

村民眼中最美的“兵支书”

——记双辽市柳条乡厚俗村党总支书记侯建忠

全媒体记者 张鹏

侯建忠是双辽市柳条乡厚俗村党总支书记，也是村民眼中最美的“兵支书”。在军中，侯建忠是保家卫国的好战士，2007年、2008年在部队获得优秀士兵称号；在建设家乡的新战场，他当先锋、打头阵，在新时代，这位“兵支书”退伍不褪色，退役不退志，接续奋战在乡村振兴的最前线，带领全村百姓建功立业，谱写乡村振兴发展新篇章。

2009年初，服役二年返乡的“80后”侯建忠，脱下军装便投身到建筑工地做临时工。在建筑工地做工是又苦又累，侯建忠就是从零做起，将各个工序熟记在心，很快掌握了工程建筑的技术要领，加之在部队练就了吃苦耐劳不服输的意志品质，不久他便成为长春建工集团的员工。随着经验和技术的成熟，侯建忠返乡创业，成立了双辽市建中建筑有限公司，成为公司董事的他又在2016年7月加入了中国共产党，2017年，当选为双辽市政协委员。

2020年10月，从小在厚俗村长大的侯建忠对家乡有着浓厚的感情，做乡村振兴的“践行者”、农村改革的“实践者”是他回到村里最真实的写照。根据组织的安排，村民的期盼，侯建忠担负起了厚俗村党总支书记的重任，成为厚俗村有史以来最年轻的村党总支书记。

厚俗村地处柳条乡北部，1300口人，900余公顷耕地。由于土地瘠薄，农民种植结构单一，所以收入较低。面对落后的自然状况，侯建忠多次带领

“两委”干部、部分种粮大户和合作社负责人外出考察学习，决定在本村因地制宜进行种植结构调整，大力发展花生生产产业，2021年，全村200余公顷花生喜获丰收，每公顷花生相比种植玉米增加收入近万元，种植结构调整在当年就取得了显著成效。

2022年，侯建忠仍旧是马不停蹄，通过参观学习、市场调查，他看到了蔬菜大棚经济的前景，决定大胆尝试发展棚膜经济。可随之而来的棚膜基础设施建设用地、建筑模式、资金来源、技术指导、市场销售等难题摆在面前，有的村干部出现了畏难情绪。侯建忠安抚村干部们：“你们只要看好家，把各自的活干好，大棚经济这事儿，交给我！”经过数月的不懈努力，10月份，每栋1792平方米、每栋入股投资30万元，共计需要投资1200多万元的40栋新型日光温室

蔬菜大棚开工建设。

2023年，按计划建设的40栋蔬菜大棚全部建设完工，并投入使用，一年可种植蔬菜两茬。建成以来，每栋蔬菜大棚带动300余人就业，解决了本村及周边村普通劳动力和部分脱贫劳动力1.2万人次的就业问题，平均每人增收3万元左右。方便了村民就近务工，同时培训出大批的种植技术人员。除此之外，侯建忠领办创办合作社，村集体承包了31公顷农田种植玉米，采取大垄双行节水灌溉模式，收获良好。

多年来，侯建忠先后获得脱贫攻坚先进个人、城市志愿者标兵、双辽市优秀党务工作者荣誉称号，在他的带领下，厚俗村2020年被吉林省评为百强支部，2022年被评为四平市先进新时代文明实践站。

“梨”字号种子走出省门闯市场

本报全媒体记者 刘爽 通讯员 李猛日前，内蒙古自治区开鲁县举行春耕启动仪式，来自吉林省梨树县的富民种业作为受邀嘉宾，为当地的春耕工作带来了新的活力与支持。

开鲁县位于黄金玉米带核心区，春耕工作对于当地农业生产至关重要。在启动仪式现场，梨树县富民种业展示了多个优质玉米种子品种，吸引了众多当地农户和农业从业

者的关注。富民种业工作人员热情地向大家介绍种子的特性、优势以及适宜的种植环境等信息，为农户们提供了专业的选种建议。

开鲁县当地种粮大户海全分享了自己的感受：“咱开鲁县一直以来都把种粮当成大事，每年春耕的时候，我都为选种子发愁。这次富民种业带来了这么多好品种，而且工作人员给咱讲得明明白白，让我心里有了底。我相信用了这些

优质种子，今年肯定能有个好收成，多挣点钱！”

除了种子展示，富民种业还与开鲁县的农技人员、农业合作社、种植大户等进行了交流，了解当地的种植需求和技术难点，并表示将在后续的农业生产中提供全方位的技术支持和服务。

“富民”的种子经过了严格的科学选育，基因优良，具备出色的抗逆性和抗倒伏性，能有效抵御多种常

见病虫害。而且光合效率高，在不同土壤、气候条件下都能实现稳定且高产，种出来的玉米品质上乘，给咱农民带来了实实在在的收益。”开鲁县义和塔拉镇农科站长魏洪德对富民种业的种子赞不绝口。

此次富民种业参加开鲁县春耕启动仪式，不仅加强了两地在农业领域的交流与合作，也为开鲁县的春耕工作增添了新的动力，助力当地农业实现高质量发展。



去年秋收时，农民并不着急对收获的玉米脱粒，而是将其储存在房前屋后自然风干，到了来年开春，经过脱粒、晾晒等工序后，再进行装车销售。这是近日双辽市卧虎镇村民对脱粒后的玉米进行晾晒，降低水份含量，提高售卖价钱。

全媒体记者 魏静 摄

“沃”野丰景焕发新气象

早春时节，地处北回归线附近的广西南宁，气候温润宜人。

在“中国沃柑之乡”南宁市武鸣区，各村镇的种植户忙个不停，在采摘、打包、装车等日常劳作中感受着沃柑丰收的喜悦。

武鸣区沃柑种植面积从2012年的800多亩发展到如今的46万多亩，2024年产量增长至150万吨。

在当地，“小沃柑”变身“黄金果”，助推乡村振兴，成为人们增收致富的优势特色产业。

34岁的方智，家住武鸣区双桥镇双桥社区。2012年，当地推广种植沃柑，方智一家开始种植沃柑并不断扩种，如今种植面积已达20亩。方智介绍，沃柑树龄越大，结果量往往也越多，新树可能只结四五十斤果子，但老树的果子则可多达近300斤。

“沃柑糖分高，富含多种营养物

质，采摘时间从12月中下旬持续到来年的4月底，我们有很长时间可以销售果子。”方智说。

近年来，随着电商和直播带货的火热，沃柑的销售很顺畅。眼下正是沃柑上市高峰期，国内外水果商争相前来采购。

广西还积极探索延伸沃柑加工产业链条，开发沃柑汁、小青柑茶、陈皮等衍生产品，带动了大批农民增收致富。其中，通过鲜果榨汁生产，沃柑的市场影响力不断扩大。

“我们将武鸣沃柑和胡柚两种水果结合，按一定的比例调配成复合果汁饮料。产品既保留了沃柑汁独特的香甜口感，又蕴含胡柚的酸甜及香味，让饮料更富层次感。”广西亿嘉农业生物科技有限公司董事长林八古说，沃柑汁产品已在国内十余个省份销售，目前公司正与东盟客户洽谈订单，预计今年有望出口到越南、柬埔寨

等国家。

除了果汁饮料，茶饮和咖啡领域也是广西沃柑拓展市场的重要方向。

进入新年，沃柑热美式开始在百胜中国旗下的肯悦咖啡门店上市，成为咖啡新品之一。该产品一经推出，立即吸引众多年轻消费者购买品尝。

据介绍，近年来，百胜中国旗下的肯悦品牌选用了武鸣沃柑创新研发沃柑果茶，把沃柑推向茶饮市场。随着咖啡赛道越来越热，如今又研发出风味独特的沃柑热美式。沃柑咖啡应季上市，销量较为可观。

“我们引进多个沃柑深加工项目，不断延伸沃柑产业链。”武鸣区区长尹玉林说，未来将继续促进冷链物流、分选加工等产业发展，大幅提升武鸣沃柑产品的附加值，助力乡村振兴与农民增收。

(朱莉莉 田子骏)

“乡村组团”探新路

吕晓昉

振兴论坛

风和日暖，太湖南岸杨溇村的“不须归”民宿前厅，一片欢声笑语。民宿负责人朱志林介绍，春节假期，不少外地游客前来体验“滨湖六村”慢生活，民宿基本满房。

“滨湖六村”不是一个村，而是浙江湖州市吴兴高新区勾渚、许渚、杨渚与织里镇义皋、庙兜、伍浦6个行政村的统称。2020年，太湖进入10年退塘期。习惯“靠水吃水”，六村如何转型发展？

单个村产业“小、散、弱”，招商引资难成气候；各自为营，容易造成同质化发展。得益于湖州“组团式未来乡村”建设项目支持，区、乡镇、村干部多次商讨，决定合六为一，出台组团发展专项规划，“先连通，再差异化发展，构建一个大景区”。

抱团更有奔头，干起来也更有劲头。不到两年，贯通六村的绿道正式建成。怎样聚人气？勾渚村主打“食”业态，“一里绘”美食街上，10多家餐饮店可容纳2000人同时用餐；杨溇村主打“宿”经济，游客游览太湖后就过夜……

基于各村特点，根据市场需求开展联合开发，既有效避免了“内卷式”竞争，也让各村各展其长。

此次富民种业参加开鲁县春耕启动仪式，不仅加强了两地在农业领域的交流与合作，也为开鲁县的春耕工作增添了新的动力，助力当地农业实现高质量发展。

善于“错位”是前提，实现“抱团”是目的。结合低空经济、房车休闲等现代旅游业态，六村不断拓展研学、团建线路，共同打造太湖溇港乡村旅游集聚示范区。从整体看，六村平台共建、产业共兴、品牌共塑，凝聚共建共享合力；从个体看，一些村过去发展滞后，通过

组团增强对社会资本、青年人才的吸引力，善借他力补己短板。义皋村集体收入从排名垫底到榜首，正是联建促共富、携手奔共富的生动写照。乡村组团发展，把资源集聚起来，在握指成拳、穿点成线中实现产业联动，激发了乘数效应。

乡村组团发展，重在完善联农带农机制，把增值收益更多留在农村、留给农民。六村“合体”第二年，伍浦村村民卢淑峰决定拓展在杨溇村的螃蟹养殖基地，到庙兜村租下300多亩蟹塘。螃蟹丰收季，六村约200户农户参与捆绑、包装，人均增收2万元；接踵而来的食客，带动周边村农产品销售。生活环境变美，就业机会增多、名气口碑提升，村民发自内心的支持，为乡村组团长远发展增添了信心。

如今，江苏、山东、湖南等地结合实际，探索以组团式、片区化等新模式，推进乡村全面振兴。从个体自发到多元共建，从低小零散到品牌运营，从单打独斗到全域推行，种种创新实践，探索出美丽乡村向美丽经济的转化路径，也为乡村产业振兴带来启示。富裕村可能有资源短板，薄弱村也有比较优势。做精做优、整合资源、合力发展，乡村产业就能不断发展壮大。

“不须归”民宿向西不到30米，过了永济塘桥，就是许渚村。杨溇村妇女主任施红介绍，许渚村的枇杷果大皮薄、籽少味甜，采摘项目很受欢迎，今年杨溇将有20多家新民宿建成运营，“欢迎大家来许渚采摘，到勾渚吃饭，来杨溇住宿”。有了好思路，才有好出路。期待更多乡村找准产业发展方向，培育优势特色产业集群，推动农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展。

乡村新店见证发展新活力

笔者近日在江西的一些乡村走访发现，有的村里开起农业植保无人机“4S店”，有的杂货店依托体育赛事热度卖起了体育用品，还有的山村发展出上千家网店。走进这些“乡村新店”，乡村发展的蓬勃活力扑面而来。

无人机“4S店”：1年培训上千人次农村“飞手”

“眼看正是油菜管护的关键时候，偏偏无人机坏了，咱‘4S店’修好最快要多久？”一大早，江西省高安市石脑镇农民周建成带着桨叶损坏的无人机匆匆赶来。

周建成口中的无人机“4S店”，是石脑镇一家无人机销售维修店。近年来，伴随规模化和机械化种植的趋势，农业植保无人机逐渐成为常见农具。为满足农民无人机保养维修、技术培训等方面需求，一批扎根农村的无人机“4S店”应运而生。

无人机“4S店”店主张子强和工作人员一个多小时就修好了无人机。张子强说，如今农民不仅要靠经验种田，还要懂技术、会经营。他每年都会组织技术人员为有意愿的农民进行无人机技术培训、讲解保养知识，已累计培训上千人次。

数据显示，2024年，全国植保无人机的保有量达到25.1万架，作业面积26.7亿亩次，同比增长近25%。第六届全国农民教育培训发展论坛发布的《2024年全国高素质农民发展报告》显示，获得农民技术人员职称、国家职业资格证书的占比，较上年分别提高5.5个百分点、2.4个百分点。

近年来，农业无人机发展迅猛，应用场景不断拓展，同时催生出一批相关技术人才。“无人机装调检修工”成为新职业。发展农业新质生产力，科技要打头阵。随着人工智能、数据、低空等技术应用场景进一步开拓，智慧农业前景可期。

村杂货店：1年卖出300多支匹克球拍

在赣州市上犹县陡水镇月仔村，村民曾七凤的杂货店里卖起了新鲜玩意——匹克球拍和球拍。这让记者很纳闷，村里杂货店的体育用品，卖给谁？

曾七凤说，来买匹克球拍和球拍的既有当地村民也有游客。近年来，上犹县积极探索“赛事+旅游”融合发展模式，2024年还举办了第一届中国匹克球巡回赛首站比赛。这项规则简单，融合网球、羽毛球和乒乓球的新潮运动，在当地乡村引发热潮。

如今，上犹县共建有200多个匹克球场地，不少村民握起了匹克球拍。“年前准备的体育用品都卖完了，我打算过段时间再去进一些货。”曾七凤说，随着

农村环境越来越好，基础设施愈加完善，村民们有运动热情，爱好也更广泛。她的小店一年要卖出300多支匹克球拍。

2024年，中国农民体育协会举办“大地流彩”全国“村字号”群众性文体活动，同时，指导北京、浙江、湖南、四川、宁夏等省份举办地方“村跑”“村排”“村BA”“村钓”等活动。引导地方因地制宜自主开展羽毛球、网球、游泳等现代竞技体育项目活动，进一步丰富乡村文体活动供给。全年辐射带动超百万人参与。

“村超”“村BA”“村跑”……越来越多的乡村体育赛事和活动，在提升乡村形象、带动相关产业发展方面发挥重要作用，助力乡村全面振兴。今年中央一号文件提出，“深入实施农村产业融合发展项目，培育乡村新产业新业态”。期待未来有更多超出想象的“乡村+”业态涌现。

“95后”村民：1人经营11家网店

剪刀干脆利落划过，犹如冰面上的舞者，将印上图案的棉麻布分割成大小不等的门帘。

“我经营着11家网店，当前正是生意旺季，每天要发出五六百件快递。”德兴市新湾山镇体泉村“95后”村民齐金土说，近年来，村里通过网店发展布业加工行业，他网店里的产品远销海外，受到美国、新加坡、日本等国消费者喜爱。

据统计，体泉村仅700多户村民，却活跃着超过1500家网店，几乎每家每户都有布业加工行业的从业者。县域的产业园很常见，而体泉村却有“村级产业园”，入驻了20多家布业加工工厂和配套的网店团队。

新湾山镇党委副书记董震宇说，得益于农村物流、基础设施等条件不断改善，互联网离农村不再遥远，推动“新店”提质升级，有的村民做出了“村播”。如今，体泉村年均电商销售额超过2.5亿元。

农村电商蓬勃发展。商务大数据显示，2024年，全国农村网络零售额同比增长6.4%，农产品网络零售额同比增长15.8%。据《抖音2024乡村文旅数据报告》显示，2024年，抖音电商新增乡村内容达10.9亿个，播放量近2.8万亿，吸引1990万乡村游客下单，帮助2万个乡村文旅商家增收超47亿元。

农民开网店，拓宽了农产品的销售渠道，开辟了农民增收的新途径。今年中央一号文件提出“推动农村电商高质量发展”“实施数字乡村强农惠农富农专项行动”。未来各地还应继续加大对农村地区的相关投入，加强培育既懂现代农业知识又掌握电商技能的新型农民，为乡村振兴注入源源不断的新活力。

(熊家姚 姚子云)