

73块奖牌，162本证书，见证了一家两代农民的转型；一个农村家庭，5个高素质农民的创业故事，见证着农村的变迁——

从“老把式”到“新农人”

本报记者 徐红斌 裴兴斌

12月13日，岐山县永红合作社在C区举行庆典活动。看着新建的年产3000吨猕猴桃果酒生产线和两条速冻果球生产线试产成功，肖永红、宋亚萍夫妇和三个女儿满意地笑了。当天，合作社崭新的成果展示中心同步开放。前来祝贺、参观的宾客，通过“猕猴桃产业发展简史”“企业发展历程”和各式奖牌、证书，品读着这个农民家庭的昨天、今天和明天。

“逼”出来的致富带头人

57岁的肖永红，是岐山县蔡家坡镇安乐社区唐家岭村党支部书记兼村委会主任。

21年前，他原本走的是另外一条人生之路。

那是2002年的一天，妻子宋亚萍接到村干部捎来的话，组织上有意让肖永红去村上当书记。

当时，肖永红经营着一个车队，在蔡家坡一带跑客运。宋亚萍在镇上开了两家幼儿园，还有百货商店、粮油收购店等。家里每天都有大把的现金进账。

“村上就那么点工资，抚养三个女儿开销大，还是别去了！”宋亚萍反对。

“不去对不起组织的信任！”肖永红说。

唐家岭村的资源禀赋其实不错，因盛产水稻，早就有“鱼米之乡”的美名。然而，曾经身披“贡米”光环的优势产业，在市场经济冲击下逐步衰败。

和其他农村一样，唐家岭也曾反复摸索新的产业发展出路。栽法桐、种山楂、务苹果，均以失败告终。

同期，邻近的眉县、周至等地，有人尝试种植猕猴桃。

“听说一斤卖十多块钱哩，我们也试试！”肖永红给村上提出建议。

栽下杆子，搭起架子，发了芽的猕猴桃枝条缓慢攀爬。四年后，茂密的叶子下陆续挂果，村民心里升腾着希望。

然而，并不是啥样的猕猴桃都能卖个好价钱。秋天采摘后，唐家岭平均一亩地的猕猴桃仅卖七八百元。

果贱伤农，部分村民含泪挖树。

“这里把高产的枝子剪掉了，那里留的枝子太多，吸收营养……”专家会诊后的结论是：务农技术跟不上，导致果品产量和品质都不高。

彼时，村里能下地干活的，都是庄稼行里的“老把式”。专家讲的田间管理、树体修剪、测土配方施肥等猕猴桃务农新技术，村民大多只灌过耳音。

“既然是农民，咱就把农民当好！”从那以后，肖永红成了市县农业局、农广校、西北农林科技大学的常客。陕西省猕猴桃首席专家、市县科技特派员成了唐家岭的“贵宾”。

几年时间下来，肖永红先后考取农技员、农艺工、高级农艺师等资格证书，掌握了育苗、剪树、施肥、储藏等全套务农技术，成了远近闻名的“田秀才”，种出了专家肯定和市场欢迎的优质猕猴桃。

在肖永红的示范引领和宣传动员下，越来越多的村民开始种植猕猴桃。2010年10月，岐山县第一个新型农村合作社——永红猕猴桃专业合作社在唐家岭村挂牌成立，680多户种植户被陆续吸收进来，按统一标准进行种植、管理、收购、销售。

然而，建起冷库的第二年，意外发生了。

那是2012年，为了减轻村民的销售压力，合作社把村民未能及时出手的猕猴桃全部收进冷库。岂料，当年猕猴桃市场销售价不升反降。

高收低卖，一下子就赔了200万元。“大部分是银行贷款，按当时那个



肖永红在成果展示中心向果农和宾客介绍合作社的发展历程



猕猴桃分选流水线



新建成的猕猴桃果酒生产线

条件这辈子都还不完！”回顾那段往事，肖永红仍心有余悸。

经此一劫，合作社“元气”大伤，股东们跑得只剩下两个。一个叫肖永红，另一个叫宋亚萍。

所幸的是，肖永红夫妇虽然蒙受了重大损失，合作社却迎来了发展的春天。当年6月，合作社拿到了在工商管理部门注册的“岐安唐”商标证书，唐家岭的猕猴桃从此有了自己的品牌。11月，又取得西北农林科技大学颁发的猕猴桃有机产品认证证书，为抢占猕猴桃高端消费市场奠定了基础。

肖永红重整旗鼓。2013年，合作社名下首个专业运营公司——陕西永红腾达商贸有限公司注册成立。此后几年，合作社的猕猴桃种植面积扩展到3万多亩，其中猕猴桃标准化果

园6400多亩，每年向市场供应绿色、有机猕猴桃1.7万多吨，村民收入节节攀升。

“孵”出来的高素质农民

伴随猕猴桃产业一起长大的，还有肖永红的三个女儿。

就在合作社赔掉200万元的2012年，肖永红的双胞胎女儿肖佳、肖倩双双大学毕业，成了村民羡慕的都市白领。

父：“回来吧，合作社需要人手！”女：“你见谁家孩子上大学还回农村？”

意见相左，两代人根本说不到一起。一年多后，电子商务在眉县、岐山一带有了发展苗头，父女间又有了一次对话。

父：“回来吧，合作社想发展电商业务！”

女：“咱俩想到一起了，我正在办辞职手续呢！”

2014年，在宝鸡市邮政管理局从事过快递物流业务的肖倩，成为村里第一个回乡创业的大学生。翌年，合作社名下第二个专业运营公司——陕西奇果电子商务有限公司注册成立。不久，姐姐肖佳、妹妹肖冰也相继返乡。

肖家三姐妹联手闯市场，把岐山一带的电商助农活动做得风生水起，“岐安唐”牌猕猴桃迅速走红国内一线城市。

从“意见相左”到“不谋而合”，两代人渐行渐近，并在优势互补、相互滋养中成就了一番事业。2022年，合作社第三个下属公司——陕西绿野丰农业科技开发有限公司成立。至此，从生产种植、技术推广、果农培训，到冷链储藏、商贸流通、农旅融合，再到精深加工、新品研发，永红合作社在全市率先实现了猕猴桃全产业链发展，并形成ABC三大功能板块。肖永红多次以县人大代表、市党代表身份，积极为猕猴桃产业高质量发展建言献策。肖倩也从一名庄稼地里的“小白”，成长为政协委员、市党代表、陕西省猕猴桃产业技术体系岗位专家、全国农村创新创业优秀带头人、中国妇女第十三次全国代表大会代表。

其实，三姐妹返乡后，都有过创业受挫的经历。肖倩更是把50万元婚房抵押贷款赔了个精光。无助时刻，县人社局提供大学生创业贴息贷款、团县委进行创业指导、县妇联开展创业帮扶、县农业农村局提供项目支持……助她“东山再起”。

“无论处在哪个发展阶段，都有人施以援手。国家的培育、扶持政策很多，只要肯干，总能成功！”肖倩说。

“我们一家人都是从高素质农民培育工程中‘孵化’出来的。”自2015年岐山县第一个高素质农民培训班在永红猕猴桃专业合作社开班以来，永红合作社已有400多人取得高素质农民初级、中级、高级证书。肖永红夫妇和三个女儿在村里率先取得高级证书，就连3个女婿也都有了中级证书。

新技术傍身，新理念加持，肖永红一家两代五口人“艺高人胆大”。父女协同攻关农业废弃物资源化利用等科研项目，母女携手突破有机猕猴桃高效栽培等创新技术。在与西北农林科技大学等高校开展校企合作过

程中，合作社由技术成果转化的参与者变为科研项目的主导者，成功实现了从“配角”到“主角”的互换，迄今已牵头或参与完成16个国家和省市级科研项目、计划课题，先后获得5个国家专利，唐家岭也因此成为宝鸡市第一个省级乡村振兴科技示范村。其中合作社牵头研发、天津商业大学提供技术支持的国家重点研发计划课题——果蔬电商和跨境出口冷链物流技术，获得成功并结题，合作社和肖倩均获得天津市科技进步二等奖。

从“会种地”到“慧种地”，两代农业人并肩创业，成果丰硕。截至目前，合作社相继摘取“国家农民合作社示范社”“全国百强农民专业合作社”等奖牌73块，肖永红一家人也获得国家、省、市、县各类证书162本。

“悟”出来的利民责任心

荣誉越多，责任越大。“以前家里穷，爸妈没日没夜地干，我理解。为啥现在还像个陀螺一样转个不停？村上的工资还不够车加油，他图个啥？”肖倩说，“后来终于明白，人活着要有责任。”

父亲当年为啥愿意回村里，就是为了带领村民一起致富。后来为啥要成立合作社，就是为了把大家聚拢起来共同闯市场。就连合作社的商标“岐安唐”，考虑的也是岐山、安乐、唐家岭这个整体。

“因为自己的一分付出，村民致富了，觉得很值。跟获得的一些荣誉比，村民的认可让我更有成就感，对生活也有了更多热情。”在不断的实践和体悟中，作为合作社新一代“掌门人”，肖倩的思想境界持续升华。

“一定要把自己的发展，充分融入这片土地和村民当中。只有让大家持续受益，自己的事业才能发展得更好更持久！”肖倩说。

独行快，众行远。前些年，村里三人一组、五个一伙，成立了许多合作社。渐渐地，有17个成了有名无实的“空壳”。肖倩发起成立了“岐山县猕猴桃产业联合体”，索性把全县46家农民专业合作社和家庭农场联合起来，资源共享，协同发展。

疫情三年，当鲜果卖不出去的时候，有些果农愁得晚上睡不着觉。肖倩想到了延链补链，牵头研发出5个系列的猕猴桃果汁、果酒等深加工产品，尽可能做到“不浪费一个果、不贱卖一个果”。

脱贫攻坚期间，合作社托管了全县200多名无劳动能力的低收入农民，每人每年分红1000元。合作社每年出资20万元对果农进行培训和服务，免费发放花粉、肥料等农资，周边3万多户果农受益；带动发展规模电商企业15家、网销大户和个体网店1000多家，吸纳和带动20多名大学生返乡创业；捐赠120多万元助力新农村建设。

唐家岭因此发生改变。以前奖励一把剪刀才肯参加学习，现在搞培训楼道里都挤满了人；以前好多村民连智能手机都不会用，现在个个都是抖音玩家、微商达人；以前好多村民一辈子不出远门，现在年年都是杨凌农高会的常客。

随着村民整体素质和能力的提升，猕猴桃产业收入连创新高。2021年和2022年，唐家岭村连续跻身“全国乡村振兴特色产业亿元村”行列。

……

果酒酿液从管道里缓缓流过，速冻果球也一一装箱待发。“新的生产线投产后，将进一步提升全村猕猴桃产业的附加值，并增加近200个就业岗位！”庆典仪式简短而热烈，肖倩在致辞中提出了新的奋斗目标：“……以科技创新引领企业和产业高质量发展，让农业科技成果惠及更多乡亲！”