

智慧经营 立体种养

贵州天柱县回乡大学生成创业“新农民”

□ 陈光昌

贵州省天柱县大学毕业生在该县县委、县政府的扶持下，打破传统观念，摆脱思想束缚，不争“铁饭碗”，宁走创业路。他们有的当了村干部，有的当了致富带头人，投身于天柱县“一县一业”的土鸡和油茶、精品水果、中药材、蔬菜等种养殖中去，利用自身文化优势，带动群众脱贫致富，成了新时代发展农业产业的“新农民”。

罗安邦：立体种养，197 户村民靠柚园增收

龙康宪：北斗导航，大山养牛无需看牛人

“方圆几十里的大山，牛在哪个位置，龙康宪在手机上看得一清二楚。”天柱县高酿镇人大常委主席龙春兰对龙康宪“智慧养牛”的做法赞叹不已。

从贵州省政法管理干部学院毕业的龙康宪，于2017年2月当选向阳村副主任。在当地党委、政府的扶持下，2018年10月购进30多头本地黄牛，放养在老海村的万亩大山里。2019年3月，龙康宪从30多头本地牛中选出了5头“领头牛”，并为它们安装了定位器。通过北斗导航，“领头牛”带着牛群，钻深山，穿峡谷，呆平地，四处吃草。不管牛群走到哪里，龙康宪都能



土鸡养殖户熊英在接客户订购电话

不用担心牛会走失。“导航定位养牛，不用人看管，也不用请人割草，大大降低了养牛成本。”龙康宪说。在这样的养殖方式下，2019年，养牛场出栏黄牛5头，收益3万多元，利益链接贫困户20户，户均分红700元。目前，养牛场正在以每年繁殖近20头牛犊的趋势扩大养殖规模。此外，龙康宪还养兔300多只，养鸭6000多只，种植中药材板蓝根10亩，解决10余人就业。

罗安邦：立体种养，197 户村民靠柚园增收

在渡马镇黄劳村的柚子园里，罗安邦从早到晚一直没有闲着。早上，罗安邦和村民一起赶着白鹅到柚园里吃草；中午，带着村民给柚子套袋、抹吴茱萸的嫩花芽；傍晚，和村民一起，把牛赶回到圈舍里休憩。柚子园立体种养的模式，让罗安邦带着村民走出了一条以短养长的脱贫致富之路。

“侨坪村副书记罗安邦1998年从天柱卫校毕业，2014年从中央广播电视大学毕业，平时做事很有头脑。”黄劳村村民杨仪刚说。2017年12月，罗安邦带着村民投资120万元，在黄劳村土地坡上种植了130亩凤柚。柚苗从栽植到挂果需要5年的时间。为了实现以短养长，



瓮洞镇光明村油茶林下辣椒种植基地

2018年，罗安邦带着15户村民在柚子园种植烤烟，人均收入6000元。2019年，带着30个村民在柚子园栽辣椒，人均增收5000元。随着柚苗的成长，凤柚园不再适合种植烤烟和辣椒等农作物。罗安邦又带着村民在柚园里养殖鹅、鸡、牛，它们不仅可以为凤柚除草，还能提供有机肥料。罗安邦种植的风柚自去年已经开始挂果，今年柚子产量翻了两倍，每株挂果8个左右。凤柚明年就可进入丰产期。

此外，罗安邦还带着村民在柚园里种植吴茱萸20亩，收购价每斤220元，收入也很可观。目前，柚园立体种养已解决40多个村民就业，人均年就业增加收入3500多元。利益链接贫困户57户，户均分红700元。

熊英：直播带货，滞销鸡变成抢手货

“我养的2000多只鸡，已经销售了1400多只啦！”“小熊之家”的主人熊英开心地说。

熊英原毕业于沈阳航空航天大学机械设计制造及自动化专业。为了照顾生病的母亲，毅然选择从贵阳返乡创业当起了

“鸡信”。今年初的疫情让熊英的2000多只土鸡滞销。灵敏的熊英很快参加了县里举办的“致富带头人网红”培训班，并学会了网红直播带货和“云端销售”。这让滞销的土鸡通过电商“飞”到了杭州、上海等大城市市民的餐桌，138元一只的土鸡供不应求。其他养鸡户纷纷仿效，天柱的土鸡从滞销鸡变为抢手货。

“直播带货和云销售是当前最时髦的售货方式，希望天柱所有的种养殖户都学会网络销售。”熊英说，她在网上开设微店、淘宝店，注册天柱山地“马拉鸡”品牌，土鸡屠宰冷藏物流，产品设计包装，都离不开当地党委政府、余杭东西部对口帮扶工作组等的扶持。她愿意和全县的土鸡养殖户一起交流学习，让黔货出山，共同增收致富。

像龙康宪、罗安邦、熊英一样，邦洞街道三团村的杨艳桃2016年从贵州大学毕业后，为了回报家乡，2019年，与弟弟一起投资12万元养兔，年销兔子24,000多只，收入160多万元，并且通过“公司+农户+兔子”的模式，带动200多户村民养兔增

收。瓮处镇三门塘村村副主任王万章，2009年从西南电子科技大学毕业后，在福建泉州一家工厂当机械设计制造师。为了带动村民致富，2017年，回乡创业养稻田鱼20亩，利益链接贫困户4户，户均分红2500元；2018年，养猪出栏生猪200头，收入16万多元。示范带动10户村民种植西洋南瓜20亩、辣椒30亩，户均增收1.6万元。白市镇阳山村的龙向海2016年从贵阳城市学院毕业后，2018年，回乡种植茶油850亩，套种辣椒30亩、西瓜30亩。解决就业100多人，人均就业收入3600元。瓮洞镇光明村党总支副书记刘发华2008年从黑龙江绥化学院毕业后，一直在广东惠州一家涂料公司做PCB油墨技术服务工程师，2015年，回乡养殖龙虾30亩，种植辣椒100亩。带动就业80人，人均就业收入3000元。

当前，天柱县正在大力发展坝区产业和林下经济，实施大学毕业生创业优惠政策，吸引一批又一批大学毕业生回乡创业，成为带动当地群众发展产业增收的生力军。

（本文配图由金可文摄）

资 讯

消费扶贫 直播带货

贵州天柱县致富带头人“云销售”带火扶贫产业

本报讯 “我今天又包装了200多只鸡快递到北京、上海等地，网红直播带货销售模式非常不错！”刚刚送完鸡准备回家搞直播带货的熊英心里非常激动，她拿出手机，又开始了网上叫卖。

今年初，贵州省天柱县金山村“鸡信”熊英养的土鸡遭遇了前所未有的滞销。养鸡每天需要800多元的成本，土鸡滞销使熊英一度灰心丧气。今年5月，熊英参加了县里举办的“致富带头人网红”培训，学会了网络直播，在东西部扶贫协作专班的帮助下，滞销的土鸡通过网络直播销往全国各地，2000多只鸡已经销售1400多只。熊英通过直播带货收入14万多元，她又重新树起了养鸡带民致富的信心。

受疫情影响，天柱县农特产品销售陷入低谷。面对农产品滞销，天柱县开展2020年“全民直播，网路黔行——宣传促消费扶贫”系列活动，打造和推出一批网红名片，销售一批优质农特旅产品等工作。把握住东西部协作的大好契机，

利用互联网和电商优势，持续推动天柱县林下经济、大坝经济产业快速发展。

直播带货，提振了群众发展产业致富的自信心。白市镇三间桥村林下养鸡户杨平和蓝田镇贡溪村养鸡户杨贤焰，通过网络销售，不仅鸡不愁卖，还准备继续追加投资，带动村民发“鸡财”；邦洞街道的“兔子哥”杨智森表示，因为直播带货，他的兔肉成了群众喜爱的美食，正准备带动村民一起养兔致富；在凤城大坝种植西瓜和蔬菜的田洲表示，网络直播让他的西瓜和蔬菜一度俏销，客人主动上门采购，将来种植规模还要扩大。

近年来，天柱县落实产业革命“八要素”，做大做强“一县一业”土鸡产业，大力发展十大特色优势产业，年出栏土鸡800万只，新造油茶林3万亩、低改4.5万亩，种植食用菌2800亩，中药材2.5万亩，精品水果6万亩、蔬菜16万亩（其中辣椒2.5万亩），养蜂2万箱。在发展全产业链的同时，注重抓好消费扶贫，网络直播“云销售”，扶贫产业红红火火。（陈光昌）

特 推

打好产业组合拳 助力群众增收致富

贵州天柱县打造中药材全产业链助2.4万人增收

□ 陈光昌

将军坡中药材基地位于贵州省天柱县联山街道联山村国有林场，是天柱县2019年引进贵州尚景农业发展有限公司，创办的万亩中药材基地之一。基地主要种植黄精、白及、天冬等

中药材。县里采取“平台公司+党建合作社+企业+基地+贫困户”的合作模式，投入财政扶贫资金1349万元，利益联结1349户贫困户。3年内户均固定分红1500元，产品采收销售后，户均预分红超7000元。该基地自今年2月中旬复工复产以来，累计解决易地扶贫搬迁户600多人就业，人均劳务增收5000多元，有效促进易地扶贫搬迁户就业增收。“将军坡万亩药材基地面积宽，需要除草、洒水、施肥等，来干活的移民少则几十人，多则几百人。有专车接送，很方便。看到那么多的搬迁户在家门前就业，还能照顾家里，心里很高兴。”联山街道移民农耕服务队队长曾翠娟说。

贵州同源中药发展有限公司（以下简称“同源中药”）位于天柱县工业园区。车间外，工人在晒钩藤、黄精等中药材；车间内，工人在加工、包装中药饮片；仓库里，工人在忙着领货、发货。28名生产工人各就各位，有条不紊。该公司加工的有黄精、白及、天冬、天麻、钩藤等100余种中药材产品，仅钩藤年加工量达1500多吨。“我们公司每年都要收购县内出产的钩藤、骨碎补、黄精等中药材2000吨，惠及药材

种植户80多户。”公司管理员杨小英说，同源中药是县里扶持的龙头企业，年产中药饮片3000吨，销售额达1.2亿元。主要生产天麻、太子参、灵芝、铁皮石斛等中药饮片400多种，拥有较为完善的生产、研发和流通体系。

近年来，天柱“强龙头，扩规模，拓市场，带农户，促增收”。大力调整农村产业结构，发展坝区和林下经济，采取“平台公司+党建合作社+企业+基地+贫困户”“企业+基地+农户”“合作社+基地+农户”等模式，在凤城、联山、邦洞等17个乡镇（街道）种植黄精、天冬、白及等中药材。全力扶持亿元企业同源中药与荣登2020年《财富》中国500强的九州通医药集团合作，让种植主体只管种，加工企业包收购、加工、销售，促进林下中药材种植与市场间的产销精准对接，全面打通中药材加工与产品销售渠道，实现全县林下中药材产品订单收购。截至目前，全县中药材种植达2.03万亩，覆盖农户4500户，1200多人获得就业增收。

聚焦“万亩片”“千亩村”，天柱正在以“3年内发展中药材3万亩”为目标，重点发展黄精、白及、钩藤等主导品种，打造国有林场将军坡、南坡嘴2个万亩林下中药材示范基地；创办凤城街道老寨村白及、高酿镇圭大村钩藤、石洞镇高坪村何首乌等10个千亩中药材示范基地。争取在2019年~2021年，全县中药材实现产值3.6亿元以上，带动2.4万人均增收5000元以上。

“草鞋姐”的脱贫致富经

——记黔东南州西域民族传统工艺品发展有限公司总经理杨玉珊

□ 陈光昌

“我的细草鞋在县城卖50元一双，在广州卖180元一双，在香港卖280元一双，好卖得很！”在贵州省天柱县石洞镇槐寨村，“草鞋姐”杨玉珊兴高采烈地向人介绍着她公司土特产品的销售情况，言谈举止间透露着成功的喜悦。

“土特产”变“致富宝”

58岁的杨玉珊是槐寨村的侗家妇女，也是当地有名的“织女”。2016年，杨玉珊到广东旅游，发现用稻草编织的细草鞋很受游客喜欢。颇有商业头脑的杨玉珊灵机一动，决定投资20万元，成立黔东南州西域民族传统工艺品发展有限公司，编织出售细草鞋。手工编制的细草鞋，工艺精美、耐穿耐磨，一经出售，十分受消费者喜爱，这进一步解决了当地贫困留守妇女20多人的就业问题，人均就业年增收4000多元。“以前家家户户牛吃不完的稻草都烂在草堆里怪可惜的。编织的细草鞋因交通不便、销量有限、只能自己穿。妇女们身怀编织技艺却无处施展，只能望稻兴叹。”

留守老人吴细梅很感慨。杨玉珊建立公司后，留守妇女大显身手，每年编织细草鞋2000多双。大家靠着编织草鞋逐步过上了好日子。

稻草变为“致富草”成功，杨玉珊又瞄上了糯米酒这一侗家特产，把糯米酒变为贫困留守妇女的“致富酒”。

糯米酒是槐寨村的特色佳酿，以带糯性的稻米为原料，经过浸泡、气蒸、发酵、蒸馏、封坛、窖藏等程序，土法酿制而成。入口芳香，甘美醇和。村中殷实人家中来客、孩子中榜、人口添丁、建房挂梁、邻居和解等都离

不开糯米酒。

杨玉珊看准这一商机，注册“珊妹子糯米酒”商标，专制“珊妹子糯米酒”包装盒和酒坛。糯米酒发展为一项让村民脱贫致富的产业。

农产品成畅销品

槐寨村的特产除了细草鞋、糯米酒外，还有侗家腌鱼、腌肉、腌鸭、酸辣子等。但早前这些侗家土特产品还处于村民自给自足状态，如何把土特产品转化为商品，只有小学文化的杨玉珊又动起了脑筋。

杨玉珊结合县里因户施策，

根据市场需要调整农业产业结构的政策，发动村民大力发展生态种养殖。她自己种植辣椒5亩，稻田养鱼8亩，种植糯谷9亩。以“公司+合作社+农户”的形式，带动78户村民种植辣椒186亩，200多户村民稻田养鱼近400亩。带动147户村民养土鸭、50多户村民养猪、150多户村民养鸡。生态种养殖不仅为土特产品加工提供了充足的货源，还给村民增加了收入。“今年我还准备种植10多亩的萝卜呢！”杨玉珊说，开胃增加食欲的酸萝卜不久就能上市。

杨玉珊紧跟时代步伐，参加



“草鞋姐”杨玉珊在直播售卖糯米酒



“草鞋姐”杨玉珊指导村民编织细草鞋