

张超：

返乡创业致富强

通讯员 杨倩



孩子出身的张超没有过多解释，只是照旧坚持勤俭节约、艰苦奋斗的美德，一砖一瓦都亲自主持，经过2个月的辛勤劳作，一条300米长的联户路修到了民宿选址地的门口。

路修好后，民宿的修建就提上了日程，幼教专业出身的张超不仅书教得好，建房也很有一手，从地基到装修设计，张超全都亲自上阵。他结合孟石岭镇特有的人文风情，参考武学馆建筑特色，自己设计赶工，经过一年多的辛苦劳作，终于在2021年顺利建成岭上山庄。

房子建成后，他高薪聘请了一位湘菜大厨，一边打下手，一边偷师学艺，没多久便习得了一身厨艺，可以自己掌勺独当一面了。他将湘菜与孟石岭镇本土菜相结合，打造出了属于岭上山庄的独特菜色。2022年4月，张超还带领孟石岭镇的众位厨师一起参加岚皋味道·首届美食烹饪技能大赛，并荣获团队二等奖，进一步打响了名气，将岭上美食发扬光大。

有吃有住还不够，为了进一步吸引游客，同时响应岚皋县“旅游强县、硒业兴县”战略，张超还发展了300余亩富硒茶园，从岭上山庄的院子望去，便能看见满山的茶树。

桃李白菜花黄，正是种茶好时节。茶园里，张超带领着农户们进行茶园管理，清除杂草、修剪茶枝、茶苗补植，管护工作有条不紊。

“目前正是茶园管护的关键期，这两天下了几场透墒雨，要抢抓这个黄金节点赶紧整理移栽，希望明年能有个好收成。发展茶园既能为岭上山庄增添特色，吸引更多的游客，又可以通过土地流转、招工用工带动周边群众共同致富，一举两得。”张超一边剪枝一边和笔者说道。

据悉，目前这片茶园能够带动周边200余户400余人增收。待到茶树长成，便可打造集茶叶采摘、制茶体验、特色餐饮等为一体的休闲民宿，吸引广大游客前来观光，带动周边群众增收致富。

除了民宿和茶园，张超还有一个更为人知的身份，那就是孟石岭中心幼儿园园长。从小在村子里长大的他从未上过幼儿园，2001年考入安康师范，学完幼教专业的课程后，张超才明白一家幼儿园的重要性。毕业后的他先是在上海、广东等地的幼儿园打工学习先进经验，积累原始资金，在2009年返乡建立了镇上的第一所幼儿园，并在2011年6月1日完成幼儿园的改造升级，为全镇幼儿送上了一份特别的儿童节礼物。

建园期间，张超这个一米七几的小伙子一度瘦到90斤，明才二十多岁，却满头白发，因过度劳累数次晕倒，甚至还差点失去了一只手。在帮助工人修理搅拌机时，张超不慎触电电源开关，右手被皮带挂进齿轮，无名指的指尖瞬间成了肉泥，露出森森白骨，血流如注，大家连忙把张超送到安康市铁路医院，医生为他做了手指植皮手术，总算保住了手指。医生要求其住院半个月，但为了赶在6月1日开学，张超在手术后的第二天就办理了出院手续。

幼儿园建成后，张超也不曾停下自己的脚步，为了提升幼儿园的专业水平，他在2013年报考了陕西师范大学的学前教育专业网络教育学习，并在2015年顺利毕业，进一步提高了自身的专业化水平。同时，张超还高薪聘请了6名幼师，充实了师资力量，让这所幼儿园更上层楼。

“能为家乡的发展贡献一份力量我很高兴，无论是幼儿园还是民宿，我都会尽自己最大的力量做好。”谈及多年干事创业的初心，张超语气坚定。

走进岚皋县孟石岭镇柏杨林村，远远便可以看见“岭上山庄”的招牌在半山腰上闪耀着，这是孟石岭镇的一家特色民宿。走近一看，民宿主体建筑结合了孟石岭镇武学馆派建筑风格，修建地古色古香、宏伟气派，院内的廊亭和景观池又为这座建筑增添了几分柔美，墙上花开富贵及第登科的浮雕画表达了主人对客人们的美好祝福，阳台上挂满了腊肉、腊鸡、腊鱼，看得人垂涎欲滴。山庄附近，杏花、桃花、油菜花竞相开放，整个山庄被笼罩在一片芬芳花海中。

民宿的主人名叫张超，是孟石岭镇柏杨林村人，也是当地有名的产业大户。近年来，岚皋县大力支持旅游业发展，因孟石岭镇拥有百年武学馆、双丰禁赌碑、千年银杏树等特色旅游资源，地理位置下接南官山，上邻天书峡，具有发展旅游业的良好优势。2019年，张超凭借敏锐的商业嗅觉，决定借助家乡的旅游条件发展民宿，自身致富的同时也为孟石岭镇的旅游业添一把火。

但要把民宿修建起来也着实不易，首先就要解决联户路的问题，民宿选址距离G541国道大约300米左右，中间只有一条狭窄的泥巴路，无论是拉建筑材料还是游客来访都极为不便。为了长远的发展，也为了方便周边群众出行，张超主动出资出力，拉石拉沙，拌沙砌坎全都亲力亲为，炎炎夏日，他的后背被烈日晒褪了皮，汗水和泥沙一混火辣辣的疼，饶是如此辛苦，他也不曾休息一天。有人不解地问：“这些年你也存了些钱，干吗还把自己搞得这么累？”苦

“油渣饼还得是土灶大铁锅做出来的最香，酥香可口有嚼劲……”“正宗农家熏肉腊肠，肉质新鲜，想吃的就下单哦……”“这是正宗的富硒土鸡蛋，农户家养的土鸡蛋产的蛋，纯天然无污染绿色产品……”在石泉县喜河镇盘龙村“网红”女支书陈文霞的直播间里，土鸡蛋、油渣饼、熏肉腊肠、野山菌等特色农产品频频上架，她一边试吃品尝，一边向前来观看直播的网友宣传推介，直播间热度不减、互动不断，网友们纷纷下单抢购，销售异常火爆。

“辣妹子”返乡创业报桑梓

“圆脸大眼睛，待人热情，说话语速极快，做事风风火火，活脱脱一个‘辣妹子’。”这是见过陈文霞的人对她的第一印象。

1992年出生的陈文霞今年也不过三十出头，正是拼搏有为的年纪，然而这已经是她返乡当村干部的第七个年头了，从当初青涩的村文书到如今越发成熟干练、独当一面的村主任、村支书，风雨艰辛一路走来，里里外外一肩挑的她如今颇有“安得成军如娘子，直气端能捷楚秦”的气魄。

2010年，计算机专业的陈文霞大专毕业，迅速投入了浩浩荡荡的求职大军，在外漂泊的几年间，她做过计算机辅导员、驻厂客服、仓库总管，每当辛苦打拼一天拖着疲惫的身躯回到小出租屋时，她总会在夜半梦醒时分想起环山抱水的家乡，那个盘亘在连绵山野间的小村庄。外面的世界在飞速发展的浪潮下日新月异，陈文霞是否还是记忆中的模样？2017年，陈文霞下定决心，辞掉了城里的工作，辗转回到了盘龙村。

“我们全村289户914人，现在住在村里的多是留守老人，只能从事一些传统种植、养殖业，生产和制作一些特色农副产品，大山里的特色农副产品销路狭窄走出去，这让我很忧心。”理科出身思维敏捷的陈文霞深知拓宽农产品销路的重要性，酒香也怕巷子深，怎么能让优质农产品“走出去”，让群众“富起来”，成了她急需研究的“课题”。

“女书记”助农增收成网红

2018年，村里的农产品销售方式依旧延续老一套，主要依靠农户个人向粮行售卖，销路狭窄不说，“各自为营”的模式也使得信息无法畅通，时任村主任的陈文霞决心帮助农户拓宽销售渠道，以集约化销售模式助农增收。

首先，她建议由村委会牵头，与当地的珍佰粮公司签订销售合同，统一将村民的农产品规模化销售给公司，让农户的农产品售卖更加方便快捷，免除他们的后顾之忧。紧接着，她又将目光投向了如火如荼的网络直播带货，借助网上销售、直播卖货的方式助推农产品销量一路高涨。

“第一次上直播间的时候我还有点不敢看镜头，现在已经能对着摄像头侃侃而谈了，如今我的账号已经有7000多位粉丝了，我们农产品的订单成交量也越来越多了。我还学会了短视频剪辑，可以把农产品制作过程拍成视频给大家看。”谈起直播卖货的经历，陈文霞就收不住话匣子。她帮村里的留守妇女卖过富硒土鸡蛋，帮留守老



陈文霞：

逐梦山乡促振兴

通讯员 王玉鑫

人卖过手工红薯粉条，还帮养殖户们卖过熏肉腊肠……这些纯天然绿色农产品，搭载互联网电商快车走向千家万户的餐桌，也让大山里农户的钱袋子鼓了起来。

为了让农产品拥有更广阔的销售平台，陈文霞又于2019年带头发展起了线下实体店，每逢销售旺季或旅游季，陈文霞的农产品销路大好，供不应求。为了带动其他村的农户搭上信息化时代的快车，她在镇上开了一家“喜河镇扶贫产品代销点”实体店，全镇18个村的农产品都可以送到这里来销售，真正为全镇农户打开了一条“致富路”。

“新农人”编织产业振兴梦

“我还养了150多头黑猪，走生态放养的路子，平时就让他们自由地在山林间觅食，这些跑山黑猪毛色乌亮，油光水滑、肉质细嫩、肥而不腻，市场前景很好。”陈文霞还会不时拍摄一些黑猪在山林间或奔跑或觅食的小视频，上传到直播平台上，给网友们分享黑猪的生长过程，引起他们的购买兴趣。

村里发展产业，她总是一马当先自己先进行试验，2018年底种的50亩花椒收益效果不好，她立马通过外出取经和摸索学习转换了产业发展方向，如今发展林下养鸡、生态黑猪养殖，还通过村集体合作社改造了200亩的生态茶园，2022年底项目建成，预计年产优质茶叶4吨，年销售额达20万元以上，项目带动直接受益村民78户184人，人均增收1000元以上。

“文能挥墨墨创文案，武能扛担重搞发展，电商销售数她最在行！”这是村民们对她的评价。谈起下一步的发展，陈文霞的眼里闪烁着熠熠光亮。“我爱我生长的这片土地，我也会继续扎根在这里，不断壮大生态畜禽养殖产业，巩固提升生态茶园项目，多措并举搭建电商平台拓宽农产品销售渠道，未来，我们还打算建造一批特色民居，通过‘农旅融合’绘出乡村振兴新图景。”

操世洲：

让「绿叶子」变成「红票子」

通讯员 梅兴宇 胡潇

“小时候家里喂蚕，经常和爸妈去摘桑叶，我也有口福，吃到紫红色的甜桑葚，脸上手上嘴里都是桑葚汁液的颜色。”说话的是陕西福臻茶业有限公司董事长操世洲，作为一名土生土长的平利县西河镇人，操世洲2003年从职中毕业后到广东打工，一路摸爬滚打，在餐饮洗过盘刷过碗，在工厂做过学徒，做过8年的家具销售，后来逐步成为业务主管。凭着山里娃勤劳勇敢、吃苦耐劳的闯劲儿，一点一点攒下了百万家财。

“归雁”变“头雁” 闯出致富路

“大众创业，万众创新”点燃了无数个像操世洲一样的追梦人。2014年底，操世洲受邀参加镇上举办的返乡创业人士座谈会，感受到了家乡政府的热情关怀，“我的根在平利，家乡有‘保姆式’返乡创业政策扶持，还有亲人朋友相伴，这些‘千金不换’，望着远处成片的桑树林，操世洲想起在广东看到有不少人喜欢喝桑叶茶。经过一番市场调研、拜访专家，他了解到普通普通的桑叶还是“药食同源”的保健品，且当时平利还没有桑叶茶品牌，桑叶产量又出现过剩的情况，获取到这些信息后，他心里有了底气，想让农民的桑叶变得更有价值。

说干就干，操世洲积极跑审批、选厂址、建厂房、买设备，很快，陕西福臻茶业有限责任公司便成立了。西河现有的桑叶产量很有限，乡亲们起初也并不理解，“桑叶喂蚕，哪有制茶的，我们种了，万一他不收，卖又卖不出去，那不是烂在手里了。”为了让乡亲们放心，操世洲转变了思路，一边签订收购协议打消他们的顾虑，一边驱车三四个小时到三阳等镇与现有桑园的农户签订合作意向。“就是亏钱，农户的桑叶我一分不少给清钱款。”叶片品相不好，操世洲就邀请农技专家到农户家指导桑园管护，帮助种植户增产提质。

创新谋发展 产业见奇效

2018年开始，操世洲的桑叶茶产销量逐年攀升，年产20到30吨的产成品，远销全国各地。初期通过为外省平台提供原材料逐步积累资金、学习技术、拓宽渠道。“我们的桑叶口碑慢慢好起来了，但品牌不是自己的，这是不行的，要把核心原材料做出来，把产业链串起来，把品牌价值树立起来，这才是

我们的最强竞争力。”着手设计logo和包装，创立“神桑糖露”品牌。不含硫，茶颗粒保持着原汁原味的色泽，泡开后叶片脉络清晰、伸展均匀、鲜嫩油亮、深绿肥厚，汤色明亮清透、爽口回甘。凭借这些优势，操世洲的桑叶茶品质在市场上有了知名度。

“公司+合作社+农户”的模式，解决了土地流转、产量、用工等问题，乡亲们投资少、稳回报、享受免费技术培训，还能参与合作社种植、加工、管护等，再获得一份报酬，省心省力。从原材料到产成品，从收储、加工到外销，产业链逐步完善起来。

疫情期间，操世洲发现时常居家的人们更关注养生，便立即着手通过淘宝和朋友圈等途径加大曝光度，网上订单量大幅提升，一度近七成的销量来自网络平台，成功化解销售危机，“绿叶子”变成实实在在的“红票子”，塞满了周边群众的腰包。2021年福臻茶业被市农业农村局评为“2020年度蚕桑产业优秀经营主体”。

根植沃土情 乡贤有担当

操世洲并不是一个“本分”的农民企业家，周边的群众都说他“爱折腾，也折腾出名堂了。”

“我的目标是更好地带动周边的父老乡亲共同致富。”言必信，行必果。他让资金流动起来，建设标准化厂房，新建毛毯玩具社区工厂、竹制品加工厂、标准化菊花园200亩，创新“桑叶菊花茶”“桑叶绿茶”配方，创立“秦麓瑰宝”绞股蓝品牌，帮助群众代销木耳、香菇、蜂蜜、核桃、有机蔬菜等本地农产品，把自己的渠道资源转化为父老乡亲的“共赢”快车，把自己的公司做成群众家门口的产业，方便搬迁群众在家门口就业。

在其位，谋其事。作为平利县政协委员的操世洲，了解到县内工业用电难的问题，他便积极企业座谈，外出调研学习经验，2018年2月，他提出的《关于我县工业用电相关问题的提案》被评为“优秀提案”。2016年，操世洲被安康市青年创业协会评为“优秀创业青年”，2020年获得平利县“先进政协委员”荣誉称号。2021年，西河镇商会成立，操世洲竞聘为商会秘书长，他说：“商会是我们展示才华的平台，也是我们凝聚合力的机遇，营商环境不能只靠政府，也得靠我们广大的经营主体共同维护，把我们的商誉打出去，把我们的产品做大做强，本土特色产业才会有活力。”

