

黄传刚:

养蚕“织”富路

通讯员 唐小朋



6月底,已进入晚春蚕休眠期,在汉阴县铁佛寺镇四合村的合作社蚕室内,一字排开的蚕架上布满了密密麻麻的熟蚕,错落有致的方格簇内整齐排列着刚形成的蚕茧。望着即将迎来今年第二批蚕茧大丰收的景象,养蚕大户黄传刚露出了喜悦的笑容。

在与黄传刚的一路交谈中,他一边讲述着养蚕各环节的经验技巧,一边分享着近两年承包养蚕的亲身体会。交谈间隙,随行的村党支部书记汪辉连连称赞黄传刚的艰苦创业精神,称他为全村的养蚕大户和致富能手,为全村乃至全镇大兴蚕桑产业树起了一面旗帜。在与二人一番深入交流后得知,黄传刚是该村的一名“80”后青年,前些年一直在汉阴县城自主创业,经营了一家卤菜门店,盈利收入相对可观,一家老小生活幸福。但就在去年,因家乡四合村的蚕桑产业兴起,具有生意头脑的黄传刚敏锐发现蕴含其中的致富经,周全思量后便回村,开始了他的养蚕之路。

时间回溯到去年初,铁佛寺镇立足产业发展实际,将具有一定基础的蚕桑产业确定为富民兴镇的首位产业,其中四合村被确定为蚕桑产业的龙头示范村。面对镇党委、政府赋予的光荣使命,四合村在反复盘算以往的蚕桑产业经营收支后,决定试点创新养蚕模式,实行合

作社托管下的养蚕大户承包经营。如此以来,既能充分调动蚕农积极性,也将大幅提升产业收益。闻讯村上的这一蚕桑产业创新模式后,黄传刚第一个到村集体经济合作社报名申请,强烈表达了承包养蚕的意愿。基于对黄传刚干事创业能力的充分信任,该村“两委”班子会议研究,同意由其承包合作社的全年养蚕任务,且在缴纳承包费的基础上自负盈亏。

拿到养蚕承包权后,黄传刚紧锣密鼓地开始了养蚕准备工作。在他看来,虽然作为土生土长的农村人,但对养蚕的专业知识还缺乏了解,必须提早掌握相关技能,确保第一年承包就能实现开门红。从蚕室清理到蚕具消毒再到桑园管护,每一个环节黄传刚都精益求精,都是先学习理论知识,再进行实践操作,为春蚕饲养做了充足准备。

随着准备工作的就绪,转眼就来到黄传刚日夜盼望的早春蚕饲养季。在去年的春蚕季伊始,黄传刚就领回了10张蚕种,并按照小蚕共育的要求精心孵化蚕卵。起初,他在妻子陈启英的帮衬下,夫妇二人还可独立完成所有工序。但当蚕宝宝进入第二龄后,其食桑量与日俱增,与此同时对室内温度、环境卫生、疫病防治等要求也更高,养蚕劳动力需求随之骤增。随即,黄传刚招聘了周边邻里

近20名工人,主要负责桑叶采摘、幼蚕饲养和蚕茧上下架,有效缓解了养蚕用工紧张的局面。他妻子告诉笔者:“我们老黄喜欢凡事自己动手,养蚕的每道工序他都是亲自带着工人干,从来不当甩手掌柜。”妻子的话语中,透露着黄传刚严谨细致、勤劳朴实的本性。

妻子的肯定,是对黄传刚的莫大鼓舞,也更加坚定了他承包养蚕的信心。看到今年的蚕茧颗粒饱满,黄传刚不由得回忆起去年养蚕最忙碌的那段时光。他坦言,当蚕龄进入第三龄后,直至成虫期结茧和最终的蚕茧售卖,是每季养蚕用工量最大、投入精力最多、思想警惕性最高的阶段。那些天,黄传刚都是起五更睡半夜,既要当养蚕的“包工头”,也要当管理的“技术员”,小到一片桑叶、一枚蚕茧他都会多留意几分,生怕因一个环节的疏忽导致结茧质量和数量的下降。

好在天道酬勤,力耕不欺,黄传刚始终如一的辛勤努力,很快就如愿以偿,仅仅四十余天就将第一批蚕茧卖到了镇内的蚕丝被加工厂,而且卖出了高于市场行情的好价钱。在他的账目营收明细表中,清晰可见去年一年的养蚕支出与收入,在去年的早、晚两季春蚕和一季秋蚕中,他共承包了85张蚕种,累计结茧8000多斤,蚕茧销售额达20万元,除去承包费、劳务费和其他各项开支14万元后,实现纯利润6万元。一组组详实的数据,不仅生动展示了黄传刚的劳动成果,也从侧面印证了养蚕致富的可行性。在谈及承包养蚕与县城开店的利弊权衡时,黄传刚从时间、精力、风险、成本、利润等多方面作起了对比,他自信地说道:“我一年承包3季养蚕,时间投入不到100天,相比做生意来钱更快,相比外出务工更有保障,余下的空档时间还可以谋点别的差事。”

尝到回村养蚕的甜头后,黄传刚决定乘势而上,进一步扩大承包养蚕的规模。今年的春蚕季开始后,黄传刚一马当先就承包了30张。目前,早春蚕茧已全部卖出,净盈利5.5万元;晚春蚕正在吐丝结茧,丰收在望。用村党支部书记汪辉的话说“黄传刚承包养蚕上心了,而且人努力、天帮忙,今年注定又是一个养蚕丰收年。”

有镇村领导的支持,有父母妻儿的帮助,黄传刚对承包养蚕的热情日益高涨。据他本人不完全估算,今年的春蚕丰收已成定局,待晚春蚕茧全部下架出售后,预计两季春蚕可实现盈利9万余元。目睹着当下的丰收,展望美好的未来,黄传刚已经开始谋划今年的秋蚕承包事宜,心里合计着秋蚕再度丰收的步骤与思路,甚至联想到今后几年的发展规划,脑海中全然是幅奔向光明“钱”景的新蓝图。

盛夏时节,走进汉阴县城关镇中堰村七彩圣女果园,处处弥漫着浓郁的果香,一排排整齐的现代智慧化设施大棚映入眼帘,棚内枝繁叶茂,硕果累累,前来采购的顾客络绎不绝。

“这个园区里有小玲珑、巧克力、黄玫瑰、紫美人、红粉佳人等七个品种。”“一手稳住藤蔓,一手捏住果子,轻轻一扯,就摘下来了。”“这里的果子有酸甜味的,有纯甜味的,每个品种的圣女果口味都有区别”……园区负责人刘少涛正穿梭在一人多高的圣女果行道间,引导顾客采摘,介绍果品区别,讲解采摘技巧,以便顾客买心仪的品种,给园区留个好印象。

今年40岁的刘少涛是旬阳人,父辈们都是农民,从小在大山里长大,对农业有深厚的感情。日出而作日落而息,面朝黄土背朝天,靠天吃饭、经济效益差……是他对传统农业的印象。如何让农业与现代化接轨,走上智慧农业之路,让更多的人通过农业增收致富,是刘少涛一直关注的问题。

2005年,刘少涛与汉阴县城关镇中堰村姑娘吴永兰结缘,成为汉阴女婿。在频繁的接触、认识汉阴后,他被汉阴的人文地域条件深深吸引,大片平坦的耕地、优质的水源、便利的交通和优厚的政策扶持等等,激发了埋藏在刘少涛内心深处的“农业梦”。2018年,他果断地放弃发展势头正旺的土建行业,投身农业大军,受聘于汉阴县润池镇一农业公司,担任项目负责人。

“做农业也像建万丈高楼一样,要脚踏实地地把基础打牢。”刘少涛拿出了建高楼的信念,从传统农民的角色做起,深入田间,投身设施果蔬的种植工作,全方位了解果蔬种植标准技术和生产过程中常见的病虫害,将自己土木人的理工科思维与农业种植工作进行融合与碰撞,从农业“门外汉”,成长为科学种田、机械化运作的“农状元”。

2022年6月,汉阴县城关镇中堰村笃敬生态农业产业园的温室大棚基地二期对外招商,智慧化农业园区“有机、绿色、富硒”“农旅融合”“可视化”“智能化”的发展理念与刘少涛的“农业梦”不谋而合。他依然拿出多年来积攒的60万元,加上中堰村集体经济投资的240万元,开启了

的智慧化生态农业新征程。因为有丰富的土建经验,园区设计、建设,包括智慧化设备购置仅用时6个月,2022年12月,11个可视化、智能化大棚正式投入使用。大棚分为连栋棚和温室棚两类,以种植七彩圣女果为主,辅以无土栽培、气雾培、水培、基质培等,进行错位发展,达到一年四季有圣女果,四季蔬果各不同。

“园区通过智慧农业物联网云平台,采用24小时全区域智慧化监测系统、水肥一体化智控系统、湿度监测系统、智能通风系统、远程问诊系统等智慧化设备,实时监控棚内情况,进行实时温度、农作物灌溉控制,实现园区远程可视化、智能化。”在园区智能化操作间,刘少涛逐一介绍说,“目前,11个大棚的管护仅需要1个人,就能管理得井井有条。工人通过各系统监测到的数据,对气象、水、土壤、病虫害等进行监测,及时预防了降温冷冻和病虫害,实时查看生长现状。该系统全方位的服务为环境监测、质量追溯等提供了安全保障,有助于生产标准化,提高生产效率、降低生产成本,为消费者提供更放心优质的果蔬。”

隔行如隔山,刘少涛明白要想转化成功,得有破茧成蝶的决心。七彩圣女果园是中堰村笃敬农业生态园的三大板块之一,随着农研体验、研学教育为主题的核心理念区及乡村旅游、休闲观光为主题的核心理念区的完善,蜂糖李、富硒蜜桃、阳光玫瑰葡萄等果园逐步形成,高虾混养塘、油茶休闲观光园、休闲垂钓中心等陆续建成,七彩圣女果园的智慧化种植的发展前景越来越远。

“现在主要以种植特色果蔬为主,当下正是七彩圣女果的采摘季,带动15人就近就业,人均增收2500多元。”刘少涛在边提升智慧化种植技术的同时,着手研究如何多样化运营,高效可持续发展,带动更多的群众增收致富,“目前,在采摘园以北10米处,正在建设啤酒广场,打造夜间经济,预计九月份投入运营。下一步,将紧跟时代潮流,丰富智慧化农业种植业态,建设新品种试验示范推广基地,拓展研学项目,发展认领农业,实现园区多元化发展,让顾客来了即可体验采摘的乐趣,感受智能化种植的魅力,体验智慧化农业的乐趣,也能就近就餐,休闲娱乐。”

刘少涛:

智慧果园润桑梓

记者 胡智贤 实习生 陈健飞



陈辉:

二十年专注一件事

记者 胡智贤 实习生 陈健飞



清晨7点,菜市场已经是一片繁忙的景象,像往常一样,陈辉会准时出现在那里。他要采购齐农家乐当天所需的食材,然后驱车数十公里返程,为迎接大批慕名来吃“辣子鸡”的游客做准备。陈辉是汉滨区河山镇红霞村人,年仅38岁,却有20年从事餐饮行业的工作经历,享誉安康的“辣子鸡”便是他的拿手绝活。他更是以“辣子鸡”命名,在黄洋河边经营农家乐2家,生意异常火爆。说起开办农家乐,与辣子鸡结缘,陈辉坦然,这得从他初中毕业那年说起。陈辉是家中的老大。初中毕业后,他选择辍学在家,帮助父母干农活来补贴家用。做饭、打扫卫



生,照看鸡,鸭……自然就成了他的日常。他家位于黄洋河边,家门口就是通往河对岸的吊桥,每到夏天,前来嬉水游玩,体验过吊桥乐趣的城里人便络绎不绝。因为附近没有商店,没有餐饮店,有人渴了,就会就近到他家歇歇,喝口水,见到院子里满地撒欢的鸡、满园的蔬菜,提议烧个鸡、炒几个农家菜。那些城里人吃的满意,走的时候,留下一二百块钱作为酬谢。久而久之,家里就成了城里人口中的“农家乐”,平均每天都会接上一两桌客人,父母也因此改行成了“大厨”。

招牌,开办起村里的首家农家乐,主打辣子鸡品牌。”19岁那年,陈辉接过父母手中的掌勺儿,带上弟弟陈培,正式开始经营起第一家农家乐——吊桥辣子鸡。

陈辉说,刚开始学做饭做菜,是为了让在地里劳作一天的父母回家能有一口热乎饭吃,后来,眼见着做农家饭菜还能有收入,能养家糊口,做菜的热乎劲儿就更足了,也养成了研究提升菜品的习惯。

“安康天然食材较多,移民文化又带来了多元、多样的美食类型。从做农家乐开始,我就立足传承地方味道,坚持每道菜都保留本地菜特有的风味。能留住客人的味蕾就能打动他们的心,顾客变成回头客,回头客又带来新顾客,随着滚雪球式的发展,辣子鸡也从一家变成了两家,弟弟妹妹也在他的带动下,干起了农家乐,能做出可口的辣子鸡和农家菜。”陈辉告诉记者,他在食材选用方面还有一套独特的标准——将食品的营养与安全放在首位,选择秦巴山区天然、富硒、新鲜的食材为原材料,最大程度保留食材的鲜美和营养。

据了解,陈辉家辣子鸡原料的选用还特别有讲究,必须选用5至6个月农家养的活鸡现杀,以保证口感的鲜嫩肥美;鸡肉要剁成大小均匀的小块,使用柴火慢炖烧制,这样才能入味,吃起来才香。对于配料的选择,陈辉更是严格要求,辣椒、花椒、酱油都得是安康当地产的,用二荆条增香、子弹头提辣和大红袍花椒提味。

“剁好后的鸡块,先冷水下锅,中火逼出骨肉中的血水,待水开后将鸡肉捞出,洗净表面的浮沫控干水分以免影响口感,将其倒入烧热的油锅中翻炒均匀,随后加入提前准备好的辣椒、花椒、花椒粉、酱油……继续翻炒10分钟后,加入没过鸡块的水,再用中火焖上35分钟左右,让香料的香气随着食材的煮炖自然地融入鸡肉中,大火收汁之后,倒入新鲜的韭菜翻炒均匀即可出锅。”辣子鸡为何颇受欢迎,陈辉毫不掩饰,娓娓道来,“韭菜”是“辣子鸡”的

灵魂所在,韭菜的特殊香味和纤维质地与辣子鸡的麻辣口感相得益彰,另外,韭菜也能够为人体提供丰富的维生素和矿物质。因此,将韭菜和辣子鸡搭配烹制,既增加了菜品的美味,又提高了食品的健康指数。

除了香辣可口的辣子鸡外,陈辉还开发了酸辣鸡杂、农家豆腐、牛腩面柳、韭黄炒肉、酸辣土豆片、豆腐乳蒸肉、韭菜炒豆芽、米饭锅巴等正宗地道的农家特色菜。米饭锅巴是除辣子鸡外,食客必点的餐品,农家所制作的米饭锅巴蘸上慢炖土鸡所产生的汤汁,堪称“绝配”。

“我们这里是老客户了,去过很多地方,也吃过各个地方的辣子鸡,但是这里的味道真是独一无二。隔段时间,我就会来吃一顿,这里有山有水,服务周到,价格也实惠,很难让人不爱。”在红房子辣子鸡店,正大快朵颐的顾客张先生见到记者,放下手中的碗筷,忙不迭夸赞一番。红房子辣子鸡店,距离吊桥辣子鸡店1.5公里,是陈辉和弟弟开办的第二家农家乐,共有包间15个,餐桌25张,可同时容纳260余人就餐。周末节假日,一天能接待60余桌,收入万余元。据统计,两个辣子鸡店共带动15人就近就业增收。“我之前独自在家,房前屋后种点菜,做家务,没有啥收入。现在跟前开了农家乐,来当服务员,一个月能收入3000元左右,贴补了家用,也提高了生活质量。”自红房子辣子鸡开业,吴艳琼就来这里上班,一干就是13年,心里对陈辉满是感激。

随着周边游、近郊游不断升温,县河镇积极推动“县河辣子鸡”文化创意、品牌包装、形象提升,申报非物质文化遗产项目,“县河辣子鸡”的品牌更加响亮。2022年,“县河辣子鸡制作技艺”入选汉滨区第九批非物质文化遗产名录。如今,在陈辉的带动下,辣子鸡成为县河农家乐的品牌菜品。

从19岁的青涩、懵懂到38岁的成熟、稳重,陈辉在属于自己的成长之路上越走越稳;从父亲的一把勺子到如今依靠自己勤劳的双手买车买房,娶妻生子;从当初几十平米的小农房,到现在几千平米的农家乐。伴随着陈辉的成长,他的餐饮之路越走越宽,人生也更加辉煌。“我生于大山深处,是秀美的山水养育了我,将大山的‘人间美味’推出安康,让更多的人品尝到县河特有的‘辣子鸡’,农家菜是我毕生的追求。”陈辉满怀信心地说。