

# 常安协作的“她”力量

通讯员 王春景

## 何雅萍：山林植绿的“碧根果皇后”



何雅萍

和金土地公司的何雅萍在常州就熟识多年，她微圆的脸上总是带着笑容，待人处事谦逊有礼，但是一旦进入她的专业领域，任何问题她都很爱较真。何雅萍“碧根果皇后”的美名可不是白喊的，是农林专家和同行们推崇的，是受到她帮助的山区农户公认的，也是她自己用扎实的技术攻克下来的。

欲戴其冠，必承其重。碧根果又称美国山核桃，自百年前美国传教士把树苗带来中国以后，这种树只长枝叶很少挂果，全国几十个碧根果种植园，只有少量的果树挂着零星的果子，早些年人们吃的碧根果干果都是从欧美进口的。

2005年初，中科院植物研究所专家送给何雅萍3000株

碧根果树苗，从此她与碧根果紧密相连。“我要让碧根果国产化、本土化，让只有观赏价值和建材价值的树种成为果用树种。”看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。攻坚的道路上处处是难题，如果碧根果完全通过种子播种繁殖，要生长十几年之久才能挂果，而且容易退化变异，何雅萍用繁复的人工、特殊的嫁接技术，把一株株小苗变成了“千手观音”。接下来就进入了漫长的等待，幼苗不挂果，就在林下养鸡鸭种草药。有的专家说：“这是一个失败的园区。”

做农业其实类似做投资，既要选准方向又要有耐心，女性更有这样的韧劲，这些种苗没有辜负何雅萍的心血，长得郁郁葱葱。因为雌花雄花在不同时间开放，很难授粉挂果，何雅萍夫妇俩找遍国内外，终于觅寻到了优良的品种，运用“多向循环配置授粉法”，使见果期从10多年缩短到3至4年，确保小苗种植后在5到7年内达到一定产量。各路专家在成果观摩会上盛赞，金土地掌握了碧根果种植的关键技术，何雅萍摘到了碧根果本土化技术中的“皇冠明珠”。

此时，恰逢“十三五”期间产业发展的号角响起，安康市政府和常州安康工作组通过引进碧根果替代经济价值不高的林业品种，江苏农科院赵亚夫认为碧根果产业大有可为。作为赵亚夫的学生，何雅萍一直将“把论文写在祖国大地上”的梦想铭刻在心。2019年，金土地首先和安康企业联合，在岚皋县建设500亩碧根果种植示范园，试验小苗、中树、大树，目前三种苗木都已经挂果，在秦巴山区已经推广种植碧根果万亩左右。何雅萍不忘赵亚夫的嘱托，每年都要到安康数次进行现场培训指导，让种植户没有后顾之忧。青山不老，植绿长青，作为百年树种，碧根果的经济价值和生态价值将越发显现，在岁月长河中熠熠生辉。

## 谢小燕：返乡创业“燕”归来



谢小燕

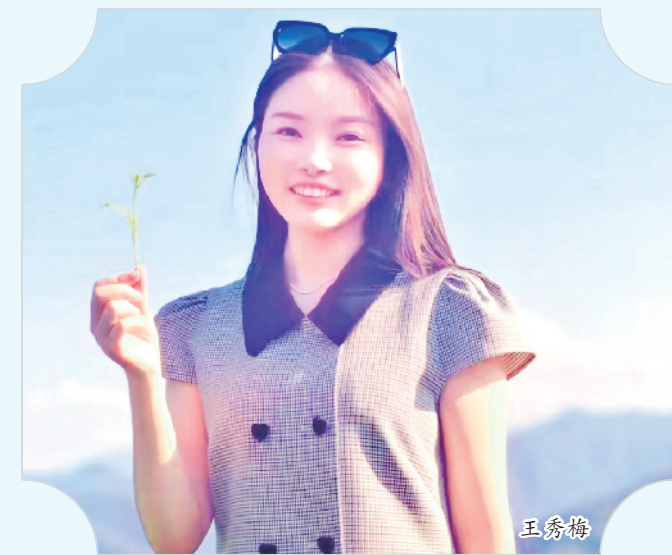
作为一名陕南女子，谢小燕的身上既有女性的娇媚，又有企业老总的霸道之风，是个做事风风火火的要强人。问她为啥舍了西安的事业，回到镇坪这个小县城来创业，她回答是招商干部的诚意打动了她，促使她要回到家乡尽一点微薄之力。和谢小燕的交谈很轻松，她特别提到苏陕资金对她启动项目的助力。

“燕子”归来，带回来的不仅是山外面的见识和资金，她还把一股闯劲带了回来，这种闯劲是带动乡亲们共同致富的理念和魄力。通过深入了解，她发现百合的药用和食用价值非常丰富，市场前景广阔，决定以百合为突破口，打造百合产业园，推动乡村产业振兴。面对村民的疑虑和不解，谢小燕没有退缩，她挨家挨户做工作，讲解百合种植的经济效益和前景，并承诺提供全程技术指导和市场销路保障。经过数年来的深耕打造，一个集百合种植、加工、销售于一体的产业链逐渐成型。第一阶段，她成立了陕西百合生物科技有限公司，带领村民规模化种植百合；第二阶段，她又引进先进加工设备，建设百合深加工工厂，开发百合面膜、百合银耳羹、百合粉、百合挂面、百合保健品等系列产品，提升产品附加值；第三阶段，她便开始依托电商平台和直播带货，拓宽销售渠道，让镇坪百合走出大山、走向全国。

因为在山里长大，谢小燕比旁人更加理解大山里面

妇女孩子的不易，从资助学费、提供学习用品，到组织医疗义诊、发放健康包，再到给予心理关怀与鼓励，谢小燕不遗余力地资助了超过120名妇女儿童。她争取各类培训资源，为全县1500余名农村妇女提供了包括百合种植技术、农产品加工、电商运营、直播带货等在内的全方位技能培训。情不知所起，一往而深，女性企业家用她的善良带着姐妹们一起同奔小康。

## 王秀梅：善利万物的“新农人”



王秀梅

水善利万物而不争，其实水在利万物的时候就是利己，无须再争。王秀梅在做电商直播的时候一定想明白了这个道理。流量如水，富硒堂各种商品在直播间售卖的时候，流量带给他们的价值就是经济价值。明白了这个道理，就具备了互联网思维。

我对王秀梅的第一印象，不是直播达人，不是她的起伏成败，而是她非常善于学习，非常会抓住机会学习。当时京东到安康来调研，她因为什么事耽误了，但是一再恳请我们工作晚上留住京东的老总，她从平利赶来交流，大家对电商发展越聊越深入，越谈越投机。

善于学习的人，过往成败只是她的课程而已。王秀梅放弃铁饭碗，走上创业路，一路磕磕碰碰都是她最好的教材，卖茶叶的实体店、网店、加盟店，年轻人的闯劲如同溪河里湍急的水，想找到真正适合自己的河道。

水可以“居善地”，而人最难的是找到自己最恰当的位置。电商创业、柳坝村入股种植、合作社组建、多多农园辅助，水流在寻找自身河床的同时，也开始润泽万物，柳坝村的农户赚了钱、合作社的社员赚了钱。“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜”，女性企业家虽然柔弱，但也最坚韧，王秀梅就是典型。

如今，王秀梅领航的平利县富硒堂茶业有限公司和陕西富硒堂数字经济有限公司，已建成农产品基地4000

亩，拥有加工厂房18000平方米、电商运营中心3处、自主品牌30余个、专利7项，惠及农民350户，带动平利小微工厂20余家，销售各类产品价值合计超过5000万元。王秀梅说，要用新农人换下网红标签，不仅要会直播带货，还要深耕产业，在自己擅长的赛道做到专、精、特、新，这样才能长久。

## 冯小强/陈维杰：夫唱妇随“朱鹮情”



冯小强、陈维杰

安康双城记的道德讲堂上。他们夫妇接到宣讲任务，风尘仆仆从驻地的紫阳县赶到石泉县的朱鹮小村，他们的出现像朱鹮结对而行，夫妻同台竞技，共同向大家介绍常州溧安洲石厚书记八年荒岛造林的故事。我对陈维杰老师说，你的普通话比冯校长好太多。

2022年8月，冯小强响应号召，跨越千里到紫阳开展教育帮扶。当时父母年迈，孩子高三，正需要投入大量时间和精力，陈维杰对他说：“家里有我，你放心！”正是她扛下了一切，才让冯小强在紫阳安心帮扶。女性不仅是家里的半边天，也是常安协作的半边天。今年2月，陈维杰给学校递交了帮扶申请，来到了冯小强的帮扶地紫阳，他们终于在异乡团聚。刚安顿好，陈维杰就立即投身一线教学工作，火热的教育情怀，先进的教学理念，创新的教学方法，为紫阳中学的教学教学带来了一缕清风。她的学生喜欢她，她的同事敬重她，她说来紫阳是双向奔赴，这里缺数学老师，而她投向的是更广阔的天地，更遥远的从教之路。

我让冯校长偷偷评价一下陈老师，他又糊我一嘴狗粮。“在我眼中，她是温柔贤惠、勤劳能干、是慈祥乐观、无微不至的母亲；是雷厉风行、满腔热忱的陈老师。她多重身份不断转变的背后是她心中一直充盈的爱。心有远方，无惧山海，陈老师用自己无言的付出滋养着我们这个小家庭，又把自己蓬勃的爱意奉献给了教育事业，有妻如此，夫复何求？”

这是一对你依我依、羡慕旁人的教师夫妇，我想用鸳鸯、大雁来形容他们，但是朱鹮也是伉俪情深的鸟类，还是秦岭四宝之一，我觉得代表他们特别有意义。我认识冯小强校长早一点，略过他不表，认识他的夫人陈维杰老师是在常州

## 张大海：

## 养好「娃娃鱼」 抱回「金娃娃」

通讯员 吴菊



张大海

“娃娃鱼投喂饲料后，每天都要对水池里的残渣进行清理，确保水池里的水质干净无污染，这样才能为娃娃鱼提供一个良好的生长环境。”8月下旬的一天，汉滨区早阳镇高举村村民张大海像往常一样，拿着工具对养殖池逐一进行清理，这也是他每天的“必修课”之一。

2013年，还在从事出租车营运的张大海在一次偶然的机缘下，听一名外地乘客聊起娃娃鱼养殖的市场需求前景可观，便萌生了回老家养殖娃娃鱼的想法。“我们老家就是一条小河，得天独厚的自然资源简直就是为娃娃鱼养殖‘量身定做’的。”张大海寻思着。

说干就干，辞了出租车司机的工作后，张大海就全身心地投入到自己的创业之路。都说万事开头难，张大海也同样经历过刚创业时的艰辛。没有养殖技术，他就到汉中拜师学习；缺资金，他就从亲戚朋友那里借款解决资金缺口问题。“刚开始饲养娃娃鱼时，我几乎每天都守在养殖场，一遍遍检查水质，查看娃娃鱼的进食、活动等情况，生怕有一丝闪失，那段时间，大脑里几乎都是娃娃鱼。”张大海回忆道。

功夫不负有心人，在他的不懈努力和坚持下，当年的娃娃鱼养殖便取得明显成效，娃娃鱼不仅长了一大截，而且死亡率也极低，这也让他更加坚定了养殖娃娃鱼的信心。

随着养殖规模的逐年扩大，2015年，张大海顺势成立了安康市汉滨区大鑫大鲵养殖农民专业合作社，主要从事大鲵养殖、繁殖、销售和信息服务等。为了宣传推介娃娃鱼，张大海每年都会在早阳镇举办的红十月和全区农特产品展销会上，带着他的娃娃鱼参展，让更多的人近距离了解娃娃鱼的营养价值、经济价值和观赏价值，每一次参展，张大海的娃娃鱼都会成为大家关注的焦点，这也让娃娃鱼的销量大幅增加。

经过十多年的发展，如今，张大海养殖的娃娃鱼产业已经步入正轨，成为远近闻名的特色养殖水产业，娃娃鱼的高品质让不少外地客商纷纷订购，并一直远销汉中、湖南张家界等地，娃娃鱼也成了名副其实的“金娃娃”。“目前，累计投资200多万元，建成娃娃鱼养殖池105个，现存娃娃鱼商品鱼、幼鱼2万余尾，今年上半年已实现产值10万余元。”张大海介绍道。

## 汪军：

## 小店开出好日子

通讯员 王婵



汪军

“来两个大份蒸面在这里吃，还有五个大份的打包带走。”“不好意思，只有两份了，带走的没有了。”不到下午三点，位于安康城区巴山西路安康供电公司对门“汪家蒸面”的1200余份蒸面便销售一空。

“汪家蒸面”的店主名叫汪军，1985年出生于平利县老县镇蒋家坪村。蒸面店从2009年开办起，迄今已有15年，如今扩张为4家门店和6家加盟店，但位于巴山西路这家店是汪军的“老根据地”，他的大部分时间和精力仍然放在这里。

“小时候家里的条件真的是很差，但是也养成了吃苦耐劳的好习惯、好品质。”汪军的父母是地地道道的农民，靠着几亩薄田维持生计，汪军初中毕业后就外出闯荡，想要通过自己的努力改变贫穷的现状。刚开始他年纪太小，又没有手艺，只能靠四处打零工为生，后来从事销售行业，靠着诚信和勤劳慢慢小有成就。但汪军越来越觉得，销售行业受市场波动、资金回流等因素影响较大，便开始寻找新的营生门道。

2009年，汪军瞄准了安康人喜欢吃的蒸面，把蒸面店开了起来。创业伊始，面对遍地开花的蒸面店，汪军坚定认为，越是看似简单的东西越要用心做好，要做出自己的特色、做好自己的口碑才行。他在多家蒸面店试吃比较，自己又反复操作试验，征求顾客意见改进，汪家蒸面慢慢有了一大批回头客，在新客间也大受欢迎。除了筋道的面皮、纯正的芝麻酱、香醇的醋汤，汪军特别热衷于研究油泼辣子。他将三种不同味型的干辣椒按比例进行混合，并加入多种香料进行调制，在热油的激发下，制作出的油泼辣子辣而不躁、香气浓

郁。汪军最开始做蒸面的时候，还用的是柴火来蒸面皮，中间改用石炭、无烟煤，最后汪军在同行业中最先改用电来蒸面皮，尽管成本增加了，但是干净卫生，也容易精准控温，保证口感的始终如一。

旺季每天销售蒸面1200到1500份，淡季每天也能卖到800份，尤其是正月初一到正月十五，每天的营业额都能过万元，这还仅仅是一个门店的收入。火爆的蒸面生意让汪军信心大增，快步打造自己的餐饮生意版图。在甘肃省、青海省等地开办了自助餐、酸菜鱼。由于扩张过猛和疫情因素的影响，最后不得不惨淡收场。“费力尝试了，尽管失败了，但自己并不后悔，这段经历让自己成长，后面的路会走得更加沉稳和坚实。”汪军说得云淡风轻。

“幸运的是，我遇到了贤惠的妻子，她全力支持我干事创业，家里的事儿我也不让我操心。”说起妻子汪道莉，汪军的话语里满满都是感激。汪道莉开通了抖音账号，有时还进行直播，进一步提升蒸面店的知名度与影响力。汪军和汪道莉将面皮和料包进行真空处理，通过冷链运输发往外地，每年的销售额超过40万元。

“食无定味，适口者珍。”汪军用简简单单的蒸面，不仅满足食客们的味蕾，也创造出生活的甜蜜，丰满了梦想，润泽了日子。汪军喜欢喝茶，尤其是老家蒋家坪的茶。但常常是泡了一杯，却忙得没有时间喝上一口。“等以后不太忙了，我俩就回到老家的房子，就着茶香欣赏日出日落，品味家乡山水。”汪军拍着妻子汪道莉的肩膀憧憬地说道。