

一个葡萄种植户的增收账本

□马睿 华璐月

35个葡萄品种，亩产3000斤，葡萄种植年收入14万元；经营农家乐餐饮收入6.3万元，总收入超20万元——这是山西省清徐县马峪乡葡萄种植户李楞娃去年的账本。

李楞娃指尖带泥、布满老茧的双手令人印象深刻。翻开他的增收账本，密密麻麻的数字背后，既有敢于创新的胆魄，也有苦干实干的韧性。在优惠政策支持下，靠着一股开拓创新的闯劲儿，李楞娃端起了“生态碗”，吃上了“旅游饭”。

转换思路 品质提高销路宽

顺着清徐县葡萄峰山庄的旅游公路登上山顶，就到了李楞娃的家。山坡上，供藤叶攀附的水泥架杆层叠排列，李楞娃一大早就在自家的葡萄园里忙碌。

清徐县地处太原盆地，背靠吕梁山，气候温和、光照充足，适宜葡萄生长。多年前，清徐县规划建设集观光、采摘、休闲等功能为一体的农业生态景区葡萄峰山庄，李楞娃也顺势把自家葡萄地变成了采摘园。可不久后，他发现本地品种葡萄中秋节后才能成熟，暑期游客最多，却没有葡萄可摘。

为了突破季节限制，李楞娃决定扩充品种。2019年，他前往河北昌黎的葡萄生产基地考察，带回60多个新品种。2000多株葡萄苗。同时，李楞娃决

定走高端精品路线，在葡萄苗的精细化管理上花了不少心思：每株逐一修剪、施肥，一次次调整水肥配比……最终挑选出品质高的葡萄。李楞娃还一一联系回头客，为他们提供优惠价格将葡萄配送到家。这样一来，产品品质上来了，也拓宽了葡萄的销路，为来年增产打下基础。

技术赋能 错季吃上好葡萄

这两年，山上的游客渐渐多了起来，但新品种这边又出了问题：一些高价买回的葡萄苗仍没结出熟果。

面对其他村民的议论，李楞娃心里很坚定：“换品种本来就是实验，努力干总会有收获，3年种不成，就种6年，最后都会改成好品种。”

了解到种植户面临的困难，清徐县农业农村局与各村建立起常态联动机制，请专业技术人员为种植户普及先进栽培技术，引导其科学管理。“降雨量大、湿度高的季节，要防止葡萄患上穗轴褐枯病和霜霉病……”清徐县农业农村局现代农业发展中心高级农艺师贾英手把手指导李楞娃。从栽种、挂果、特殊天气管护，直至收获，都有专人全流程跟踪服务。

葡萄进入定穗期后，贾英又给李楞娃带来新技术：通过控产降低葡萄生长密度，种植密度过高会推迟葡萄成熟期，遇到雨季也更易染病。

于是，李楞娃砍掉几百株



产量不高的葡萄苗，从60多种葡萄苗里选出35种精心培育：7月，“早霞玫瑰”成熟；8月，“晨香”能采摘了；9月，“阳光玫瑰”味道最好……“经过技术改良，葡萄摘果期拉长，游客错季也能吃上好吃的葡萄！”在旅游旺季，李楞娃的葡萄园一天最多能接待300多名游客，采摘的收入大幅提高。

因地制宜 增加产业附加值

“马峪乡有得天独厚的生态资源，我们利用这一优势，推动农文旅融合发展，不断增加产业附加值。”马峪乡党委书记黄治国说。

近两年，清徐县先后投资2000万元，修建了通往葡萄园的田间小路、为农户统一更换葡萄架、搭建防雨棚……路通了，景美了，前来采摘的游客更多了。

李楞娃瞅准机会，搞起了

葡萄园农家乐——建起葡萄走廊，廊下支起饭桌，游客们吃着饭，抬头就能望见成串的葡萄。“县里的同志跟我们说，眼光不要局限于卖葡萄，要卖出附加值。这下我们尝到甜头了。”李楞娃笑道。

清徐县葡萄文化旅游节、葡萄园“村晚”等各种活动出新出彩，老李一家也忙得不亦乐乎：承接研学活动、接待企业团建……增收渠道越来越宽。

看着农家乐生意红红火火，李楞娃又琢磨上新的增收渠道，一家人把庄园内一片陡坡荒地开发出来，新建了四五幢民宿木屋。“目前正在跟文旅企业谈合作，很快就能正式运营。”李楞娃说。

随着乡村全面振兴的扎实推进，不少地方立足自身生态优势，发展壮大餐饮民宿、休闲观光等特色产业，实现农文旅融合发展，带动群众增收。

(来源：人民日报)

□项菁 庄源

浙江“新农人” 让乡村更加“年轻态”

看中了浙江宁波江北区洪塘街道鞍山村的自然资源优势，“新农人”尤瑜将梦想的种子撒向这里，选择在乡村树从深处开了一家软装艺术工作室。

“这里环境好，能够激发创作设计的灵感。”尤瑜受访时坦言，来鞍山村创新创业的年轻人多，为了提升品牌“曝光度”、为乡村带来活力，她还提前布局了各类自媒体平台账号，希望和身边小伙伴一起探索“流量密码”。

鞍山村山水资源丰富，具有“都市乡村、田园城市”之称。这些年，乡村不仅办起了接地气的餐饮店、农家乐、民宿，还开起了烘焙店、咖啡馆、艺术工作室等，让乡村更加“年轻态”。

其背后，一群热爱乡村的年轻人在这里施展拳脚。尤其是一群“00后”新农人担任起村里“共富工坊”管家助理，投身乡村创新创业之中，并通过直播带货等方式帮助村民销售本地农副产品。

“大家需要找到适合自己产品的宣传风格，通过发现亮点、寻找爆点等方式，推广产品、带来流量……”近日在鞍山村，一场“新农人”乡村数字素养帮扶培训班吸引了一群年轻人参与。尤瑜就是其中之一。

“单靠自己摸索，很难在社交平台获得高流量。”尤瑜直言，听了数字素养帮扶培训班的内容后，其对建号运营、内容孵化、场景化运作等一系列内容有了更加系统的认识。

利用数字媒体赋能乡村振兴，同样也是鞍山村某民宿主理人张小晨一直在追求的方向。作为建筑师，她认为在乡村做产业，一定要把业态发展与人文生态紧密结合。在她的改造下，鞍山村老旧厂房变成了新潮的人文社区，一家家崭新的工作室陆续入驻，为鞍山村带来了人气和流量。

数字赋能，不断激活着乡村振兴的“数智”力量。近年来，洪塘街道积极打造新媒体电商培育基地。据不完全统计，自2023年6月以来，鞍山村累计直播带货120余场次，带动村民、商户收入1000余万元，因直播而来的客流量达40余万人次。(来源：中国新闻网)

新型农业经营
新主体

龙头企业·家庭农场·合作社·新农人

一群老师“搞”农业 闲置窑洞发新芽

□李紫薇

“一孔闲置窑洞可以容纳300筐花生芽，生长周期10天，净赚1000元……”每次算起这笔账，山西省运城市平陆县圣人涧镇上岭村村民李福邦都很高兴，跟着运城学院的老师们，他在村里学了门赚钱的技术——种花生芽。

上岭村是运城学院的定点帮扶村，驻村工作队队员都是学校的教师。夹在黄河和县城中间，上岭村耕地资源紧缺，村民自嘲“人均半亩地”。村里常住人口600余人，60岁以上的村民就有近200人。村里老人总想着再赚点钱，不拖累子女，但因为年纪大，又不能出去找工作。运城学院驻上岭村第一书记兼工作队队长潘志国博士说：“工作队队员坐在一起分析，如果能有一个产业，既适合老人们干，又能在耕地紧张的上岭村扎下根来，那就太好了。”

平陆县群众很会打窑洞，也习惯住窑洞，上岭村就有不

少闲置窑洞。工作队队员、运城学院生命科学系陈志远博士利用专业所长，很快瞄准了在窑洞内发展花生芽种植的项目。“一茬花生芽的生产时间是10天，产值能达到5000元。”陈志远说，前期多次试验后，他发现在窑洞内培育花生芽的想法不仅可行，还能实现全年连续生产。

花生芽也叫“长寿芽”，是对花生种子进行浸泡、催芽后，在避光条件下培育出的绿色蔬菜，生长条件要求高，具有生长周期短、营养价值高、需要劳动力少、经济效益好等优势。窑洞建筑屋前透光，屋后避光，保温性好，冬暖夏凉，是绝佳的花生芽培育场地。

选定产业后，老师们拿着做科研的认真劲儿育起了花生芽，高校的人才和科技优势在一个一个土窑洞里发挥得淋漓尽致。他们从河南、山东等地购买了专用花生，在窑洞的“帮助”下，严格把控花生芽生长所需的温度、湿度等条件，一株株白嫩的花生芽快速生长。



工作队队员和村民正在培育花生芽。

没过多久，村民由原来的观望态度慢慢转变为跟着学习、跟着生产，村里培育花生芽的势头也越来越旺。目前，工作队已利用30余户村民的闲置窑洞或平房发展花生芽产业，为村里留守的老人、妇女提供了就业机会，助力农民增收。村民们现在总说：“老师育苗，还真行！”

鉴于花生芽前期生长要求高的特点，现阶段，催芽仍由工作队队员和技术人员把控，他们确保花生芽4天时间长到3厘米左右，再将幼芽转接到村民窑洞里的生长箱内，花生芽

在那里避光生长7到10天就可以采收。后期，工作队队员将对农户进行科学系统培训，确保村民掌握更多技术。

随着培育生产花生芽的村民越来越多，在平陆县委、县政府，运城学院的大力支持下，以花生芽为主的芽苗菜标准化生产基地正在积极谋划建设。潘志国说，按照计划，标准化生产基地六月份开工，十月份开始使用，这样就可以保证消杀和催芽环节不受环境影响，提高放置到村民窑洞内的花生芽品质，更好更快地帮助村民增收。

(来源：新华社)