

盘活“沉睡资源” “回村住民宿”拓宽致富路

道里区榆树镇新乡村打造“村品牌”，点燃了乡村振兴“新引擎”

■本报记者 刘姝媛文/摄

俯瞰乡村美景、耳听鸡鸣犬吠、呼吸富氧空气、品尝农家饭菜……一幅和谐美丽乡村新画卷

卷让人仿佛置身世外桃源。进入夏季,越来越多的市民游客选择远离城市的喧嚣,到乡村旅游度假。道里区榆树镇新乡村“回村住民宿”客满已是常态。该村通过盘活闲置农舍资源,“长藤

结瓜”式发展乡村家庭民宿,走出了一条“政府主导、市场运营、企业参与、群众受益”的“农舍经济”助力乡村振兴之路,点燃了乡村振兴的“新引擎”。

在布满鲜花的农家小院,爷孙二人荡着秋千,品尝着刚刚从一公里外采摘园送来的新鲜葡萄;院墙上孔雀、画眉鸟等栩栩如生的彩绘画,让人感觉置身在鸟语花香的画卷里。这间民宿一个院子外加3个房间,房内米灰色的木质墙壁与铝包木门窗、实木家具、原木墩座椅等原生态家居搭配得相得益彰,电热炕、彩电、空调、厨具等一应俱全的设施给人一种家的温暖和舒适。

隔壁的两家民宿则是迥然不同的风格,院墙上年画娃娃的彩绘画,屋里的东北大花被、烧烤炉、麻将桌、点唱机和台球桌,充满了浓郁的乡村味道。



民宿内的怀旧摆件。

村委会带头打造民宿“样板间”

“这3间民宿分别是‘回村住民宿’7号院、8号院和9号院,是新乡村村委会打造的。”新乡村党支部书记王国良对记者说,建设这3间民宿的初衷有两个:一是看到城市人有周末假期来农村度假的需求;二是希望通过建设民宿发展乡村旅游产业链,带动采摘业的发展。去年夏天,村委会将农民手中的3间闲置房屋承租下来,找专人设计、装修,打造了3间风格不同的民宿,起名为

“回村住民宿”。从去年营业至今,3间民宿纯收入近6万元。

“为何叫7号院、8号院和9号院,没有按照数字顺序起名呢?”王国良说,我们村委会只起到引领示范的作用,希望更多的村民将闲置房屋利用起来,一起加入到发展“民宿经济”的大军中。“新乡村民宿统一叫‘回村住民宿’,1号院、2号院、3号院这些响亮的名字,留给他们。”

“回村住民宿”遍地开花

在村委会的带动下,耿力、高明明(化名)夫妇最先加入进来。

耿力是土生土长的新乡村人。10多年前,考学后留在城区工作。2023年,耿力把新乡村的60多平方米的闲置老宅重新装修了一下,准备周末带着家人回来住。“看到村委会打造的这3间民宿很受欢迎,我也想试试。”耿力把房子进行了改造——接出一个阳光房,把客厅变成了榻榻米睡房,增加娱乐设备,然后起名“回村住民宿”1号院,以888元的价格挂在了网上销售。没想到,当天就卖出去了。“我们的第一个客人是母女俩,我们赠送了4个菜,她们特别满意。”耿力说。

随后2号院主动加盟,房主将闲置房装修后,交给耿力夫妇经营。考虑到房主投入了不少装修费,耿力把前期卖的钱都给了房主。今年6月,1号院隔壁3号院被耿力以每年3000元的价格租了下来。“这间房原来是村民闲置的仓库。我们计划在8月份进入暑期旺季之前

开业。”在耿力马不停蹄“扩张”中,5号院、6号院也进入了装修阶段。11号院已经完成装修,马上投用。

10号院又称小酒馆,是“回村住民宿”升级版。这间民宿是新中式风格,面积500多平方米,去年12月中旬开始运营。一楼卖熏酱小菜、牛肉面等,有种古代在小酒馆喝酒吃菜的感觉;二楼有4个客房,每个房间都宽敞明亮,一次性牙刷浴巾摆放整齐,一客一换的用品由专业公司清洗,条件堪比城市三星级酒店。

10号院由耿力爱人高明明打理,她向记者介绍,之前的民宿都在村民住宅集中地,而选择临街上的这栋房子主要是为了丰富产品,提高档次,实现吃住玩一体。他们在10号院旁边还打造了一个复古风的12号院,10多个房间每个房间都有一个“火炕”。房间陈列的老式收音机、磁带、缝纫机、暖水瓶,每一个物件都充满了满满的回忆。



民宿正门。

预订火爆一房难求

今年夏天,已经投用的“回村住民宿”预订火爆,从200元到800元,几个不同房型都非常受欢迎,无论是城市居民还是南方游客,都对农村民宿感兴趣。

“从去年哈尔滨火爆‘出圈’后,南方游客激增,我们的民宿从此一房难求。”高明明说,春节我们搞了一个“杀年猪”活动,让南方客人感受一下东北农村的年味。还在后灶支了两口大锅,一个做东北菜,一个做南方菜。

为了让游客吃好玩好,村委会还搞了一场厨艺争霸赛,选出做农家菜最好的厨师,来给游客配餐。“我们不找专业厨师,就选做菜好吃的村民,让游客吃到地道的农家菜。”村委会一名干事对记者说。

对此,南方客人兴奋极了,回去后大力宣传。目前,他们已经接到了好几个今年春节的民宿订单。

入住率100%靠的是什么?“没有一个客人是等来的,都是通过直播推广吸引来的!风景秀美是基础,诚信经营、推广引流和热情服务是‘一房难求’的经营‘秘诀’。”高明明毫无保留地分享经验心得。除了在携程、美团、小红书、朋友圈等社交平台上推广民宿外,还将民宿与新乡村美景美食、旅游攻略、乡土人情等巧妙融合,通过拍摄视频、抖音直播的方式推送宣传,由此受到的关注度颇高。守信践诺、热情的接待服务更是让“回村住民宿”赢得了极高的好评率和回头率。

民宿经济把村民带上致富路

随着“回村住民宿”知名度不断扩大和经济收入的增加,村民也享受到了由此带来的红利。

村民冉祥菱是7号院房主。去年8月份,她和村委会签订5年租赁合同,将闲置了10多年的房子,以每年7000元的价格租给了村委会。“装修钱一分没花,不但收了房租,还挣了工资。”村委会雇用冉祥菱打扫民宿卫生,每月工资2000元。“合同期满后,村

委会如果不租房了,我就拿过来自己干。”看着每天络绎不绝的客流,冉祥菱计划把院子后面一片苞米地承包下来,打造成花海,让游人拍照打卡。

把前房租给村委会当民宿的村民张立来,前段时间自费在窗前种上了薰衣草,院子里种上了柿子、豆角。“我自己家住后院,前院是民宿,我们和客人共享一个院子。”张立来说,小投入会有大产出。去年春节,一南

方游客一家6口人在民宿住了10天。张立来邀请客人们一起吃年夜饭。“游客被我们的热情打动了,预订了溜达鸡和大鹅。”张立来现在定期往南方邮寄农产品,增加了几千元的收入。

不靠山、不靠水,靠着大胆创新和科学实践,新乡村将“回村住民宿”品牌不断做大、做强。“民宿经济的发展不仅带动了采摘和餐饮业的发展,还让村民改变观念、开阔视野。”王国良说,新乡村还有上百套闲置房屋,下一步,他们将唤醒“沉睡资源”,提高接待能力,带动百姓增收致富。

抓基层 打基础 强落实 见实效

百花深处,“养蜂人”营造消费新场景

在山里支帐篷扎营、直播“甜蜜生活”,好产品卖往全国各地

■本报记者 罗彦坤文/摄

冰城夏日,百花盛放,又到了一年“流蜜期”。“养蜂人”带着帐篷住进深山,开直播、卖蜂蜜,让黑土地的甜蜜行销全国。

黑龙江位于北纬45°蜜峰黄金产业带上,“蜂产业”已被列为重点发展目标,养蜂规模达到134万群以上,位居全国第三。仅哈尔滨市就有蜂群14.5万群,产蜜量为5075吨,产值达2.182亿元。近年来,随着涉农消费环境的改善,消费渠道的完善,越来越多的优质农产品打通“进城”捷径,在县、乡、村三级快递物流配送体系助力下,绿水青山背书的“冰城蜜”正成长为一张崭新的“城市名片”。

深山出好蜜,引得远客来

7月,木兰县鸡冠山树木葱茏、遍洒绿荫,正值椴树花期,或黄或白的花朵如一把把小伞立在枝头。成群的蜜蜂闻香而至,忙碌地采集花粉。

杨桂花早早起床钻出帐篷开始割蜜,她小心翼翼地打开箱盖,取出一格蜂板,随着轻轻抖动,蜜蜂纷飞而起。用小刀轻轻刮去上层的蜂蜡,黄澄澄、亮晶晶的蜂蜜顿时显露出来。蜂板放进摇蜜机,旋转几圈,蜂蜜就被甩了出来,椴树蜜散发出特有的香气,瞬间在林间弥散开来……

杨桂花来自陕西省,每年当地的槐花一落,她就追随花期来到哈尔滨。“我们有一个交流群,全国不少‘养蜂人’都在里面,哪个省的‘花讯’好,大家就相约结伴赶去,几百个蜂箱雇一辆小货车就装下了。”杨桂花告诉记者,她已经连续3年来鸡冠山了,这里的林子深、蜜源好,每次她都选择在山下扎营,除了地势平坦、阳光更好,还因为在这儿手机有信号,直播卖



养蜂人准备收割蜂蜜。

蜜是她的主要销售方式,直播号断更,网友们不答应。

深山里扎营,一顶帐篷一张床,生活物资全靠进城补给。杨桂花每隔3天去一次县城,除了买足日常所需,还要完成快递发货。

“蜜蜂是最勤劳的,天一亮就开始工作,日复一日酿造甜蜜,你看我们这蜂蜜,就是大自然的馈赠。”说着,杨桂花舀了一勺蜜送进嘴里,脸上荡漾着浓浓的笑意。

哈尔滨市农业农村局科技养蜂科科长柴赫男告诉记者,今年的“流蜜期”开始于7月10日,

入夏持续高温少雨天气对蜂产业非常有利,如果这种天气能够持续半个月就是丰收年,蜂蜜产量比去年增加10%不成问题。

近年来,哈尔滨蜂产业长足发展,尤其是广袤的椴树林和适宜的气候条件,让椴树蜜身价倍增,跻身龙江森林食物“九珍十八品”名录,成为全国蜂蜜市场的一支劲旅。

七月农闲时,养蜂人更忙

农田进入“挂锄期”,哈尔滨阿城区的梁文轶反而忙起来了,清理蜂箱、洗刷蜜桶……开着面包车直奔深山。对于梁文轶来说,每年的7月都是甜蜜的,在山里住上一个月,卖蜜的钱比伺候自家20亩地挣得还多。每年这个时节,他都要赶蜂进山。

2017年,在第二轮“土地确权”中,梁文轶是拿到黑龙江“第一证”的农民,手中握上“红本本”,他很快又开启了第二条增收路——养蜂。成为“养蜂人”后,梁文轶把自己的微信名改成“群蜂飞舞”,头像是一个装满宝石的蜂箱。

“我最喜欢收蜜的过程,摇蜜真的可以醉人,看着金色的蜂蜜流淌满罐儿,从心里往外透着甜。”将蜜桶抱到阳光下,梁文轶又开始了今天的收获。

今年,梁文轶一共养了60箱蜂,平均每箱能产110斤蜜,闲暇时,梁文轶开直播卖蜜,不等下山基本卖完了。“50元一斤,多少年了没涨过价,买家天南海北哪都有,大多数是回头客。”梁文轶说,“养蜂人”基本7月底就回家了,也会有少数人选择多留一段时间,借助尾期的花粉喂养蜜蜂。

养蜂也是技术活儿,最怕的就是蜜蜂。为此,梁文轶专门到哈尔滨市农技推广中心接受培训,他学会了定期更换蜂箱,用喷灯进行高温消毒,以“火疗法”保障蜂群安全。

黑龙江省蜜蜂产业中心主任高洪表示,蜂业的技术创新与产业升级近年来一直在做,培养技术新农人,推动品牌标识产品认证,鼓励区域公用品牌主体、农产品企业和农民专业合作社开

展绿色食品、有机农产品认证,以持续提高蜂产品的科技含量和附加值。如今,全省取得国家地理标志蜂产品4个、绿色食品认证22个,产业发展势头一路向好。

延伸产业链,养蜂是一环

在雪都尚志,周传国的“雪里蜂”也开始辛勤采蜜,从去年冬天第一场大雪降下,他就开始选育蜂种,酝酿这项“甜蜜事业”。与其他养蜂人不同,周传国收获的是“百花蜜”,也叫杂花蜜。

65岁的周传国养蜂10余年了,他是尚志市庆阳镇野花黑蜂养殖合作社理事长,经营这一片山坡的果园。每年冬天,他都让厚厚的“雪被”埋住蜂箱,直到温度降到-20℃左右,才把蜂箱搬进“冷室”,此时,蜜蜂已经“睡熟了”,以此来增强黑蜂的体质。第二年早春,蜂群复壮速度会更快,生命力也会更强。

近年来,在尚志市庆阳镇,果树种植遍地开花,养蜂业也跟着发展起来,以蜂为媒,果树授粉更充分,果树挂果密且大,雪都梨单果重量能达到1.4斤,曾在第八届黑龙江绿博会上“一炮而红”。没承想,副业干成了主业,当地黑蜂养殖如滚雪球一样壮大,专业养殖合作社如雨后春笋般涌现,养蜂成了延伸农业产业链的一环。养蜂和果园种植齐头并进,果树栽培、蜂蜜销售及相关技术培训、技术交流和信息咨询服务等业务都做得有声有色。

周传国说:“咱这蜜和果独具特色,在哈尔滨找不到第二份,品质绝对有保证。接下来合作社发展规模还要扩大,通过不断优化蜂群,提升品质和产量,赢得更大市场。”

柴赫男介绍,通过产业链延伸和融合发展,提高蜂业整体效益和竞争力,是哈尔滨蜂业未来发展的方向,比如,发展蜂蜜加工、蜂文化旅游等相关产业,都是提升效益的可行途径。如今,随着黑龙江省蜂业在全国地位的日益提升,“冰城蜜”必将迎来更加广阔的发展前景。

2024,我们的乡村振兴路