

玩转互联网 深挖生态优势

湖北秭归“新橘人”续写兴橘文章

有着2000多年柑橘种植史的橘乡湖北秭归，在科技变革和社会变革中迎来新生代。80后、90后，甚至00后在柑橘的现代种植中实现了与传统种橘人不同的人生价值。

□雷宇 朱娟娟

据秭归县农业农村局提供的数据，目前秭归全县柑橘种植面积达40万亩，全产业链综合产值近200亿元，涌现出12个亿元村。站在父辈的肩膀上，年轻的“新橘人”玩转互联网，深挖生态优势，绘制乡村振兴新图景，续写兴橘文章。

自建供应链 带动两千余户增收

从小在橙园边长大的秭归县郭家坝镇郭家坝村90后姑娘龚雪没想到，家门口随处可见的橙子，会改变自己的命运。

小时候，橙子熟了，爷爷去采摘，她跟在身后帮忙。想吃橙子时，爷爷只挑裂开口的给她，“好果子要留着卖钱”。

那时，龚雪家种的是“罗脐”——一个老品种，果子熟了，只能等果贩上门收购，每斤几毛钱，卖不完就只能烂在地里。种橙、卖橙也算不上来钱的活计，母亲在家操持农活，父亲打零工，才能挣来龚雪的学费。

高三那年，父亲在工地摔伤了腿，龚雪不想再给家里添负担，于是去外地打工，后来她带着父亲学习蜈蚣养殖，结果赔进去几万元；又办起农家乐搞餐饮，依旧没能赚到钱。

2015年，在家做微商的龚雪参加了县里举办的免费电商培训班。正是这次培训，让她看到了新方向。

彼时，经过多年发展，秭归已实现“一年四季有鲜橙”，橙子品种、质量均已迭代。凭借此前积累的团队与客户资源，龚雪的橙子很快收获了一批回头客。但她发现，运费太高，发货还得到镇上。

“能不能自己开个快递点省点运费？”龚雪在村里主干道边找了个门面，办起郭家坝村电商服务站，快递成本降了一半。她也由此成为秭归第一个将快递点办到村里的创业者。

无心插柳柳成荫，这个快递点吸引了本镇、邻镇的人来发快递，高峰时期，龚雪需要找10辆面包车帮忙拉快递。

龚雪和丈夫索性拿出积攒的3万元，又借来一些钱，买了一辆集装箱货车；租下仓库，将从家乡收购的柑橘储存、打包，快递运输到全国各地。她还将电商与物流知识传授给周边的妇女，带动3个村131名妇女从



秭归县的冬季脐橙进入收获季，当地果农抓紧采摘、转运、包装，供应市场。

来源：新华网

事电商创业。

随着销量逐年走高，龚雪开始在脐橙产业绿色化、优质化、品牌化上发力，先后成立秭归县郭家坝镇橙果业柑橘种植专业合作社、秭归草帽姑娘商贸有限公司，还注册了品牌，通过“合作社+公司+农户+自建供应链”，一年四季销售秭归脐橙。

目前，龚雪已辐射带动当地2000多户橘农增收，她还聘请柑橘专家向橘农提供免费技术指导，启用数智农业技术，助力橘农将脐橙越种越好。眼下，龚雪的团队一年销售额达3000万元，她也荣获了“全国乡村振兴青年先锋”“湖北省优秀农村实用人才”等称号。

生态种植为 秭归脐橙跃升蓄能

屈原镇长江村一组村民黄清华的家，掩映于郁郁葱葱的橘园之中。黄清华一家是三峡库区移民，移民后，父亲亲手栽下了10亩橙子树。然而，由于种植方法落后等原因，果树产量不高、质量缺乏竞争力。母亲喂养的生猪也不具规模，难卖出好价钱。

在参加了县里对新型农民、返乡年轻人的农业技能培训后，80后黄清华瞄准了“猪—沼—果”现代生态农业种养模式——将生猪养殖与脐橙种植有机结合起来。“简单地说，将生猪养殖的废弃物引入沼气池，其发酵产生的沼气用作能源，沼渣、沼液用于脐橙种植。”黄清华希望借此让果子回归原始、纯净的味道。

找到新的种养模式后，他从修枝剪果、改造低产田做起，同时建设猪舍、沼气池、农田灌溉设施、田间道路。渐渐地，一个生态家庭农场初具规模。在政

府有关部门的支持下，黄清华实施有机肥替代化肥项目，并利用生物和物理病虫害防治方法，减少化学农药使用，尽最大可能保证脐橙生长的原生态环

境。他家种植出来的脐橙水分足、糖度高、果皮薄，卖出了比普通脐橙高15%以上的好价钱。如今，黄清华办的农场已有柑橘园近200亩，年产鲜橙60多万斤；生猪养殖场3个，年出栏生猪可达600头。他还注册了“晴晴果园”商标，借助电商平台拓展销售渠道。在当地，黄清华成了响当当的返乡创业明星。

“自己淋过雨，就想为别人撑把伞。”黄清华没有忘记周围的乡亲。脱贫攻坚期间，他与5个贫困户结对，通过提供就业岗位、树苗、有机肥等，帮助他们提高收入；对于其他村民，他无偿赠送猪仔，提供种养殖技术支持和农资采购服务，积极利用个人网络资源帮助大家进行农产品销售。他还义务维修公路、安全饮水水池、管道设施，为大家共同增收致富一点点夯实基础。

看着家乡一点点发生变化，黄清华也感到了自己的价值——乡村里需要他这样的年轻人。

90后脐橙主播的 人生新高度

90后郑慧玲家没有橙子树，但她逢人便说，自己是橙子的受益人。

她在广东打过工，在江苏办过家具厂，倒闭后还欠下了账。2019年，看到家乡脐橙畅销全国，她索性回到秭归，从摆摊卖橙子做起。

在遍地是橙子的秭归，摆摊卖橙，销量似乎要“看运气”。郑慧玲发现，买橙子的大

多是外地来秭归的游客，碰上天气好、游客多，她一个月能挣上两三千元；碰上阴雨天多的时候，就只能挣几百元。

彼时，秭归县借助“一年四季有鲜橙”优势，大力扶持农村电商，启动“主播培养计划”，通过与第三方培训机构合作，面向返乡青年、创客等，打造电商人才培训体系。县里一家MCN电商直播孵化中心负责人看到了在街头吆喝卖橙的郑慧玲，问她愿不愿意尝试做“主播”。

费用全免，学得好还能直接签约，郑慧玲心动了。

起初，这个在山里长大的姑娘不太自信，面对镜头，“端着碗的手直抖”。培训老师鼓励她：不需要多么华丽的辞藻，我们的产品质量足够优秀，只要脚踏实地学习、真诚介绍产品，一定会有顾客被打动。

普通话不够标准，她就多加练习；一次出镜不成功，就多拍摄几次。郑慧玲每天琢磨如何组织文案，如何介绍产品，如何留住粉丝，不懂就向老师请教。

功夫不负有心人，2021年，她拍摄的一条当地酒曲短视频火了，播放量3000多万次，销售酒曲50万单，销售额750万元。

仿佛一下子找到了“感觉”，郑慧玲不断有爆款作品出炉。如今仅抖音平台，她就已积累粉丝45万余人。她的带货收入也水涨船高，高峰期月收入近30万元，“以前做梦都不敢想”。她还经常受邀给县里的新学员传授送宝。

“家乡已经把路开拓好了，有这么好的橙子与风景，还帮我们抓住直播风口免费培训，我们返乡年轻人只要脚踏实地、顺着风口走，就会有属于自己的收获。”郑慧玲说。

（来源：中国青年报）

点击

江西南昌工厂化养鱼 解锁乡村振兴新模式

□熊锦阳

近日，在江西省南昌市红谷滩区流湖镇红星村“工业化”养鱼基地内，一个个巨型鱼缸排列整齐，工人们正在给鱼投喂饲料。“我们基地今年5月正式投产运营，12月下旬就可出售成品鳊鱼，预计年产鳊鱼20万斤到24万斤。”红星村乡贤、基地负责人喻永生介绍道。

鳊鱼肉质细嫩，味道鲜美，是一种深受消费者欢迎的珍贵淡水鱼类。巨大的市场需求让正在外地经商的喻永生看到了商机，他决定返乡发展渔业养殖。“我们经过多次调研，结合鳊鱼的生长习性，最终选择使用工厂化养殖模式养殖鳊鱼。”喻永生说。

红星村是江西省“十四五”乡村振兴重点帮扶村，为增强内生发展动力，2021年村子引进了江西秦创农业开发有限公司，通过采取“公司+合作社+贫困户”的模式，充分发挥当地生态资源、交通区位等优势。依托现代工业化循环水养殖技术，建设“工业化”养鱼基地，走出了一条乡村产业振兴新路径。

2022年，红星村投资建设的“工厂化”养鱼基地成功完成一期建设，开始进行鳊鱼养殖。据介绍，通过“工厂化”养鱼模式，可以精准把控鳊鱼的生长水温以及饲料用量，保证鱼苗一年四季都能正常生长，“就算是12月下旬，我们基地也可以产出高品质的成品鳊鱼，现在基地共有4个温控养殖大棚，年产值可达300万元。”

“我们每天都会实时监测水温，基地的技术人员还会定期进行水质检测和鱼苗生长情况检查。”黄松是最早一批来到基地务工的村民，“原来外出打工，不但离家遥远，收入还不稳定。如今就在家门口工作，收入稳定不说，基地还会开办养殖培训课传授我们养殖技术，让我们不愁将来的发展路子。”据了解，截至目前，红星村“工厂化”养鱼基地每年可为当地村集体增收8.1万元，已吸纳周边26名村民就地就近就业，人均年增收2万元。

“现在基地二期工程也在建设当中，我们准备再建设3条标准化的生产线用于养殖‘皇帝鱼’，明年4月份就投产运营。”喻永生表示，基地计划3年带动周边农户150户以上，实现农户每年创收10万元以上的目标，走出一条以渔富民的特色乡村振兴之路。

（来源：中新网）

新 型农业经营 主体
龙头企业·家庭农场·合作社·新农人