



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，但对家乡的眷念反而更深了，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，在城市有一份体面而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，纾解困难。在相关部门支持下，陈玺通过贷款扶持创业小额贷款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

本报记者 邓清文



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

大家的信任与支撑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 普孟秋
通讯员 何曼榕



本报记者 张维麟 绘

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。

把奉科青花椒推向大市场的和金足——**依托老底子 塑造新优势**

20岁之前的和金足，靠着父母卖青花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，把家乡的青花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，山高谷深，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花椒，自己从小学到大学的学费都“散发”着花椒的香味。

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书记。

回乡创业的缘由，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生机；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，这里产出的以青花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，成立奉科镇青花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，主要从事青花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，产品就聚焦到青花椒上，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、农户开展青花椒种植技术培训，发展规范化种植，提供品质更优、市场竞争力更强的青花椒干品；外功，就是积极开拓市场，改变原来青花椒收购的“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、重庆对青花椒的消耗量大，我就一趟趟跑。很多企业负责人看着我有诚意，愿意给我机会。我们青花椒

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，奉科的青花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，成为它们的原产地生产基地。

高要求的销售平台，又倒逼高标准的产品供应。和金足介绍，收购方对青花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。”

青花椒种植、销售形成较为稳定的链条的同时，和金足带着协会成员积极开发精装小瓶青花椒颗粒、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，青花椒、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花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，配套建设了农产品冷库、青花椒烘烤坊、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、花椒保青生产线1条，并向种植农户发放青花椒晾晒工具，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‘创业致富好青年’、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，随着青花椒市场的供大于求，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

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。

正当父母为她自豪时，她却选择放弃大城市的生活，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村委会管冲子村小组建厂，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好理解，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，目前竞

争没那么激烈；二是我一直非常喜欢和认可家里祖传的豆制品和品质。”刘禹丹介绍，公司刚成立时，曾花了一年多时间对多个豆制品产品进行研发。为获得消费者认可，她把研制好的产品都送到农贸市场销售，根据顾客反馈进行不断调整完善。

针对顾客反馈更喜欢人工制作的豆制品情况，刘禹丹在其购买引进的设备基础上不断进行反复调试，并创新设计出了一套自动化的生产系统，在保留传统工艺的同时提高效率，使生产流程标准化，产品品质更加稳定可控。同时，利用现代保鲜技术，延长了豆腐的保质期，为扩大销售范围奠定了基础。“我们做传统产品就应做出传统的味道，老家有几十年豆制品的优良制作工艺，我们通过不断创新和完善，在延长保质期的基础上，使机械设备做出的豆腐在口感上跟手工做的一样。”她说。

“今年的营业额预计有六七百万元。新厂房建成后，每天可投料15吨大豆，年产值预计可达5000万至7000万元。”刘禹丹介绍，目前，嫩妖妖公司以现代化的生产方式实现传统豆腐的规模化生产，白豆腐、包浆豆腐、腐竹、千张豆腐、臭豆腐、果蔬豆腐等10余个产品生产线均已实现生产运营。

如今的刘禹丹被乡亲们称为大山里的“豆腐西施”，对事业的发展有了更强的信心和更长远的谋划。她信心十足地说：“准备在解决好新厂房高成本运营的情况下，进一步拓展市场布局，加强产品研发，努力做到更稳更快发展。”

经过3年的奋斗，除了事业有了起色，更让她开心的是收获了许多创业的经验。对心怀回乡创业的年轻人，刘禹丹建议：“回乡创业前，一定要先学会认清自己，切忌盲目跟从，并且要面对一切困难的准备，锲而不舍付诸行动。”

本报记者 邓清文