



陈玺

返乡创业的“养殖达人”陈玺——

## 养出精品牛 念好致富经

清晨的薄雾还未散去，姚安县官屯镇连厂村委会陈家村一座依山而建的标准化肉牛养殖场内，陈玺熟练地钻进牛棚，开始清理牛粪、拌料、添草。看着牛舍里一头头膘肥体壮的西门塔尔肉牛，他黝黑的脸庞上洋溢着幸福的笑容。

“选择回乡创业，除了对家人和故土的思念，更多的是为了实现我多年来的一个心愿。”谈及回乡创业初衷，陈玺说。

2008年，陈玺从云南师范大学毕业后，应聘到一家药业公司工作。通过不懈努力，他从基层工作人员一步步晋升为财务经理，不仅有可观的收入，也拥有了固定的住房和温馨的家庭。

“虽然工作和生活变得越来越好，但对家乡的眷恋反而更深了，尤其是父母身体状况每况愈下，让我更加坚定了回乡创业的决心。”陈玺说，2020年6月，他毅然辞去公司财务工作，带着妻儿从昆明回到老家从事肉牛养殖。

“当初我决定回乡养牛时，亲朋好友不理解，父母也强烈反对。”陈玺说，许多人认为走出大山不易，在城市有一份体面且收入不错的工作应该学会珍惜，而不是回乡当“牛倌”。

“我生在农村，长在农村，对农村有着深厚的感情。父母一直在养牛，在昆明时我也做过一番调研，觉得家乡发展养殖业条件不错，可以做‘牛’文章。”陈玺说。

钱从哪来？如何养好？销售渠道在哪里？创业之初，陈玺面临着诸多挑战。

“当初真是困难重重，还得感谢相关部门给予我很大的支持。”得知陈玺回乡创业，镇、村两级主动上门服务，为他出谋划策、纾困解难。在相关部门支持下，陈玺通过贷免扶补创业小额贷款20万元，再向亲戚借了一些，便开始了他的“牛事业”。

“最初我家只养了13头本地牛，畜圈也只修建了50平方米，每天起早贪黑地干，由于缺少技术，一年下来并没挣到钱。”陈玺说。在随后两年多的养殖过程中，他细心观察牛的生活习性、生长特点，向有经验的人学习，研学肉牛

养殖相关书籍，摸索积累了许多养殖经验，总结出了一套饲养、配种、接产、保健、防疫、治病的养牛方法。

“事业有了起色，也逐步获得家人的认可和支持。”这给予了陈玺更强劲的动力和信心。3年来，他从技艺生疏的“门外汉”，到如今成为可以为牛看病、接生、繁育样样精通的“多面手”，成了村里远近闻名的“养殖达人”。

“这几年政府养殖配套政策越来越好，帮助我解决了很多困难和问题。通过政府补贴，我家不仅扩建、翻新畜圈，建造了青贮池，还获得了‘金牛贷’，进一步扩大了养殖规模。”陈玺说。如今，他的肉牛养殖场畜圈占地220平方米，青贮池有400立方米，现存栏肉牛32头。

要想牛儿长得壮，饲料是关键。“现在我养殖的肉牛喂的都是农作物秸秆，这既解决了畜牧饲料的问题，又很大程度上减轻了焚烧压力，变废为宝，真是一举多得。”陈玺说，在村里，村民们给予了很大的支持，每到收获季节，只要他们去帮忙，许多农户都愿意把水稻秆和玉米秆低价或免费让其回收利用，有效解决了草料问题。

“我家的牛主要供屠宰场和加工厂，从小牛到出栏，大概需要一年半时间。去年我家总共卖了8头牛，刨去成本，每头牛的利润大概有3000元。目前，一年赚10万元应该没有问题。”在官屯镇，陈玺小有名气。看到他牛养得不错，不少村民都慕名上门请教，陈玺也热心分享自己的经验。算起“养牛账”，谈着致富经，在陈玺的示范带动下，周边的农户也从过去的观望者变成了参与者，也纷纷走上了肉牛养殖致富路。

“乡村是一个广阔的舞台，在这里可以实现我们的理想与抱负，也希望借此能为乡村振兴增添更多活力与动能。”谈及下一步规划时，陈玺满怀憧憬地说，“除了想稳扎稳打扩大养殖规模外，我更希望能有更多和我一样的养殖户抱团发展，养出精品牛，带动本地肉牛产业发展，大家一起增收致富。”

本报记者 邓清文

## 乡土新农人 逐梦沃田野

青年是社会中最积极、最有生气的力量。云岭大地上，乡村振兴大潮中，一群胸怀乡土情怀和创新创业梦想的年轻人，扎根田野、返乡创业，成为新农人，寻找更多实现自我价值的机会。他们与乡村“双向奔赴”，积极投身乡村建设，绘就家乡发展新图景。



和金足



刘禹丹

把奉科青椒推向大市场的和金足——

## 依托老家底 塑造新优势

20岁之前的和金足，靠着父母卖青椒换回的学费走出家乡，走向远方；30岁的和金足，用在他乡收获的能力，把家乡的青椒推向更广阔的市场，换回的是乡亲们增收致富。

玉龙纳西族自治县奉科镇奉联村是和金足出生、成长的地方。这里位于滇川交界，山岳相连，金沙江蜿蜒穿过，形成典型的河谷气候。

“交通闭塞，大家靠种地为生。河谷地带，温度适宜，但水分不够。”在和金足的印象中，从20多年前开始，村里就种着成片的青椒，自己从小学到大学的学费都“散发”着青椒的香味。

2012年大学毕业后，和金足有机会成为老师，也做过销售、干过电商。一直“漂”到2019年，玉龙县第二批乡村振兴人才引进的机会摆在了他面前，和金足成为了奉联村的党总支副书记。

回乡创业的缘故，既有情感的不舍，也有理性的思考：父母年纪大了，需要子女的陪伴；奉科镇8000多户籍人口，只有2000多中老年人和小孩子在家，家乡的发展需要新鲜血液的注入，自己也希望看到这片故土焕发新机；相对封闭的地理位置，为奉科留下了一片几乎无污染的种植环境，这里产出的以青椒为代表的农产品品质高、风味独特，未来市场大有可为。

在当地党委、政府的支持下，和金足马不停蹄地干起来，成立奉科镇青椒经济合作协会和丽江乡味农业开发有限公司，2021年成立丽江惠椒农业专业合作社，主要从事青椒产品营销服务和农特产品加工开发。

“原来做线上销售时，我主要卖些菌类、水果；回到家乡后，产品就聚焦到青椒上，后来又延伸到土鸡、火腿、蜂蜜等我们当地的土特产品，开辟了线上线下的销售渠道。”凭借已有的经验，和金足对产业链打造的规划很清晰——内外兼修。内功，就是组织会员、农户开展青椒种植技术培训，发展规范化种植，提供品质更优、市场竞争力更强的青椒干品；外功，就是积极开拓市场，改变原来青椒收购的“小散乱”状态，以稳定的销售渠道确保种植户增收。

“新冠疫情期间，几乎没有收购商来镇上，我们只有主动出击。四川、重庆对青椒的消耗量大，我就一趟趟跑。很多企业负责人看我有诚意，愿意给我机会。我们青椒

传承创新家乡豆制品制作工艺的刘禹丹——

## 守住老味道 迎来产业兴

在西畴县蚌谷乡龙正村，一座约7000平方米的豆制品加工厂房正如火如荼建设，“90后”彝家姑娘刘禹丹每天起早摸黑，在工地与工人们不断商量，完善施工细节。

刘禹丹出生在当地农村家庭，父母是地道的农民，靠磨豆腐和种烤烟供她和妹妹上学。“我家的地大多在半山旮旯，父亲总是顶着烈日从山脚挑水上山去浇烟苗。”当年的情形，刘禹丹依然印象深刻。父母辛苦付出，就是希望姐妹俩大学毕业后能走出大山，走向更广阔的世界。

2007年，刘禹丹以优异成绩考上了中央民族大学市场营销专业。毕业后，顺利入职联想公司，之后又到壳牌石油公司工作。

正当父母乡亲为她自豪时，她却选择放弃大都市的生活，回到老家蚌谷乡开始创业。

“其实，早在读书时，我心里就埋藏着回乡创业的梦想，只是由于刚毕业觉得各方面条件还不成熟，也缺乏相应的经验、学识和社会阅历，所以选择边工作边积累。”刘禹丹说，因为做市场营销，经常全国各地出差，身心一直都在路上，没有归属感。

2020年，刘禹丹回到家乡，开始了自己的创业之路。2020年底，选址于西畴县蚌谷乡龙正村委会长箐冲子村小村建厂，2021年建成西畴县第一家村办企业——西畴县嫩妖妖豆制品有限责任公司。该公司致力于打造集豆制品生产、销售及黄豆种植一体化，占地1700平方米，投入资金400余万元。

谈及刚辞职回乡时的状态，刘禹丹直言压力很大，因没想好要做什么，加上父母和亲戚都不是很理解，中间在家调整了8个月，思考创业做什么、怎么做。

“确定以做豆腐作为创业方向，一是因为2015年曾调研过这个市场，觉得市场还有很大发展空间，目前竟

的品质最终‘征服’了他们，尤其是独特的风味得到了一致赞赏。”和金足说，如今，奉科的青椒不仅在川渝地区有市场，还与上海味美思食品有限公司等知名调味料企业合作，成为它们的原料生产基地。

高要求的销售平台，又倒逼高标准的产品供应。和金足介绍，收购方对青椒品质的基本要求是麻素达标，还有开口率、杂质含量等指标控制，“奉科的种植环境、气候就有优势。同时，我们通过协会定标准，邀请四川林科院这些机构对农户进行管理培训，达到收购标准完全没问题。”

青椒种植、销售形成较为稳定链条的同时，和金足带着协会会员积极开发精装小瓶青椒颗粒、花椒油、花椒足浴包等系列产品，加工奉科山核桃油、玉龙高原纯正菜籽油、橄榄油等油料产品，以及羊肚菌、松茸、鸡枞菌干系列产品和火腿、香肠等农副土特产，注册“纳乡味”商标，延伸产业链条和产品范围领域，增加产品附加值，带动农户增收。

丰富的农产品支撑起了电商销售平台。和金足注册了丽江乡味电子商务有限公司，对各种产品进行集中展销，并在玉龙县城上吉农贸市场建设电商平台集中体验销售店。2021年开始，青椒、花椒油、核桃油、橄榄油4个产品成功申请入驻政府采购脱贫地区农副产品网络销售平台（832平台），宣传、销售力度进一步加大。

“目前，每年通过协会、公司、合作社组织收购外销的青椒数量占奉科镇总产量的60%至70%。”和金足介绍，2022年共销售180吨干花椒，销售金额864万元。

创业过程中，和金足还积极推动各方力量助力家乡发展，形成“双向奔赴”的合力。在他的建议下，奉科镇党委政府、有关单位、挂钩帮扶企业合力，将闲置的奉科中学老校区改建成了农特产品交易中心，配套建设了农产品冻库、青椒烘焙坊、核桃榨油坊、火腿加工坊和农产品展销中心，购置花椒烘干机2套、筛选机1台、花椒保鲜生产线1条，并向种植农户发放青椒晾晒工具，进一步提升了当地生产、加工、销售服务农产品的综合能力。

“我也获得了玉龙县‘创业创富好青年’、丽江市‘优秀青联委员’这些荣誉。”和金足既有对当前取得成果的满足，也有对未来的规划。“近年来，随着青椒市场的供大于求，市场价格下降较多，我们必须在品质上精益求精，找准市场着力点。也希望更多的青年人能够参与进来，为建设家乡贡献自己的智慧。”

本报记者 岳晓琼

带着乡亲共同发展的郭祁琦——

## 寄情核桃树 闯出新天地

今年是郭祁琦创业的第七年。作为大理荣漾核桃机械制造有限公司的党支部书记、总经理，漾濞彝族自治县电子商务协会会长，他积极推动当地电商行业的发展，并负责漾濞首个新的社会阶层人士统战工作实践创新基地。

漾濞县被誉为“中国核桃之乡”，但藏于大山深处。走出山门，是漾濞县很多年轻人的愿望，也曾是郭祁琦的愿望，而且他还实现过。

2012年，郭祁琦被中南民族大学录取。“考上大学是我第一次离开漾濞，离开云南。”郭祁琦说，但城市再好，家乡秀美的风景、淳朴的民风以及那漫山遍野的核桃树都让他难以割舍，为此，他决定毕业后回到家乡闯一番事业。大学期间，他积极学习电子商务相关知识，了解农民合作社的运营模式，并开始尝试在微店和淘宝上创业，不断积累电商经验。

2016年大学毕业后，郭祁琦毅然回到了这个“一碗面只要7元钱，最低工资1800元”的漾濞县。回到家乡的郭祁琦看到，阔别多年的家乡依旧美丽，但依旧没有发展起来，作为核桃原产地的漾濞只能销售初级农产品，利润极低，于是他决定借钱开门店从销售做起。刚开始，郭祁琦几乎走遍了整个漾濞县，上山找农户收核桃。或许出彩的人总会与一段段沉闷的时光相伴，太多的付出与回报总与成功失之交臂，费了九牛二虎之力收来的核桃因销售渠道短缺，过期了大半。

遭到“当头一棒”的郭祁琦还是咬牙坚持下来，如何提高核桃采摘和

加工的效率成为了他探索的方向。带着有经验的同事琢磨两个多月后，他们的第一台核桃加工机器面世了。经过了多番的改良，他们还申请到了专利，赚到了人生的“第一桶金”，这也让他获得了来自县里的支持。同时，越来越多的人慕名来到郭祁琦的公司参观，学习经验，他自己也获得了许多外出学习更多关于产品深加工和销售方法的机会，与各行各业的代表进行了无数次的思想碰撞，越来越多的人开始跟郭祁琦买特产。

“除了改良出适宜当地的核桃加工机器，我们根据实际情况不断地创新销售方案，帮老乡们卖掉了滞销的核桃。”郭祁琦说，就这样，他和农户们共建了合作社，通过“党建+合作社+公司+农户”的模式，带动了更多的农户就业和分红。

大家的信任与支持维系着合作社的繁荣，看着农户们脸上洋溢的笑容，郭祁琦知道他们的生活因合作社的成长而变得更加美好。这让他倍感幸福，激励他继续为合作社的发展而努力，与农户们共同迎接更加光明的未来。

本报记者 曾孟秋  
通讯员 何曼榕

郭祁琦

本报美编 张维麟 绘