

杨德菊：

耕耘田园农家 做靓蒿坪味道

记者 吴苏



杨德菊

夏至刚过，位于紫阳县蒿坪镇改革村“荷”你“藕”遇景区内的荷花便纷纷张开花苞，在微风中洋溢着阵阵清芬，整个景区的环境十分闲适静谧，晨起日暮，许多村民相约到此漫步。而到了周末，这里更是热闹，从四面八方赶来的游客，在荷塘深处嬉戏游玩，尽情享受夏日美景予以身心的惬意。

每到这时，杨德菊是最开心的。南来北往的游客总要来到她的锦荷雅居用餐，品尝地道的紫阳美食。人流如织的农家乐里，热情爽利的杨德菊穿梭在厨房与餐厅之间，招呼客人，端茶倒水、安排菜色，常常忙得脚不沾地。但这种忙碌无疑让她十分欣喜受用，“做生意嘛，哪有不受累的，我还盼望越忙越好，客人越多，我的收益就越好。”清脆的笑声回荡在绿水青山间，眉眼弯弯的杨德菊也打开了话匣子，讲述着这一路走来的苦辣酸甜。

时间回溯到1984年，在蒿坪镇东关村，杨德菊用响亮的哭声宣告着自己的到来。作为家中的老大，幼年时的她便帮着父母承担很多力所能及的家务。在连绵起伏的山间，鸡犬相闻，春耕秋收的节奏就是村民们生活的全部。杨德菊不甘心就这样困在大山，自小便有主意的她，早早就进入了社会，她渴望山外的世界，陆续辗转多个大城市，在一路跌跌撞撞中逐渐明了生活的真相，决意要把命运掌握在自己的手里。

2005年，她返回蒿坪，和一位老师喜结连理。当爱人忙于自己的工作，杨德菊便在琢磨自己能干些什么，思索良久后，她开了一家精品店，靠着独到的眼光、热情的服务，收获了自己创业路上的第一桶金。在随后的数年间，她在亲朋好友的支持下，将生意的版图越扩越大，囊括了婚礼策划、文化传媒、花束销售等方面，成为有口皆碑的女强人、铁娘子。

“婚庆行业在乡镇上毕竟是有发展局限性的，受人口、季节等多个方面的因素影响，忙的时候就很忙，闲的时候也很闲。所以也一直想着再做点其他啥，既能实现自我价值，又能带动乡亲们致富。”思维活络的杨德菊，在一次与蒿坪镇政府的干部交流的时候，得知镇上正在聚力打造“紫阳味道”品牌，建设农旅小镇，加之自己本身喜好吃美食，她便有了开办一家农家乐的想法。

干事创业的念头一经萌生，便迅速在她的脑海中生根发芽。构想的火热催着她行动的加速，说干就干的杨德菊，在镇干部的帮助下，于去年上半年在改革村四组租下一处农院，因原住民早已搬走，事情推进极为顺利。经过3个月的装修改造，占地1000多平方米的锦荷雅居在去年9月就正式营业了。因为环境好、服务优、菜品味道好，一开业便有很多客人络绎不绝地来到锦荷雅居品美食、赏美景，在满目青翠中感受“绿树村边合，青山郭外斜。”的田园诗意。

“今天头一次来这里，环境不错，从露台上就能看到远处的茶园、近处的荷塘，吃完饭后沿着步道走一走，心情瞬间都变好了。”6月的一个周末，从安康城区驱车来到锦荷雅居的杨先生对农家乐周遭的环境赞不绝口。

“早就听说紫阳菜好吃，我们第一站就来到了蒿坪，随机选了这一家，吃到的农家豆腐豆香浓郁，服务员说都是当地人用自家种的黄豆做的，她的腊肉也是香气扑鼻，特色的山野菜更是别有风味，直让人吃得停不下筷子，蒿坪真是个好地方，景美人美、吃得也好，听周边老百姓说，附近还有很多有特色的农家乐和民宿，有机会我还要再去尝一尝。”西安来的游客胡小莉提起自己在锦荷雅居吃过的美食便念念不忘。

因为生态环境优良、地理资源优越，蒿坪镇近年来着力围绕农旅产业做文章，积极号召当地群众发展种植、养殖、农家乐、特色产业等产业，聚力打造“品紫阳味道 游康高蒿坪”品牌，培育了一大批各有特色的农家乐。

杨德菊也正是看到了政府发展的决心和农文旅产业的前景，才大刀阔斧地将精力、财力、心力投入进去。“以前我也没搞过餐饮，所以刚开始心里还是比较犹豫的，包括怎么装修，菜品主打的方向，最开始都没底。我们当地政府就专门组织一批农家乐负责人到外地学习，看看别人怎么做，借鉴别处的好经验好做法，再融入本地特色，现在名气也慢慢提升了，我这里现在能同时接待100多人，客人反馈都不错。”坐在星空房外的露台上，杨德菊对农家乐的经营颇有信心。

这份信心的背后，除了当地政府打下的良好基础，亦离不开杨德菊个人的艰苦奋斗。“做餐饮是很辛苦的，每天天刚麻麻亮，我就要起床去采买最新鲜的食材，到了店里，把卫生仔仔细细收拾干净，到了饭点，就要开始招呼客人，几乎每天都要忙到晚上10点左右才能回家。”尽管如此辛苦，但杨德菊从未有过抱怨的时刻。她常说，自己是苦孩子出身，从小就目睹父辈们为了生活，日夜劳作的辛酸，吃苦耐劳、勤劳致富的理念早已深深扎根在自己的思维深处，所以不管从事什么行业，她都坚持精益求精，把事情做到能力范围内的最好状态。

她是这样说的，也是这样做的。为了让顾客满意，锦荷雅居开业前期，她天天和厨房师傅待在厨房，一遍遍试菜品，邀请亲朋好友尝味道、提建议，直至调整到自己满意为止。她对细节的考究最终也反馈在结果上。店里的炒羊肉、开花酥、紫阳蒸盆子等菜品都成了远近闻名的招牌，引得食客们频频光顾。

吃水不忘挖井人，致富不忘带乡亲。杨德菊自己富了腰包，鼓了口袋的同时，不忘帮助周边的邻里。春夏时节，村民菜地里的蔬菜长得水灵，杨德菊便上门购买农户自家种的蔬菜、养的土鸡等农产品，既满足农家乐的采购所需，也让村民得了便利。客人多的时候，她也就近聘用周边赋闲在家的农妇到店务工，让她们能够得些收入。周边的村民提起她，也总会竖起大拇指夸赞道：“这个女子能干的很，干啥成啥。”

莲叶田田、荷香阵阵，在美丽生态为底色的蒿坪镇，杨德菊正带着自己对美好生活的期许，日复一日地忙碌着，她计划将农家乐的环境进行提升优化，在这方绿意葱茏、富有生机的土地上，把锦荷雅居打造成一张特色名片，迎四海宾朋、品味丰盛宴、赏秀丽山水、住风情田园。

张盛润：

大山“蜂景”有“钱景”

通讯员 赵重良 方青蕊



张盛润

“小时候，家里的老屋旁就有自己飞上屋顶筑巢的蜜蜂，父亲用几块木板隔成简单的蜂箱，就是蜜蜂们的家。到了秋冬季，割下来的蜂蜜味道十分甜美，让人念念不忘。”在父亲的耳濡目染下，他渐渐喜欢上蜜蜂养殖这个行业。2019年，半路出家的张盛润开始走向这条“甜蜜”产业路，他从老一辈那里继承了传统的养蜂手艺，成立张海种养殖合作社，凭着原生态的养殖方式，采用传统方法过滤取蜜，一年只采收一次，以保证蜂蜜的纯正和品质，良好的口碑和品质逐渐让合作社的名气越传越响。他也慢慢将事业的重心转移到养蜂上面来，把原本当作副业的养蜂干成现在的主业，成了双坝村的致富能手、养蜂“状元”。

可回顾一路走来的风风雨雨，张盛润从刚入行时的“半桶水”成长为如今养蜂的行家里手，过程并非一帆风顺。2021年，因为经验不足，他在秋天割蜜时留给蜜蜂取食贮存的蜂蜜过少，加之遇上了漫长的寒冬，导致100多箱蜜蜂几乎全军覆没，损失达10余万元，眼看着辛苦一年的成果就这么没了，家人都以为张盛润要放弃养蜂事业了，可他的倔劲反倒被激发出来。

吃一堑长一智，张盛润迅速调整好心态，从失败中总结经验教训，请教相识的养蜂“老将”，研究养殖方法，从互联网上学习先进的养蜂知识并活学活用。第二年春天，踌躇满志的他扩大了养殖规模，蜂箱比原先增加了一倍以上。由于投入的成本更大，张盛润一日也不敢松懈，几乎每天都要待在山，察看蜂箱的状况，观察蜜蜂的采蜜节奏。经过大半年的精心侍弄，合作社的土蜂蜜在当年迎来了大丰收，卖出了好价钱，尝到“甜头”的张盛润有了更加澎湃的动力投身到创业干事的热潮中。

“要酿好蜂蜜，环境只是基础，技术才是关键。镇上干部经常来指导养蜂技术，我根据实际情况，采用‘活框’养殖，这种养殖方法既能把蜜取出来又不损害蜂巢，蜂蜜达到一定厚度后，蜜蜂会用蜂蜡将蜂巢封口，因此在取蜜之前需要把蜂蜡割开，经过过滤，一桶甜美的土蜂蜜便诞生了。”提起自己的养蜂心得，张盛润现在也有了一套“蜜诀”。

盛夏时节，走进平利县洛河镇双坝村张海种养殖合作社，成群结队的蜜蜂交织飞舞，伴随着不绝于耳的嗡嗡声，蜂群在蜂箱进进出出，给静谧的山野平添几分热闹。合作社负责人张盛润在蜂箱之间来回穿梭，认真查看蜂群酿蜜情况，一罐罐来自原生态的“甜蜜美味”正由此诞生，这是蜜蜂的辛勤成果，亦是张盛润的心血所在。

“洛河镇森林植物种类繁多，蜜源丰富，是养殖蜜蜂的绝佳之所。我们的蜂蜜最大特点是天然、绿色、健康、美味，今年气候也比较好，野花开的到处都是，蜜蜂根本不缺吃的，产的蜜更是格外香甜纯正。”头戴纱帽罩正在割蜜的张盛润乐呵呵地介绍道。

张盛润是土生土长的洛河人，自幼便与山林间的蜜蜂结下不解之缘。



周青锋

周青锋：

「蚕状元」带富众乡亲

通讯员 吴亚君 马士 吴梦萱

从回乡创业到成为致富带头人，“蚕状元”周青锋积极探索农旅产业发展新路径，带领群众发展蚕桑产业，用一个个蚕茧串起了全村人增收致富的梦想。

时下，正是第二批春蚕丰收的时节，在汉滨区石梯镇双联村的联丰农民专业合作社里，农户们正忙着将结好的蚕茧从蚕簇上摘下来，一筐筐摆起来的蚕茧不一会儿就堆得像“雪山”一般高，让人看着便心生喜悦。

在石梯镇，联丰农民专业合作社的负责人周青锋早已成为当地远近闻名的养蚕大户，而他的名气远扬，不仅是因为他养蚕养得好，更因他还积极带动乡亲们共同致富，受到村民们的广泛赞誉。

今年80岁的李朝选和他的老伴儿在周青锋的园区务工有四年了，干一些锄草、施肥、剪枝、摘桑叶之类的农活儿。“我现在还能劳动，我想自食其力，赚点零花钱贴补家用，在这里我和我老伴一年加一起能赚4万元左右，我们很知足了。”谈起现在的生活，李朝选高兴地说。

“我们年纪大了，没啥文化，也没技术，外出务工也没人要。在这个合作社里务工，四季都有活干，一年收入有两万多元，不比外出打工挣得少呢。”双联村村民冯满兰对现状也颇为满意。

周青锋流转双联村500多亩土地，其中桑园390亩，种植果桑40多亩、桃树70多亩，产值达到60余万元，带动了当地不少村民务工。农忙时节，每天用工达30多人，工人们每天收入100元左右。周青锋说，自己每年用于发放农民的劳务支出达30多万元。他不仅拓宽了村民的增收渠道，也能让村民在“家门口”就能找到工作，实现了就近就业。

先富后富，周青锋自己过上了好日子，也不忘带动周边村民一起发展蚕桑产业。一些村民看到周青锋靠种桑养蚕成为致富能手，纷纷向他取经，他毫不吝惜地将自己的经验和技能传授给他们，帮助他们提高养蚕效益。

从小家境贫寒的周青锋，小学毕业后就外出打工，成了“北漂族”，在外地务工的日子，周青锋对家乡的眷恋与日俱增。而随着父母年龄增长、身体也渐渐开始走下坡路，周青锋回乡的念头越发迫切。2017年，经过深思熟虑的思考后，周青锋回到老家陪伴在父母身旁。在照顾父母的同时，他也一直琢磨着想要干点什么，经过一番考察后，他萌生了种桑养蚕的想法。然而，当周青锋把想法告诉家人时，却遭到了他们的一致反对，北京那边的事业已经稳定，回到家乡创业意味着一切从头开始。

“安康兴桑养蚕历史悠久，产业链完整，技术体系健全，我们村离安康城区也近，我看好蚕桑产业。”说干就干的周青锋，坚定了种桑养蚕的想法后，便积极落实行动，他请教专家、学习技术、考察市场，邀请技术人员现场指导，经过不断摸索，他对兴桑养蚕有了一定的了解。2017年，周青锋开始办理手续、流转土地。经过两年多时间的规划布局，他的蚕桑产业园区开始初具规模。“从刚开始一张蚕到现在一年养160余张蚕，虽然辛苦，但看到村民们能够在家门口有事干、有钱赚就感觉很有价值。”他的执着和坚持也得到了家人的认可，转而大力支持他做自己想做的事。

如今，蚕桑产业已成为双联村的主导产业，更是该村群众增收致富的亮点。在周青锋的办公桌上，厚厚一摞荣誉证书和奖牌十分醒目，“现代农业园区建设标杆”“安康市第六届十大养蚕状元”“安康市2023年度蚕桑产业优秀经营主体”“返乡创业示范标兵”。每到桃子和桑葚成熟的季节，从市区赶来周青锋的园区采摘观光的游客便络绎不绝。谈到未来的发展方向，周青锋说：“下一步，我将依托园区区位优势、资源禀赋、产业基础，着力打造集农业产业、观光旅游、休闲娱乐为一体的综合示范园，带动本村经济发展，促进群众增收，助力乡村振兴。”

因肯吃苦、能学习、善钻研，张盛润的养蜂产业越做越红火，成为十里八乡远近闻名的养蜂能手，蜂蜜的销路也因优越的质量彻底打开，每到秋冬割蜜季节，张盛润的电话铃声便没有停止响动过，从早到晚，都有找他预定蜂蜜、蜂蜡的顾客。“现在合作社的名气打出去了，都知道我养的蜜蜂产的蜜好，不掺假、原生态，买过的都成了回头客，根本不愁销。”谈起自己的生意，张盛润眉带笑，30万左右的年产值给了他发展壮大的底气，让他对自己所选择的产业满怀信心。很多有意向养蜂的人，也都会来这里参观学习，购买蜂种、蜂箱回家养蜂，张盛润还会积极地给予技术指导，帮助想要养蜂的农人销售蜂蜜，带动周边50余户村民加入中蜂养殖的行业。

“我现在养的有200多箱蜜蜂，根据最近分箱的情况，下半年能达到350余箱，预计利润能达到20多万元左右。接下来，我还想扩大中蜂养殖规模，拓展蜂蜜销售渠道，打造属于自己的蜂蜜品牌，最好能实现蜂蜜包销‘一条龙’，把蜂蜜产业做大做强，带动更多的农民发家致富。”说起下一步的打算，张盛润的话语间干劲满满。

放眼全镇，张盛润的“甜蜜”事业只是洛河镇发展特色产业的一个缩影。近年来，洛河镇党委、政府为了扶持村民发展特色产业，按照“党支部+合作社+农户”的发展模式，通过“点对点”帮扶、“一对一”指导，专人联系技术培训、外出参观学习经验，逐步提升产业大户中蜂养殖技术。今年全镇共发展蜜蜂5500余箱，销售额达到了400万元，让天然“软黄金”成功变现，有效推动了蜜蜂养殖产业从零散养殖走向规模化发展，打造出更具特色优势的农业品牌。同时，该镇积极对接西安交大二附院、西安口腔医院等省级帮扶单位，将蜂蜜、木耳、竹笋等原汁原味的农产品以农产品展销会、消费帮扶等方式进一步拓宽销售渠道，保障洛河蜂蜜产量优、口碑好、销路广，乘“蜂”而上的甜蜜产业链正让洛河“蜂景”变成乡村振兴的好“钱景”。