

傅燕峰：蹚出海岛田园共富路

打开傅燕峰的微信朋友圈,就会发现他格外接地气:要么帮菜农吆喝、推销土特产,要么推介村里的新活动新项目。“既能帮村民拓宽销售渠道,又能宣传家乡,这是一举多得的好事。”说着,傅燕峰黝黑的脸上,露出了憨厚的笑容。

现年42岁的傅燕峰,是嵊泗县菜园镇小关岙村党支部书记。他带领村民逐步把村里的生态优势变成发展优势,走出了集种植、采摘、观光于一体的海岛田园经济发展路径。

故园情深 回村当起“领头雁”

傅燕峰是土生土长的小关岙村人,因为有一份深厚的田园情怀,2017年他辞去国企的工作,回到村里。

藏在海岛深山中的小关岙村,生态优美、风景秀丽,然而村集体经济相对薄弱。拓宽“绿水青山就是金山银山”转换通道,小关岙村人一直在努力,这也是傅燕峰任职的初心。“看到别的村‘靠海吃海’发展那么快那么好,我很想为村里干点实事!”

小关岙村70%常住村民是65周岁以上的老人,“80后”傅燕峰的回归,让时任村党支部书记许建红很欣喜。2018年,村里正在搞特色农家乐,发展乡村旅游,回村后担任党支部委员的傅燕峰直言:“哪儿都有农家乐,与众不同是关键。”

一腔热血的傅燕峰,请来昔日围着家里转的渔嫂,让她们统一着装、戴上厨师帽组成厨娘团。“游客来就是想吃农家菜、特色菜,要拿出我们



有特色的东西招待客人。”紫菜炒蛋、农家大扣肉、农家小炒……一道道农家菜吸引了不少游

客,农家乐的接待量蹭蹭蹭往上涨。实绩选人,2020年底,傅燕峰顺利当选村党支部书记。

“一米菜地”产出提高20倍

“这里是我们的‘一米菜地’,种了玉米、土豆、西红柿等农作物……”傅燕峰领着笔者来到村里休闲广场旁的大棚,只见棚内一大片土地被木篱笆分割成一个个一米宽、10余米长的小块,每块地头前的木牌写着“户主”的名字。

海岛土地资源少,是长期制约村子发展的主要问题之一。甫一上任,傅燕峰就串东家走西家,了解村情民情。随着摸底排查的深入,他发现村里的45亩耕地一直闲置,这既降低了土地资源利用效率,也影响了村容村貌。

生态优美的山村、充满生机的菜

地,这不正是游客向往的村庄生活吗?一边是明显的需求,一边却是部分资源闲置,傅燕峰深感惋惜。他“脑洞大开”,尝试着利用闲置土地,建起“一米菜地”,由单位或个人认领种植,再请村民当代管员。

傅燕峰还当起了“推销员”,跑进镇政府、团县委、学校等单位,逢人就推介新项目。他的努力得到了回报,“一米菜地”一经推出便被认购一空,成了大家眼中的“抢手货”。“这儿是菜园镇认领的,那儿是菜园一小的,再远一点是嵊泗县工商联定的……”傅燕峰指着菜地,如数家珍。

让认领人近距离感受海岛田园

文化,傅燕峰花了不少心思。个人或是团体与村里签订认领协议、缴纳认领金后就可认领菜地,再由村里提供种植所需的菜苗、农具、肥料等。村里还安装了监控摄像头,建起了微信群,方便认领人及时了解作物长势。

“一米菜园”不光增添了风景,还产出了高效益。小关岙村股份经济合作社副社长徐挺介绍,如果这些地流流转租,每亩年均收入在270元至300元不等,现在每亩地每年的收入可达8000元,提高了20多倍。此外,村里串点成线布置菜地风光带,还建成了农田观赏、水库垂钓、露天烧烤等休闲体验项目。

划加入其中,他想多养点鸡,预计年底能多赚两三万元。“村里把方方面面都想到了,我只要安心干活就行。集体经济好起来了,我们的生活水平也会提高。”

“应该把村庄进行系统规划,打造成乡村游景点。”傅燕峰为此作出了长远考虑,他坦言,目前的农户田垄整齐划一,有的则是东一块萝卜西一垄白菜,过于分散,可以整合在一块。这阵子,他天天挨家挨户沟通田地集中整合工作,刚出这家大棚又进那家田地,常常忙得顾不上吃饭,“只有让百姓听明白了,理解了,我们的工作才好开展。”傅燕峰说。

何伊妮 孙丹飞 杨卫

系统规划打造乡村游景点

傅燕峰领着笔者往山上走,在半山腰遇到了村民徐志恩,他正忙着给果树修枝整形。“老徐,修剪时要注意去高留低,去密留稀……”傅燕峰提醒他。

看起来是个农业“老把式”的傅燕峰,其实是“半路出家”自学成才。回村后,他深知要在群众中发挥好带头作用,于是在田间地头边学边做,从育苗、施肥再到打药,不懂的就上网查、找人问,渐渐地成了行家。“怎么种好、种什么品种好,傅书记都会介绍。”徐志恩说。

在小关岙村,屋前屋后遍植果树,尤以枇杷为多。每逢暮春时节,枇杷挂果,成片的金黄就会吸引众多

说起蒋良珍,台州市黄岩区北洋镇的乡亲们都很钦佩不已。从普通农妇到农村致富带头人,蒋良珍用汗水和智慧展示了一个新型农民的风采。

从零开始种茭白创业

1998年,25岁的蒋良珍嫁到北洋镇官岙村。因为婆婆生病,家里欠下了巨额债务。为了还债,2000年开始,蒋良珍和丈夫谢文军做起了贩卖茭白的生意。“经常没日没夜地跑到丽水、桐乡去收购茭白,再运到温州、德清等地去销售,赚一点还一点债。”蒋良珍回忆道,贩卖茭白很辛苦,他们夫妻俩经常在货车上过夜,这样的日子过了足足5年。

就这样,蒋良珍夫妻的茭白贩卖生意越做越大。到2008年,蒋良珍发现茭白开始供不应求,便萌生了自己种茭白的想法。“那时我们村里很多人都外出种瓜,大片农田都闲置了,我打算租几亩地自己种茭白。”蒋良珍说,还没开始种就遇到了困难,因为缺少启动资金,“家里人也劝我放弃,周围邻居还笑话我,就你一个农村妇女还想创业致富,简直是做梦。”

然而,倔强的蒋良珍依然坚持自己的梦想,遇到问题迎难而上。在成功筹集到1万元资金后,蒋良珍一口气承包了80亩土地,开始摸索“茭白产销一条龙”的路子。

2008年11月,蒋良珍牵头成立了台州市黄岩区官岙茭白专业合作社,注册了“北洋清水茭白”商标。合作社成立后的第3年,蒋良珍种植的茭白就获得浙江农博会金奖,合作社也被评为省级农民专业合作社示范社。经过十多年的不懈努力,如今蒋良珍在黄岩的茭白种植面积已扩大到1700亩,还在广东和贵州建起了2000多亩茭白种植基地。在蒋良珍的带动下,周边几个乡镇的农民也种起了茭白。

带领乡亲们共同致富

白手起家的蒋良珍非常理解农民渴望致富的心情,也一直帮助周边的乡亲们致富。

王计富是蒋良珍的邻居,外出打工时脚部受了伤,只好回家,一家人靠领低保勉强度日。蒋良珍对王计富说:“老王,你虽然干不了体力活,但收割茭白这样的农活完全可以应付,如果掌握了种植技术,再在自家田里种上几亩,一定能增收。”在蒋良珍的关心帮助下,王计富先在合作社的基地里边干边学,后来在自家承包田里种茭白,现在全家一年收入有五六万元。

为了帮更多农户致富,蒋良珍还定期开展茭白种植技术培训,亲自传授经验和技术。她还采取“合作社+基地+农户”的模式,引导周边农户种植茭白。随着种植规模的扩大,蒋良珍每年都要雇请贵州等外省及周边的农民来做工。贵州籍员工周太华说:“我在蒋良珍合作社工作了七八年,良珍待我们像亲人一样,每年给我们报销两次回家的路费,员工们早已把合作社当作自己的家了。”

凭借不懈的努力与辛勤的付出,蒋良珍获得了众多荣誉。“黄岩区劳动模范”“黄岩区十佳女能手”“黄岩区拔尖人才”“台州市乡村振兴巾帼达人”“台州市劳动模范”“浙江省万名好党员”。今年2月,蒋良珍当选为省第十五次党代会代表。

“一人富不是富,共同富才是真的富。”蒋良珍说,她正努力做好农业创业文章,带领更多的农民走向共同富裕之路。

蒋良珍：茭白田里走出来的致富带头人

王大建