

辩证思维助力乡村振兴

贵州日报天眼新闻记者 彭芳蓉



扫描二维码 读《黔地·村寨采风》专题报道

编者的话

让“传统产业”与“新兴模式”互换融合

“穷则变，变则通，通则久。”《周易》中的这句话，道出了事物恒变的朴素唯物主义思想。时代不会停下它革新的步伐，新旧更替，一切事物都处在不停息的运动变化发展之中。乡村振兴同样也置身于恒与变的辩证场域之中，如何抓住时代变化，在坚守中创新、在创新中突围是乡村振兴中产业发展的重要方法论之一。

积极顺应市场、涌入时代洪流是黄林的产业价值公式。在《修文县平滩村：“贵长”往事》一文中，黄林承接了父亲黄国祥培育多年的猕猴桃产业，在原基础上找准销售渠道、调整发展模式，在产业即将老化之前实现“阶段性重塑”。行于坚守，成于创新，父子俩的不懈接力，敢于求新的选择为“贵长”猕猴桃开启了更为广阔的可能性。

在坚守中突破，在突破中创新，在创新中发展也是郭修国的定位和选择。在《清镇市鸭池河村：从传统酥李到“国色天香”果》一文中，村支书郭修国在家乡酥李产业发展受阻时及时引入新鲜血液，更新产品品种，利用产业优势重构本土化品牌。“破”是为了更好地“立”，郭修国把坚守与求新视为“矛盾统一”，在困局中捕捉机遇，勇于攻坚克难、积极主动作为，让“旧”与“新”在再创造中达到某种平衡关系，赢得了发展的主动。

求新是一种勇气，改变有可能失败，但勇于改变，会拥抱更丰厚的人生。在《花溪区打通村：花小莓成长记》一文中，村支书熊庆果就是那个勇于改变的人。如何在草莓果农如繁星般之多的花溪区拓展出新的市场，熊庆果把路径转向“产品差异化”模式上，坚持培育种植有机草莓，建立起属于打通村的产业优势。黄林、郭修国、熊庆果等乡村建设者的“求新精神”建立于立足当下、踏实坚守的基础上，他们用时间和实践印证了自己的选择，让“传统产业”与“新兴模式”完成使命交换、科学融合，在顺势而为中实现动能转换。这是对立统一的辩证法，也是方法论。

—— 向秋艳



熊庆祥（左）与熊庆果（中）、余传金在查看草莓生长情况。



清镇市鸭池河村千亩高产果蔬示范基地。



黄林创立的“贵长”品牌。

本版图片均由 贵州日报天眼新闻记者 彭芳蓉 摄

驾车从贵安大道转入康打路，过了汇入阿哈湖水库的游鱼河，快要抵达打通村时，眼前豁然开朗。河边的平地上铺满温室大棚，整整齐齐连成白茫茫一片。这样的场景在花溪区很多地方都能见到。通常路边还有三五商贩，搭起红色伞篷，摆上一排红色的塑料篮子，每个篮子里都堆满红艳艳的草莓。这是冬季到春季期间，花溪区最常见的场景。

到了久安乡打通村村委附近，花小莓就立在路边。她顶着红红的小脸儿，眯着眼睛舔嘴唇，一只手抱着草莓，另一只手伸出大拇指，仿佛在向路人夸赞手里的美味。

花小莓当然不是一个人。这个印在标志牌上的粉色卡通形象像个好奇的小馋猫，立在路边吸引人们的注意。标志牌上还有一排小字：花溪农产品区域公共品牌。显然，花小莓是整个花溪草莓公用名字。而我所来到的打通村，可以算是花小莓生长规模最大的地方之一。

在打通村村委，村支书熊庆果热情地将我引上二楼的办公室。如果不是2016年时被久安乡党委政府“请”来救急，熊庆果或许从未想过自己会成为一名村干部。虽然挂职副支书不拿一分钱的工资，也没有人向他施加压力，但上任后的熊庆果心里仍有些忐忑，他想要干点什么。出于过去在煤厂工作积累的经验，熊庆果决定先建设一些大棚，再慢慢考虑种什么的问题。

一年很快过去，大棚已经建好，熊庆果挂职期满，又被正式推选为村副支书。为了利用好那些大棚，他思考再三，联系上在外做生意的堂哥熊庆祥，打算请这位学农出身的老哥出山，帮忙渡过这难关。在外打拼多年的熊庆祥已不年轻，也有回乡的想法，便欣然答应了熊庆果的邀请，接手了这20多亩土地。

“种草莓啊！花溪草莓这么出名。”环顾四周早已被绿树覆盖的山林，以及那一湾清澈的游鱼河，熊庆祥心里早已有谱。种什么的问题迎刃而解。此时已是2017年的11月，想要抓住机会，这两兄弟必须马上行动起来。熊庆祥从山东买来红颜草莓的秧苗，虽然下种的最佳季节早已过去，但他早已急不可耐，连日将秧苗种进大棚内。为了让这些幼苗尽快生长，他又给每一株苗下都盖上厚厚一层鸡粪，前前后后花了18万元。过了一个月，原本健康的秧苗却陆续枯萎，最终全军覆没。看着10

亩地的秧苗无一存活，熊庆祥和熊庆果两人内心极为崩溃。问题到底出在哪里？熊庆祥上网查资料、翻书学技术，又在周边种植草莓的老农那里多番打听，最终得出一个答案：“你心太‘厚’了，人家的草莓都开始结果了，你才开始种，品种也不适合。再说，幼苗哪里经得住这么多鸡粪烧哦！”熊庆祥恍然大悟。他明白写信不如无书，便虚心向果农们求教。那年春天，他总是手里提着两瓶酒出现在各个草莓园里，找到经验丰富的老农人，便寻机会请人吃饭、喝酒，由此淘到了不少经验。

2018年夏天，信心满满的他又买来幼苗，悉数种进大棚之中，果然迎来丰收。不过，花溪草莓的市场已经趋于饱和，熊庆祥想搞点特别的东西。听说有机农产品的市场价比普通农产品高出许多倍，他来了兴趣。打通村作为阿哈湖水源保护区，无论是土壤还是水源都未受到严重污染，适宜有机农产品种植，熊庆祥想试试有机草莓。他通过种渠道学来有机种植技术，不再用任何化肥和农药，改用生物制剂防治病虫害，精心管护提高果苗本身的抵抗力。为了节约成本，他又学

到自制酵素的方法，用头一年的次果制作酵素当有机肥料。最终迎来了熊庆祥所期待的结果，他获得了北京科环认证公司颁发的“有机转换认证证书”，2年之后，有机认证证书便能交到他的手中。

捧着这得来不易的“有机转换认证证书”，熊庆祥和熊庆果的激动之情难以言表。这可以说是一把开拓市场的利器。不久之后，贵阳的盒马鲜生超市里，熊庆祥种植的有机草莓被摆在了显眼的位置，售价不菲，却供不应求。2019年的成功给了熊庆祥极大的底气，他一口气流转了100多亩土地，按照自己摸索出的方法，广泛铺开有机草莓的种植。熊庆祥对有机草莓的执着，引起了花溪区的关注。2020年，花溪区农业农村局草莓产业专班提出《花溪区草莓产业提升工程》，考虑到过去几十年里，区里农户们各自为政，品质参差不齐等问题，便提出打造一个花溪草莓的公共品牌，并成立合作社，将优质农户引进来，整体提升花溪草莓的品质。而在当地第一个取得有机认证的熊庆祥，自然成了挑大梁的人。当年12月12日，“花小莓”的名字正式与公众见面，

清镇市鸭池河村：从传统酥李到“国色天香”果

鸭池河谷的海拔有800多米，河水与峡谷形成了湿润的低热河谷气候，为身处其中的鸭池河村营造了绝佳的果蔬种植环境。这里的蔬菜相较于其他地方成熟更快，酥李作为当地的特色水果，自然也生长旺盛。没有离开村子的人们想尽办法保持自己的生活质量，而更多年轻人则选择外出务工，常年在外的郭修国也一直没有回乡的想法。直到2014年，鸭池河村与另一个村合并为一个新村，名字虽然没有变，但人口却翻了两倍，问题自然也多了起来。郭修国此时已小有成就，对村里的事也颇为热心，新店镇的相关领导便游说他回村竞选，参与到村里的管理中。

郭修国没有过多犹豫，欣然回到了鸭池河。很快，他便意识到，村集体经济薄弱是一个严重的问题。郭修国沿着村里的泥巴路，走到那处横跨在鸭池河上的大桥，到了对岸鸭西的地界，独自沿着山路向上攀爬，走上那个能够俯瞰整个鸭池河村的高点。在环生的杂木和桔树中间，郭修国遥望着生养自己的村庄。这里处处皆是美景，处处皆是商机，可没有一处是属于鸭池河村这个大集体的。村集体薄弱，村里的硬件设施就无法完善，当务之急，必然是要找一个突破口。

一个人的能量是微薄的，这是郭修国在外闯荡多年深信不疑的经验。他打算将在外闯出一番名堂的村民聚在一起，为村里建言献策，甚至提供直接的帮扶。他刚当上村干部的那一年，便趁着过年时，邀请回乡的能人们一起吃饭。席间，郭修国谈起对鸭池河村的忧虑，也提到新引进的项目，在外见过世面的生意人明白了他的苦心，也都毫无保留地提出了自己的想法。这样的聚会成了常态，每到逢年过节、人们集体回乡时，郭修国便以私人名义邀请大家聚会，吃饭是次要的，抓住最新的讯息和观念才是郭修国的目的。但是，2018年的那次聚会有所不同，郭修国至今想起来都觉得脸红。那时，市委组织部等单位提供帮扶，给村里修了一栋新的办公楼，却因村集体没钱，无法置办办公用品，郭修国只好厚着脸皮向在外开办企业的老乡们开了口。

那颗自己邀请的饭局，让郭修国如坐针毡，当他说出请人帮忙捐赠桌椅、电脑等办公用品时，脸红到了脖子根。不过，与他有多年交道的村民们并不觉得这是什么天大的事情，纷纷欣然应允。那时，郭修国的内心除

了感激，更狠狠地对自己下了一个命令：村干部不仅仅是为村民们开证明、盖章的“工具人”，更重要的任务是要将村集体搞起来。

机遇很快到来。2021年，清镇市农投公司带来了冬豌豆的蔬菜种植项目，市里也引荐了一种新的酥李品种。此时的郭修国，正在为鸭池河酥李的减产问题发愁。气候变化让传统的酥李生长出现了问题，温度升高、湿度增加，让即将成熟的酥李由于水分过于充足又经历暴晒之后纷纷裂开，成了卖不出去的果子。他们急需品种改良，而来自日本的“国色天香”到来了。

由贵州省清镇市城市建设投资有限公司与贵州大界农业科技发展有限公司共同组建的贵州智联农业科技服务有限公司，从2017年成立以来，一直着力于精品瓜果蔬菜种植，他们在红枫湖等地的水果基地，成功种植了不少品质和价格均十分喜人的水果。而此次进入鸭池河，他们带来了同样身价不菲的酥李，负责技术和销售，由鸭池河村的村集体与他们展开合作。

郭修国将这次品种的更新换代视作一场“战役”。他心里非常清楚，要让村民们彻底放弃传统酥

李，转而花上两三年时间等待一个新品种的成果，几乎是不可能的，唯有让村集体先来尝尝这个“螃蟹”，才有足够的说服力。

由智联农业公司提供技术支持和果苗，郭修国拿出了30亩土地展开试验。他比之前种植冬豌豆时更加忙碌，常常蹲在地里守着工人们对付河边那片并不算特别宽广的土地，有时连午饭也顾不上吃一口。历经一番奋战，在我们到来的那天，30亩试验田已经根据技术人员的标准起垄完毕，等待着果苗入场。短短的一个多月，郭修国已经挂断了好几个电话。见郭修国已近尾声，他似乎暗暗松了口气，迫不及待地要奔向正在作业的“国色天香”试验地。

沿着河边宽敞的公路行驶不到5分钟，那片建在岸边的试验地出现在我们眼前。被翻松的泥土，一垄垄均匀地铺开，间隔着同样的宽度，呈现出新鲜的色泽。几位村民顶着中午的阳光仍在劳作，见郭修国匆匆地赶来，便都停下了手里的活路，抬起头望向郭修国。郭修国几步跨下土坎，站在试验地边上，环顾一番，喃喃道：“漂亮，真是漂亮。”他又和工人们聊了起来，语速极快，眉飞色舞，全然忘记了我们的存在。

李，转而花上两三年时间等待一个新品种的成果，几乎是不可能的，唯有让村集体先来尝尝这个“螃蟹”，才有足够的说服力。

由智联农业公司提供技术支持和果苗，郭修国拿出了30亩土地展开试验。他比之前种植冬豌豆时更加忙碌，常常蹲在地里守着工人们对付河边那片并不算特别宽广的土地，有时连午饭也顾不上吃一口。历经一番奋战，在我们到来的那天，30亩试验田已经根据技术人员的标准起垄完毕，等待着果苗入场。短短的一个多月，郭修国已经挂断了好几个电话。见郭修国已近尾声，他似乎暗暗松了口气，迫不及待地要奔向正在作业的“国色天香”试验地。

沿着河边宽敞的公路行驶不到5分钟，那片建在岸边的试验地出现在我们眼前。被翻松的泥土，一垄垄均匀地铺开，间隔着同样的宽度，呈现出新鲜的色泽。几位村民顶着中午的阳光仍在劳作，见郭修国匆匆地赶来，便都停下了手里的活路，抬起头望向郭修国。郭修国几步跨下土坎，站在试验地边上，环顾一番，喃喃道：“漂亮，真是漂亮。”他又和工人们聊了起来，语速极快，眉飞色舞，全然忘记了我们的存在。

李，转而花上两三年时间等待一个新品种的成果，几乎是不可能的，唯有让村集体先来尝尝这个“螃蟹”，才有足够的说服力。

修文县平滩村：“贵长”往事

护。农业银行的人来看过之后，在县里的指导下批了80多万元的款项，黄国祥等人总算可以大展拳脚。

2年挂果，3年丰产，黄国祥等人在实验的多个品种中，最终挑选出当初从长顺附近购入的优良品种。这一品种耐储藏、口感好、抗病能力强，且产量稳定，黄国祥等人联想到这一品种的来历，便将其命名为“贵长”。

猕猴桃种植迅速扩展到6000多亩，但又因为销路单一导致滞销，当地的猕猴桃种植盛况犹如昙花一现。唯独黄国祥没有放弃。1998年，园艺场散伙了，黄国祥分到一股，有100多亩地。他精心伺候着这些猕猴桃，静候时机到来。如此反复到了2008年，黄国祥已65岁，他不再担任村支书和村主任，却仍放不下自己的100多亩心血。

此时，已在外闯出一番名堂的黄林回到老家。黄林小时候性格顽劣，初中刚毕业就闹着不再读书，早早地投奔了在机关单位工作的舅舅。黄林在舅舅的安排下找到一份工作，干了没多久，便自己出来做生意，在社会摸爬滚打20多年，总算小有成就。2008年，贵州发生了一次罕见的凝冻灾害，回到老家的黄林困在山中，看着自己的父母，心里突然

升起一股酸楚。

过去，黄林的弟弟尚未外出工作，还能帮着父母一起打理果园，但如今，只剩老两口孤零零地守着几十年的心血，终日劳作让本就年迈的老人看起来更加苍老。“反正最终都是要回老家的，不如现在就回来。”此时的黄林刚到不惑之年，开始能够理解父母操劳一生的苦心，便下定决心不再外出。

栽树、修枝、打桩立T型架，这些粗活重活，过去黄林几乎没有干过。咬牙坚持了半年，他逃也似地离开了老家。可逃避不是办法，家总是要回的，再次见到父母时，两张苍老的面孔和佝偻的身影让黄林羞愧难当，他把心一横，最终还是留在了老家。

2010年，黄林花了一万多元买了一台“双排座”汽车，打算到贵阳闯市场。他来到曾经居住过的新天寨镇，这里住了一批三线建设时从上海来的人，他们有消费能力，也愿意为优质水果埋单，黄林相信，一定能在那里卖个好价钱。果然，猕猴桃在这里大受欢迎，不少尝过黄林家果子的上海人还提出，能否帮忙快速一些水果到上海亲戚家。黄林当然不会错过这种拓宽销路的机会，第一时间发了快递过去。家里的猕猴桃越卖越好，这让

黄林来了兴趣。2011年，他成立了宏夏猕猴桃种植农民专业合作社，集结了村中几十户种植猕猴桃的农户，计划在销售上下功夫，带动人们一起壮大这项产业。到了2013年，频繁往上海寄快递的黄林来了新的灵感，他去了一趟上海，在那里彻底拓宽了省外市场。

2014年，为了避开市场上的恶性竞争，同时也紧跟时代的潮流，黄林开启了电商销售之路。2015年，他成立了果业公司和贵州维果电子商务有限公司。2016年，他又去新西兰考察，见识到了佳沛果业的运营模式，将产品进行工厂化的严格筛选后，按重量和品质进行分级，并通过精美包装，进入水果连锁和商超进行销售，这样一来，“贵长”猕猴桃不再是“大路货”，而成了精品果。

不过，资本运营这条路对黄林来说似乎有些崎岖。在果业公司成立之时，黄林已是修文县猕猴桃种植领域响当当的人物，盛名带来的关注和各种合作，让只会实在做事的他有些无力招架。最终，2017年，黄林决定退出公司，回到老家安心经营合作社。

在当过黄林做事实是在出了名的。不仅对客户负责，对村里的乡亲们他也同样热心。他帮资金困

难的生猪养殖户筹集过资金，也常去看望村里的五保户，还带着单亲父亲一起种植猕猴桃，令对方从根本上改善了全家人的生活。他注册了“贵长”品牌，将其作为合作社的公共品牌，每个社员家的猕猴桃，只要符合标准都可以贴上这个标签。如此种种，不一而足。当然，这些善行为黄林积累了口碑，也为他带来了新的机遇。

他与一位名叫雷刚的老客户合作电商。2021年收获时，黄林找到对方，提出销售方案。第一轮就销售了5000件猕猴桃。三五天后，雷刚告诉黄林，果子反馈不错，可以开始第二批销售了，“你准备好好，想想要发一万件还是两万件。”此时的黄林已经将主动权都交给了雷刚，喜滋滋地道：“你说算！”

第二批销售9500件，第三批销售2万件……在雷刚的电商销售下，黄林连续多日总共共卖了8万多单，打快速多单器超日忙碌，几乎快要冒烟。黄林似乎显露出一小得意，略带神秘地对我说：“也不知道他哪来这么大能耐，但他也不是什么人都合作的。”坐在一旁的黄国祥似乎将这句话听得很清晰，皱纹密布的脸上浮出淡淡的笑容，好像还轻轻地地点了点头。