

武汉乡村 爱情故事正精彩

“你是我最坚实的后盾”

妇唱夫随 打造“生态果园”

盛夏时节,武汉乡村瓜果飘香,位于蔡甸区张湾街道红星村的红兴农场里,硕大饱满的黄桃挂满枝头。曾强艳和丈夫曾军配合默契,正忙着采摘打包。时间不长,60多箱礼盒包装的精品黄桃就搬上了小车的后备箱,准备送往武汉市区。谈到和丈夫的创业之路,“80后”曾强艳说:“做农业虽难,但有丈夫这个坚实的后盾,再难也不足为惧!”

“扎根”武汉 铺就生态农场“幸福路”

曾强艳和曾军都是湖北钟祥人,1999年成家不久,夫妻俩在武昌经营餐馆,开了四家分店,生意红红火火。后因家中有老人、小孩需要照顾,他们便回到老家做餐饮生意,还办起了装修公司,小日子过得舒服而安稳。

为了和外嫁的妹妹离得更近,相互有个照应,2011年,曾强艳带着小孩来到蔡甸,开了一家电子产品售卖店,曾军紧随其后,逐渐将装修生意转移到武汉。积累了一定的资金后,夫妻俩开始寻找新的创业方向,最终在蔡甸区张湾街道红星村创办了集果蔬采摘、休闲民宿、餐饮娱乐于一体的红兴农场。

谈起创办红兴农场的缘起,曾强艳说,刚来武汉时,他们经常到妹妹家串门,一来二往,便注意到了红星村,看着曾经闭塞的小村落一步步发展成道路通畅、交通便利的美丽家园,夫妻俩便萌发了在这里打造“世外桃源”的想法。

夫妻俩考察后发现,张湾街道靠近汉江,经过江水长期冲刷沉淀,这里的土壤含有丰富的钙、磷、钾、铁、锌等多种矿物质元素,有机物质含量高,非常适合种植瓜果蔬菜。2019年,曾强艳在红星村流转了260亩土地种植生态水果,目前已有了锦绣黄桃、凤凰李子、欧洲香蜜杏、小心柑等近30个名优品种,采摘期可从5月持续到10月。

在红兴农场里,笔者观察到,果园里的土壤颜色偏深,呈深黑色,果树粗壮,枝叶茂盛,果香浓郁。“我们不使用化肥、激素、调节剂等化学物质,施羊粪等有机肥,土壤更肥沃,通过人工除草、物理防虫,来保障果蔬的绿色安全。”曾强艳认准了这条路,“既然做农业,就要做生态农业,坚持有机种植,让客户吃到真正绿色健康的果实。”

同甘共苦 感受历久弥香乡村爱情

看到如今瓜果飘香,土鸡满地跑的生态农场,外人哪会想到,这日子越过越红火,幸福之路并非全部由鲜花铺就。

2020年年初,果园刚刚建好,就遇到了疫情,当时正值果树移栽工期,1万多株果树需要整枝、施肥、定型、人工除草,工人和机器进不来,全靠一家三口人工养护,好不容易熬过了疫情,又遇到连续大暴雨,果园里1米多高的堤坝被冲垮,积水漫过腰身,20多个水泵没日没夜地抽水,果树还是死了一大片。

看着曾强艳沮丧的模样,曾军立刻将重心从装修公司转移到农场上,主动承担起果园的生产和技术工作,帮助曾强艳一起管理农场。

2022年,果园种植的锦绣黄桃第一年挂果,年产达到三四万斤。望着树上硕果累累,曾强艳和曾军相视一笑,当听到客户采摘品尝后的连连好评,看到孩子无忧无虑在农场奔跑的场景,夫妻俩更坚定了做生态农业的决心。

然而,“靠天吃饭”的农业种植又给夫妻俩上了一课。今年2月极端的冻雨天气,让正在花芽萌动期的凤凰李尽数冻伤,无法开花,损失近40万元。“原本一棵桃能产80至100斤李子,现在颗粒无收,600多棵凤凰李树‘全军’覆没,果园里的蜜桃也减产了五分之四,一棵树只有二三斤果子。”

今年6月中旬,武汉进入梅雨期,正值蜂糖李成熟的关键期,遇上降雨,果子便会开裂掉落。眼看2万多斤蜂糖李铺满了地,曾强艳心痛地落泪了。在丈夫的安慰和建议下,曾强艳忍痛割爱,将种植了5年的蜂糖李全部锯掉,准备明年重新开始,嫁接适合本地生长的苹果李和欧洲香蜜杏。

即便困难重重,也从未放弃,5年的农场经营,在这片瓜果飘香的土地上,曾强艳和曾军携手共进,攻坚克难,他们一起用辛勤的汗水浇灌出甜蜜的果实,也愈来愈深切地感受到了乡村爱情的历久弥香。

(文/蔡梦娅 刘玮)



曾强艳和曾军。



徐红斌和徐娟。

“最甜蜜的事莫过于携手创业”

致富路上 共历风雨共迎彩虹

“最近,我们正在集中供应冬瓜、莴菜和苦瓜这些蔬菜,在这蔬菜完后,马上又会种上青椒、花菜。”8月6日,在新洲区三店街徐娟家庭农场,农场负责人徐红斌和妻子徐娟正细心察看蔬菜生长情况。一垄垄鲜嫩翠绿的蔬菜,在夫妻俩眼里就是最幸福的丰收。徐娟坦言,看到果蔬丰收虽然成就感满满,但亲历过才深知种菜不易。

徐红斌是一名退伍军人,曾先后荣获“武汉市文明市民”“武汉楷模”“最美退役军人”等称号。返乡创业近10年,他不断摸索、尝试,终于找到了种植有机蔬菜的致富路。

返乡种菜 收获美好爱情

2008年,徐红斌结束5年军旅生涯选择返乡创业。刚开始时,他经营了一家农家菜馆,但最终创业失败。一次偶然机会,市农科院一位专家给他指了一条路:可以尝试发展有机蔬菜种植,这个市场有潜力。

2014年,徐红斌贷款30余万元,流转盘活了当地70多亩土地,创办家庭农场。同时,在当地街道支持下,创建了有800多亩规模的蔬菜联合体,带动9个村共同发展有机蔬菜。

“起步难,但好在有专家和农业部门的支持,加上我从种植技术到田间管理再到蔬菜销售,各个环节都亲力亲为。终于,功夫不负有心人,两年后,我承包的核心有机蔬菜种植园喜获丰收,毛收入达50多万元。”徐红斌说。

“创业虽苦,但最甜蜜的事,莫过于在创业路上,有爱人的陪伴、支持。”谈起回乡创业的幸福事,徐红斌感慨,最大的成就是收获了一份美好爱情。他说,自己和妻子徐娟是2014年通过朋友介绍认识,当时徐娟一家人在麻城做肉牛养殖,徐红斌知道徐娟的大致位置后,便带着自己种植的各种蔬菜,出其不意地出现在徐娟家门口,主动帮忙干农活,这一举动深深打动了徐娟。

由于当时徐红斌蔬菜种植处于起步阶段,背负了不少创业贷款。对此,徐娟没有顾虑,她觉得,“相中你,只要人踏实肯干,诚实可靠就行”,于是两人很快步入了婚姻的殿堂。

婚后,徐红斌和徐娟相互扶持,共同经营农场。徐娟负责农场的内部管理和后勤保障,徐红斌则负责技术和市场销售,农场越做越大,如今整个基地种植面积达200亩,每年可带动当地100多名村民就近务工。

相互扶持 闯出产业“新路子”

随着种植规模不断扩大,蔬菜产量也日渐提升。如何确保基地蔬菜在采摘后保持新鲜和口感,成为徐红斌和妻子面临的一大难题。当时,徐红斌提出建设冷库的想法,但手头有流动资金短缺又让他们陷入了困境。

“当他跟我说要再贷款70万元建冷库时,我心里很不安,万一失败了怎么办,就怕翻不了身。”徐娟回忆起那段日子,眼中闪烁着复杂的情绪。后来,两人反复沟通了十多次,徐红斌从冷库的作用,到建设风险规避,每个环节一一介绍,考虑得周到细致。

冷静听完丈夫的讲述,徐娟心中的担忧逐渐消散,取而代之的是对丈夫的信任和支持。如今,有了冷库保障,蔬菜存放问题得到了解决,再也不用担心因天气变化或市场波动而导致的蔬菜损耗,这让他们有了更多的信心和底气,也激发了试种更多蔬菜新品种的想法。

除了冷库储存,为了保证蔬菜品质,妻子徐娟还同步提出,从种植一开始,农场所有蔬菜必须施有机肥。“这种种出来的蔬菜长势好、品质优、口感才好。”徐娟介绍,去年,玉米刚成熟,就吸引了电商平台前来考察订购,工作人员现场拿出测糖仪检测玉米糖分,结果显示玉米糖分高、品质好,当场订购了5000根。

这两年,夫妻俩在空闲时间中,轮流参加各类农技培训班,到蔬菜种植先进地区取经学习,“创业路上不进则退,今年,我们开始探索各种适合武汉本地气候和市场的蔬菜品种,希望能通过丰富产品线,满足消费者需求,在不确定竞争中拥有更多特色优势,更好助力乡村振兴。”

徐红斌说,“种菜路”总会有波折,“好在我们是夫妻创业,既是爱人又是合伙人,共历风雨,共迎彩虹,这一路上与爱人相扶前行,真好!”

(文/徐康庭 蔡先进)

“我们的缘分是天注定的”

“95后”返乡新农人的“农”情蜜意

“95后”返乡新农人丁恒在东西湖区慈惠街经营着一家叫“葡桃乐”的家庭农场,妻子李春燕比他小3岁。“我和爱人的缘分可能真的是天注定的。”谈到当初和妻子的相识,丁恒脸上绽放着幸福的笑容。

缘起 相识离不开一个“农”字

丁恒是土生土长的东西湖人,李春燕则在黄陂区出生和长大。两个人虽都是武汉本地人,缘分却要追溯到两百多公里以外的宜都市说起。

2021年11月,丁恒受邀参加中组部、农业农村部主办的农村带头人培训。在培训开始前的预备会上,他从座位上随手拍了张会场照片,照片中就拍下了“李春燕”的姓名牌。拍照的时候,丁恒绝对不会想到,这场在宜都市举办的活动会是他甜蜜爱情的缘起。

培训活动中,丁恒很快注意到了这个坐在自己前排的年轻女孩,毕竟肯从事农业领域的女孩不多,能成为带头人的就更少。在交流中,丁恒发现,两人不但都是武汉人,创业经历也颇有相似之处——都是回乡和父亲一起创业。

丁恒的创业其实是被自己的父亲给拉“下水”的。2018年,在外闯荡多年的他回到家乡,一直小规模种植葡萄的父亲看好这一行的前景,拉着丁恒一起开始扩大葡萄园。而在这个过程中,“被动”参与的丁恒最后却成为了经营的“主力”。从选种到种植、从管理到销售,他一路摸爬滚打,逐渐摸索出自己的道路。而李春燕则不同,她虽然比丁恒年轻,但创业却更早、更主动。2017年,李春燕认为家离养殖业很有发展前景,便发动自己的父亲和弟弟一起开始创业,经过几年发展,她家的“跑山鸡”做得小有名气。

相似又互补的经历,让两个年轻人有了不少共同语言。“起初,我们只是简单地交流了一些关于农业的看法和经验,但慢慢地,发现我们有很多共同话题。”李春燕说。当时,丁恒正在研究利用短视频推广自己的产品,李春燕对此也很有兴趣。培训的最后几天,两个人就这个话题聊得热火朝天,也逐渐熟悉了起来。

相约 专心做农业把农场做好

“两个武汉人,跑到宜都去相识、熟悉,你说这个缘分奇不奇妙?”谈起两人的初见,丁恒至今仍然感到既浪漫又神奇。

培训结束后,两个刚刚熟悉的朋友回到了自己的生活中,但联系却保持了下来,两人经常通过网络沟通创业的经验教训,交流如何更好地在乡村扎根和发展。如果没有意外,他们可能会一直保持这份普通的友谊,但转机出现在2022年8月。当时,丁恒准备约几个朋友一起去爬山,李春燕也在受邀者之列。可等到最后出发那一天一碰头,两人才发现,其他几个朋友都因为各种原因取消了行程,原本一群人的出游,变成了两个人的专属行程。

人虽然少了,但行程却不枯燥。原本计划一天的爬山之旅变成了三天的爬山加漂流行程。一路上,丁恒默默承担了重活累活,对李春燕处处照顾。“我年龄比她大,又是男生,水和行李什么的当然得我来背。”丁恒对这段旅程记忆犹新。李春燕对他的表现也看在眼里,丁恒的体贴,可靠让她感到温暖和甜蜜,不一样的情愫也进一步萌生。这次旅行之后,两人的感情迅速升温。而作为回乡创业的新农人,他们的约会项目除了旅行出游之外,还增添了互相推销对方产品的内容,丁恒发挥自己的长处,主动帮李春燕做了不少短视频,帮助推广。经过一年的相处,2023年,两人牵手走进婚姻的殿堂。

婚后,李春燕除了打理自家的产业外,也参与到葡桃乐家庭农场的经营中来,主要负责销售,而丁恒则全身心投入到果园的管理中。根据市场的变化,他们的家庭农场增加了种植的水果种类,目前种植的水果除了夏黑、巨峰、阳光玫瑰等不同种类的葡萄外,还有锦绣黄桃,大大丰富了游客的采摘体验。“我们的果园种植以有机肥为主,也基本不打农药,妥妥的绿色食品,所以回头客比较多。”

今年6月,夫妻俩迎来了爱的结晶,正式升级为人父母。有了孩子以后,丁恒感受到了更多的责任,他说:“我们现在销售情况不错,未来还将继续专心做农业,把农场做好。”

(文/宋涛)

“比着学农技 相约一起种粮”

从种粮到加工 稻花香处“粒粒收”

8月7日,在新洲区邾城街道铁街村粒粒收种植专业合作社,数千亩水稻正抽穗扬花,微风拂过,田野处处稻花飞扬香气扑鼻,一派令人陶醉的丰收序曲。

“这两天忙着查看田间水稻,平时管护好,想着把产量继续提升。”35岁的合作社负责人姜旭飞边巡田边与笔者聊天。他2015年返乡创业,和爱人郭芹一起种粮。历经近10年,夫妻俩种粮面积从最初的130亩增加到今年的2800多亩,目前正计划培育打造合作社大米自有品牌,进一步盘活农村闲置土地,带领更多乡亲种粮致富。

白领返乡创业 夫妻俩比着学农技

姜旭飞和爱人郭芹是高中校友,考上大学后,两人在接触交往中,互生情愫成为了情侣。毕业后,姜旭飞在上海找到一份月薪万元的工作,郭芹则留在了武汉上班。

2014年,姜旭飞和郭芹结婚后,很快有了爱情结晶,再加上双方家人需要照料,两人便动了回乡创业的念头。2015年,两人回到老家新洲区邾城街道铁街村,当起“乡村创业CEO”。

刚回农村时,姜旭飞夫妇很迷茫,别人往外跑,他们往回走,家中老人对他们的创业不理解。好在姜旭飞的岳父郭福泉是农机手,于是商定创业从农机操作入手,做好“田保姆”,帮人打田耕地、收割粮食。

“刚开始,农机操作其实并不熟,为了掌握各类农机操作,在岳父手把手传授下,我把农机操作要点一一写在手机备忘录里,一有空就拿出来温习,关键步骤用小视频拍摄记录,反复观看。在实操中,有了新的经验,我再总结补充进去。”姜旭飞说,半年时间,自己从“不敢碰”农机,变成了农机操作能手,“慢慢地,旋耕机、拖拉机、播种机等农机机械化设备都会用了,爱人也成了我的徒弟,咱俩比着学农技!”这两年,姜旭飞还学会用植保无人机巡田。

学会农机后,两人商量着学种粮食,夫妻俩在父母、乡亲们指导下,从撒秧苗、施肥、收割等全流程亲力亲为,但第一年收成并不理想,亩产只有700斤,农技专家指出可能是品种不佳,管护不到位。2016年,姜旭飞夫妻俩决定试种优质水稻品种“鄂中五号”,承租了乡邻300亩闲置土地,经过一年努力,亩产提升1000斤至1100斤,这给了他们极大的信心。如今,合作社扩大种植后,水稻示范基地已达2800亩。

构建全产业链条 打响“粒粒收”大米品牌

“种植面积上千亩,如果只种不加工,产业经济效益依旧上不去。”姜旭飞说,在种植规模不断壮大的情况下,2022年,他们计划筹建仓库,打算建起合作社自己的粮食加工厂,“立一产种植水稻,谋划二产粮食加工,产业链条和基础就会越来越完备”。

想法好,但夫妻俩尚处于创业积累期,面临粮食加工厂启动资金、选址困难等问题。2022年年中,一次偶然机会,团区委到合作社调研考察,姜旭飞提出了自己建厂的想法,团区委搭桥引荐,帮助他积极对接新洲区人社局、武汉农商行新洲支行,开通“金融绿色通道”,通过“青创贷”业务,5天内为他们提供20万元的资金支持,及时缓解了夫妻俩建设粮食加工厂的资金压力。

“好政策越来越多,创业劲越来越大。”通过各方努力,姜旭飞在离铁街村姜上湾找到一处空地可供建厂。当年9月,粮食加工厂顺利落成后,开始运营。“村里有了粮食加工厂,稻米可以加工了,不仅水稻产业升级了,我们周边的村民也高兴,农忙时每天会聘请五六名村民来厂务工,给大家提供了就业机会。”姜旭飞告诉笔者,仅在加工厂务工,村民每天可增收100多元,还为周边不少种粮大户提供稻谷加工社会化服务。

“我们的加工设备从原料清理、去除砂石杂质、去壳、抛光、米糠分类、大米选色连续作业,经历十多道工序,成品大米形状长条、洁白完整且口感好,广受市场青睐,不少客商都会提前预订尝鲜。”姜旭飞夫妇表示,未来两年,他们计划注册“粒粒收”大米商标品牌,把“粒粒收”大米推向市场,走进千家万户。

(文/徐康庭 蔡先进)



丁恒和李春燕。



姜旭飞和郭芹。邹斌 摄