

编辑:杨雪  
排版:蔡腾飞  
校对:杨雪

# 一江碧水向东流

长江大保护十周年  
长江流域地市媒体百村蹲点调研行

## 橘子红了 湖更清了

郴州日报记者 唐思思 王路莎 罗泽辉

10月底,湖南省郴州市东江湖畔的青草村,丝毫没有秋天的萧瑟感。

漫山遍野的蜜桔和源源不断的卡车,一起绘就了忙碌的秋收图。

果农刘丽切开蜜桔开始直播带货,不远处,“护水人”邓振中巡湖归来,村党总支书记李玉江说起村里普及了网室栽培技术很是兴奋。

十年前,这里还在为退水上岸发愁;如今,清波映橘红,“护水”与“丰收”的故事在湖畔讲也讲不完。

### 化乡愁为守护

今年30岁的邓振中,是资兴市(郴州所属县级市)清江镇行政执法大队的队员,家在东江湖的北极岛。

“我家乡附近曾有一条溪流,因为上游开矿导致水质恶化,再也见不到鱼了。这个经历让我在高中毕业后选择了环境工程专业,主攻水处理方向。”邓振中讲起那条变浑浊的小溪,心里种下护水种子。

大学毕业后,邓振中进入浙江的上市企业工作,从事水处理工作。

“见过千岛湖、鄱阳湖,但我觉得还是东江湖的水最好。”心中总惦记着家乡水,邓振中辞去工作,考试回到了家乡工作。

每次开着车巡湖时,邓振中总感觉责任重大。

“我亲眼见证了过去过度捕捞的严重性,一个晚上就能捕捞一两万斤鱼,而且‘大小通杀’。”

为全面落实长江流域十年禁渔政策,资兴市持续开展东江湖禁捕联合执法行动,重拳打击非法捕捞等违法行为。

跟着执法队开展联合行动,蹲守、巡查、宣讲政策,邓振中看着湖面渐渐恢复宁静,也为这些变化感到高兴。

水面宁静,山上热闹。清江镇是东江湖蜜桔的核心产区,湖边的村民都以柑橘产业为生。

护水不只是管湖面,岸上的每一寸土地都连着湖。青草村是离镇区最近的村,也是邓振中日常巡逻的第一站。

“青草村群众的环保意识现在很强。村里实施了农药瓶回收计划,村民不再乱扔农药瓶,而是进行回收,还可以通过以物换物的方式在村部换取纸巾、洗衣粉等物品。”邓振中介绍。

近年来,青草村的村民使用有机肥代替化肥,采用沟施方式,并安装雾化系统,这些措施使流入湖中的化肥农药减量一半以上。特别是减少了磷和钾的排放,有效控制了水体富营养化。

如今,镇上建了污水处理厂和垃圾中转站,垃圾被分类、压缩、运走处理,湖岸线上的水面,干净得连落叶都没有。

### 把网箱变橘香

清晨5点,青草村的果园里已有了动静。李玉江挎着篮子、拿着剪刀,开始采摘橘子。

“大果收购价约2元一斤,中果3元,小果能卖到4至5元。”他边摘边算账。

谁能想到,十年前他还在东江湖上养鱼,那会儿的账可没这么好算。

2016年,李玉江的养鱼面积达1000平方米,投放了5万尾鱼苗。但他心里清楚,鱼苗、饲料、网箱,处处都要花钱。

退网上岸的要求下来后,身为党员的他咬咬牙,带头“上岸”了。从父亲手里接过7亩橘子林,自己又开垦了几亩荒地,李玉江踏上了种果之路。

当时,他和村民们种植的多是传统柑橘品种,产量低、抗病性差,果子经常面临滞销困境。他不甘心,开始琢磨改良品种、钻研技术。

身为村党总支书记的李玉江,积极争取移民产业



青草村。

本组图片由郴州日报记者 罗泽辉 摄

发展项目资金,通过实施“种苗工程”,带领全村完成了柑橘品种的全面改良。不仅如此,他还指导村民使用新引进的节水灌溉系统——这套移民产业项目的重点工程,每亩每年能节约用水40%,还能通过精准灌溉显著提升果实品质。

“防虫网一罩,农药用量少一半,一年又省千把块。”李玉江笑着说。

他算起细账:“我养鱼时一年辛辛苦苦只能挣五六万元钱。现在改种水果,环境改善了,尤其是东江湖的水质好,我们打广告说果子是用一级饮用水浇灌的,所以价格比全国其他地方的橘子都高。今年水果行情不好,但我们的果还能卖到4元多,大部分果子能卖到3.5元以上;其他地方的蜜橘只能卖1元多甚至8角,我们的价格是他们的2到3倍。”

不光自家的账算得清,全村的账更亮眼。今年,青草村移民人均年收入将达2.4万元,村集体存款位居资兴市前列。

日头升高,李玉江把摘好的橘子过秤、装筐。收购商的车直接开到家门口,青草村的橘子完全不愁销。

从东江湖上的“水上漂”,到果园里的“地头忙”,李玉江用一笔笔明白账,带着全村人走出了一条稳当的致富路。

### 让山货成爆款

“家人们看过,自家果园刚摘的东江湖蜜橘,皮薄肉嫩,汁水足!”来到刘丽的果园,她正在电商平台直播。

这位从广西嫁到青草村的媳妇,家里一共有12亩果园,今年和儿子一起开始了全新的创业尝试。

让她迈出这一步的,是去年村里的一场培训。2024年,清江镇开办互联网营销师培训班,刘丽参加了培训。

“老师教我们怎么用手机拍视频、怎么和网友互动,当时觉得新鲜,但没想过自己真能用上。”刘丽回忆。

转折发生在今年。即将大学毕业的儿子提出返乡创业,通过直播销售自家果园的蜜橘。



刘丽在直播卖东江湖蜜橘。

“他说,要努力把东江湖的蜜橘卖向全国,我一听就动心了。”刘丽坦言,虽然自己对直播一窍不通,但儿子在学校学了不少技术,从账号注册、店铺运营到营业执照办理,他一个人全部搞定。

得知她要直播卖橘子,快递员还专程上门,手把手教他们打单、打包、发货。发货的问题解决后,刘丽的直播正式上线。

一开始,她紧张得手心冒汗。但随着一场场实践,她渐渐找到了节奏:晚上8点准时开播,用带着乡音的普通话介绍蜜橘的口感。镜头里,她时而摘下蜜橘当场剥开,展示晶莹的果肉;时而带着网友走遍果园,让东江湖的湖光山色与挂满枝头的蜜橘同框。

“所见即所得,大家在屏幕上看到的是什么样,收到的就是什么样。”这是她说得最多的话。

开播以来,刘丽最多的一天卖了90多单,虽然不算多,但都是回头客。

如今,东江湖的清波映着橘红,每一条溪流都清澈,每一片果园都飘香,每一张笑脸都踏实,这便是对“守护母亲河”最好的回应,也是留给未来最珍贵的礼物。