

山村守望者周艳：

把山村土货销出去 让乡亲腰包鼓起来

初冬时节，全州县大西江镇炎井村清冽的山风里，飘散着茶叶与药材的复合香气。在“山里人家”农庄里，女主人周艳和工人们一起忙着加工黄精，后厨房梁上，腊肉、腊猪脚油光发亮，等待着下一批客人的品尝。

炎井村与湖南新宁接壤，全村436户曾有147户被列为贫困户，直到2018年才实现整村脱贫。如今靠着经营农家乐，炎井村闯出了一条“店面连农户、山货变俏货”的致富路。

“我是土生土长的炎井村人，这里盛产野生茶叶和中药材，拥有纯天然的炎井温泉，还有红七军过大西江的红色记忆。炎井村不缺好东西，就缺一条兑现的路子。”2010年，看准家乡良好生态资源和日益便利的交通条件，周艳与丈夫一拍即合，决定依托本地有名的炎井温泉，投资50余万元在村委会旁开办了“山里人家”农庄。

在周艳店面的后厨，梁上挂满了腊肉、腊猪脚，这些用传统土法熏制的腊味已成为农庄的招牌。“原料都来自村民自家养殖，味道特别地道。”周艳说，她家熏制的腊味一年四季都畅销。每逢周末，前来就餐的游客就明显增多，到了国庆、五一等节假日，十几张桌子经常座无虚席。不少湖南新宁和桂林周边的游客专程驱车而来。

“过去村民种的茶叶、药材，常常因为销路不畅卖不上价，甚至只能任其烂在家里。山庄开办以来，我们便开始收购村民的农产品。”周艳说。走进山庄的储藏间里，包装好的茶叶、笋干、香菇、白芨和新收的黄精整齐摆放着，足可见周艳夫妇的用心。

这一举动，为村民们带来了实实在在的便利。“以往，我们要把自家的新鲜茶叶或农产品送到镇上卖，来回路程就得花一个多小时。现在好了，直接送到周艳这儿，她按市场价收，省时又省力。”村民李庭贵说道。如今，像他这样主动送货上门的村民日渐增多。

近年来，周艳夫妻每年帮助村民平价销售的农产品金额约20万元，其店面年营业额也稳定在30万元左右。除了到店游客购买外，还依靠自己的微信朋友圈推广。随着农产品销路不断拓宽，周艳和丈夫开拓了跨省合作，与湖南一位客商建立了稳定的合作关系，为其在村里收购黄精，每年供货十余吨。

周艳夫妇还在村里及邻村流转了近50亩土地，种植白芨、黄精、玉竹等中药材。村民通过土地流转获得租金，还可以在村里种地务工增加收入。

“除去种地的务工需求，农家乐日常经营我们也固定聘请了3位村民帮忙，旺季临时用工量能有10到20人。”周艳告诉记者。50多岁的脱贫户李爱连长期在这里工作，她说：“在这里工作，既能照顾家里的老人和孩子，每月还能挣两三千。”

“我们是喝炎井水、吃炎井米长大的，舍不得这里的山水和乡亲。”在周艳看来，这不仅仅是一门生意，更是与乡亲们紧紧相连的共同事业。

“周艳夫妻的店面像一个枢纽，把村民的‘土货’变成了‘俏货’，也让村民有了稳定收入。”炎井村党支部书记李姣表示，在周艳夫妇这样的本土能人引领下，村里形成了“店面+农户”的产业模式，村民通过到她这里销售农产品和在店里务工实现了增收。

谈及未来，周艳坚定地表示，要借助当地旅游业发展的契机，让更多游客了解并购买村里的农产品。“我们会继续做好药材种植和粗加工，也希望能把这门姜茶制作手艺传下去，让村里的好东西走得更远。”

记者李忠波 通讯员黄剑蓉 谢裕璧/文 记者李忠波/摄

↓周艳和工人一起给黄精去皮。



下转05版 ▶