯企业对接,购买脱毒马铃薯种子,在自家地里开展试验。功夫不负有心人,第一年种植的两亩脱毒马铃薯,亩产3000公斤,试验一举成功。喜悦之余,张建设第一时间将脱毒种子免费送给乡亲们种植,助力他们提升产量,增加收入。

试验成功只是起点,掌握核心技术才能长久发展。为了攻克脱毒马铃薯繁育技术难关,张建设前往西北农林科技大学拜师,聘请专攻马铃薯研究专家担任技术顾问;随后,他又远赴内蒙古,虚心学习马铃薯栽培与繁育的核心技术。后来,张建设成立商洛市泰安农业综合开发有限公司,将全部精力投入到脱毒马铃薯种子繁育事业中,先后在商洛本地和内蒙古呼伦贝尔建成脱毒马铃薯种薯繁育基地与品种试验示范基地,为后续推广奠定了坚实基础。

从2012年到2015年,张建设以商洛本地基地为依托,在全市多个县区推广种植脱毒马铃薯1.2万亩,让越来越多的群众尝到了甜头。为进一步提升种薯品质,在专家团队的指导下,他先后投资800多万元,在商洛建成300多亩脱毒马铃薯基地,在内蒙古呼伦贝尔建成1000多亩繁育基地,形成了南北联动的繁育格局。

十五载坚守,硕果累累。如今,群众种植泰安公司的脱毒马铃薯种薯,亩产从不足1000公斤提升至3000公斤左右,亩均增收1000多元。公司每年可为社会提供优质种薯4000多吨,其中1500多吨供应商洛本地,推广种植面积1.2万多亩,年为群众增收1200万元,真正让“小洋芋”变成了“致富果”。

在张建设的老家黑山镇,脱毒洋芋早已成为乡亲们的“香饽饽”。3月9日,在黑山镇种子农药销售部内,整袋的脱毒马铃薯种子堆得满满当当,前来购买的群众络绎不绝。销售员田光锋笑着说:“咱乡党老张搞的这个脱毒洋芋,在老家卖得特别火,这个品种的洋芋吃起来面糯,打糍粑也格外香,我一年就能卖60多吨。”

“公司目前建立了科学规范的质量管理和生产技术体系,集研发、生产、储存于一体,培育的脱毒种薯涵盖费乌瑞它、兴佳二号等优质品种,分为原原种、原种、一级种三级,



张建设(左)在仓库查看马铃薯种薯储备情况。

成为商洛、湖北两地群众常用的品牌种子。”张建设表示,将继续加大科技投入,不断提升种薯品质,扩大繁育面积,推广更多适应商洛的优良品种,为乡村振兴贡献力量。

## 胡冰涛 一片叶子带富一方百姓

本报记者 朱良娜



春日的茶山生机盎然,胡冰涛在茶园细致察看茶苗长势。

3月24日清晨7时许,商南县城关街道碾盘村的秦岭茶乡观光产业园里,薄雾缠绕在层层叠叠的茶山之间,露水挂在嫩绿的芽尖上,在晨光里闪着细碎的光。蜿蜒的

茶垄间,几十名采茶工人腰挎竹编茶篓,双手在翠绿的茶枝间一捏、一提、一放,动作娴熟利落,不带半分拖沓,嫩绿的芽尖便轻轻落入篓中,不一会儿,竹篓里便攒起了半篓青翠。

“大伙儿加把劲儿啊!今儿的芽头又壮又嫩,趁着露水没干,赶紧采,这时候的茶鲜度最足!”嗓门亮堂的是柯金兰,她是这片茶山上的“老面孔”了,一年到头,除草、施肥、修剪、管护,再到采茶季的忙碌,她几乎天天都在山上。“手脚麻利点儿,一天能挣个三四百块钱呢!”柯金兰直起腰,擦了擦额头的汗,笑得眼角的皱纹都挤在了一起,她指了指远处的山坳,感慨道:“这一片绿油油的,以前是荒地,零零散散有些老茶地,产量低得很。现在可不一样了,3000多亩的茶园,一眼望不到头。”

让这片荒山变茶园的,是一个“90后”年轻人——胡冰涛。他是土生土长的商南人,对茶的情感,早已刻进骨子里。“我小时候就在张淑珍奶奶的茶园里采过茶,那时候的茶香,到现在都忘不了。”胡冰涛说,商南种茶底蕴深厚,张淑珍老人一辈子扎根茶山,带领乡亲们种茶脱贫的坚守与情怀,一直深深影响着他,家乡的土地、漫山的茶树,早已在他心里扎下了根。

长大后,胡冰涛外出闯荡,见过外面的繁华,可心里始终牵挂着家乡的茶山,放不下那份茶缘。他琢磨着,商南的茶有基础、有历史,为什么不能做得更大、更好,让更多乡亲从中受益?

2021年,胡冰涛毅然返乡,抱着破釜沉舟的决心,在碾盘村流转土地,种下茶树。创业之路不易,开荒、育苗、管护、选种,每一步他都亲力亲为。短短几年时间,茶园规模像滚雪球般不断扩大,如今已拓展至3200多亩。他既大胆引进龙井43号、安吉白茶、金牡丹、黄金芽等优质无性系新品种,丰富茶叶品类,提升茶叶品质,又悉心保留当地优良的传统老品种,守护商南茶的原生风味。这片茶园,如今已经成为了秦岭茶乡观光产业园的核心区之一,既有生态效益,又有经济效益,还成了周边游客打卡的好去处。

茶产业日渐兴旺,受益的远不止柯金兰一人。“我家的地都流转给公司了,每年能稳稳拿一笔流转费,不用操心收成。我自己还在山上务工,公司管吃管住,一个月能挣3000多块钱,收入稳稳当当的。”碾盘村村民朱格健一边低头细心修整茶垄,一边慢悠悠地说。

胡冰涛创办的陕西瑞景祥农业发展有限公司,自成立以来,始终坚持“村集体搭台、企业唱戏、群众参与”的发展模式,走出了一条多方共赢的乡村振兴路。村集体按照

投入资金的5%获得稳定收益,企业累计带动150户农户实现增收,其中脱贫户与监测户就有115户,乡亲们通过土地流转、基地务工等途径,户均年增收4000多元,日子越过越红火。

说起茶园的发展,胡冰涛思路清晰、底气十足:“靠春茶收益太单一,我们充分利用茶园资源,把夏茶、秋茶也全面开发,拉长产业链条,实现全年增收增效。目前春茶亩产鲜茶40公斤左右,每公斤平均售价600元,再加上夏秋茶的深加工与市场拓展,整体效益一直在稳步提升。”

如今,公司已注册“瑞景祥”“北茗尖”两大商标系列产品,打造商南高山茶品牌,在县城开设两家零售门店,线下销路持续拓宽,还长期为西安等地的企业定制专属茶礼,收获了一众好评。胡冰涛也紧跟时代潮流,积极搭建专属直播间,计划借助抖音、视频号等新媒体平台,以直播形式展示采茶、制茶全过程,把秦岭深山里的生态好茶,推向更广阔的市场,让更多人知晓商南茶的魅力。

“我想让更多人喝上商南高山茶,也想让乡亲们在家门口就能有活干、有钱赚,不用再背井离乡外出打工。”胡冰涛静静站在茶山上,望着眼前层层叠叠、绿意无边的茶园,晨风轻掀起他的衣角,这个“新茶人”的脸上,写满了坚定与担当。

## 屈勇 一方灶台烹出幸福味

本报记者 马姜南 玺 贾书章

3月21日中午时分,柞水县凤凰古镇老街上,人山人海,烟火气渐浓。位于下街头的屈记古镇私房菜店内,更是热闹非凡:前厅里,食客围坐闲谈,杯盏轻碰;后厨内,灶火正旺。56岁的店老板屈勇系着围裙,在蒸腾的热气间来回穿梭,时而俯身察看火候,时而扬手翻炒装盘,锅铲声、招呼声交织在一起,一切显得忙碌而有序。

“周末镇上的游客多,一到饭点,人就闲不下来。”趁着等下一道菜下锅的空当,屈勇用毛巾抹了一把额头渗出的汗珠,笑着对记者说。谁能想到,眼前这个在灶台前游刃有余,把生意操持得红红火火的汉子,也曾在生活的低谷中四处奔波。

时间回到2000年,30岁的屈勇离开了煤矿岗位,成了下岗工人。从幽暗的矿井回到地面,站在人生的十字路口,望着一家老小,他顾不上多想,心里只有一个念头:得找条出路,把日子撑起来。为了生计,他开始走街串巷卖水产。风里来,雨里去,经过3年时间的摸爬滚打,不仅让他慢慢摸清了餐饮市场的门道,也让他心里那股不服输的劲儿越攒越足。

2003年7月,屈勇揣着东拼西凑来的2000元,在凤凰镇街头租下一处狭小门面,与妻子李云开起了一家砂锅店。每天凌晨四五点,当古镇还沉在睡梦里时,夫妻俩就摸黑起床,赶去菜市场挑选最新鲜的蔬菜和肉食。回来后,生火开灶、熬汤底、备食材,一通忙活,送走最后一拨客人,往往已是深夜。

“那时候真不容易,全靠一口气撑着。”妻子李云回忆

起那段日子,眼眶微微泛红,“可他总跟我说,做吃食,只要东西干净、味道好,实诚待人,这生意就一定能好起来。”

屈勇的“认死理”,换来了实实在在的回报。凭着舍得用料的诚意和踏实肯干的作风,店里的回头客越来越多,生意也一天天好了起来。到了2007年,原先的砂锅店已难以容纳不断增加的客流。看着店里日渐红火的生意,屈勇又咬紧牙关,拿出30多万元的积蓄,在镇上买下一栋三层小楼,准备对店面进行升级扩张。

“当时亲戚朋友都觉得我疯了,步子迈得太大,万一砸手里咋办?”说起当时的决定,屈勇至今记忆犹新。但他心里一直有着本明白账:店面扩大只是顺应市场,真想做生意做稳、做大,还得有自己的看家本领。市场上做炒菜的、开农家乐的并不少,自己以后要拿什么把客人留住?反复琢磨之后,屈勇把目光投向了家族传承多年的“三点水”宴席。

“三点水”宴席由来已久。据记载,屈勇的爷爷屈天喜,从湖北迁居至凤凰古镇,因广交宾朋、重情好客,便与其夫人冯惠庭结合南北风味,创制了用以待客的特殊宴席。入席前,先上四荤四素八个凉菜,席间,分3个轮次上热菜,每轮上两道热菜、一道汤,因三轮汤味各不相同,甜咸酸辣皆具,所以每轮都要端上一碗清水,供食客清润匀羹,故宴席得名“三点水”。在家族长辈的熏陶下,屈勇自小就对这套宴席耳濡目染。

“守着金饭碗,不能讨饭吃,更不能让它在自己手里断了。”屈勇说。从那时起,他下定决心把这套深藏乡土烟火

中的传统宴席推向更广阔的市场,新店主打特色宴席“三点水”。

要把祖辈传下来的宴席做成经得起市场检验的招牌,并不是一件容易的事。“三点水”工序繁、规矩细,用料讲究。为此,屈勇没少下功夫。他挑选的都是本地农家种养的食材,力求新鲜地道,在制作上,菜品火候怎么掌握,汤池咸淡如何拿捏,他都要一遍遍试、一回回调。为了更符合大众的口味,他还会根据顾客反馈不断改进。

正是靠着这股精益求精的劲头,“三点水”宴席被越来越多的人所熟知,屈勇私房菜的招牌也越来越亮。2019年,“三点水”宴席入选市级非遗名录,并在2022年成功入选省级非遗名录,2023年,屈记古镇私房菜被评为“商洛地方菜代表品牌店”……一项项荣誉的背后,都是屈勇多年来守着灶台、守着品质,一步一步脚印打拼出来的结果。

随着生意越做越大,屈勇考虑的也不再只是把自家饭店经营好。在他看来,能带着身边乡亲一起增收,这条路才算真正走宽了。这些年来,屈勇在经营过程中,持续吸纳周边群众务工,从后厨帮工到宴席制作,不少人在这里一边挣钱,一边学手艺。2025年,“三点水”非遗工坊被认定为省级非遗就业工坊,对屈勇来说,这既是一份认可,更是一份责任。他希望借助这个平台,让老手艺更好传承下去,也让更多乡亲在家门口学到手艺挣上钱。



后厨内暖意融融,屈勇有条不紊地进行备菜。

褪下沾着煤灰的工装,系上烟熏火燎的围裙,屈勇把人生的酸甜苦辣都熬进了这一方灶台。20多年来,他靠着不服输的劲头和勤劳的双手,在锅碗瓢盆的碰撞声里,把灶火越烧越旺,把日子过得热气腾腾。