

湘遇最美家庭

编者按

家是最小国，国是千万家。在三湘大地，一个个普通家庭以爱为基、以善为尺、以勤为径，将习近平总书记关于注重家庭家教家风建设的重要论述，融入日常点滴、化为行动自觉，绘就了“奋进新征程 共筑家国梦”的鲜活图景。为此，在省妇联指导下，今日女报/凤网特别推出“湘遇最美家庭”专栏，生动展现2025年度湖南省“最美家庭”风采，让优良家风在新时代赓续传承、熠熠生辉。

扫一扫
看更多精彩

金红春家庭

“一条鱼”游动一方水的财富

今日女报/凤网记者 唐天喜

硕果满枝，初心如磐。常德市安乡县畜牧水产事务中心副主任金红春与丈夫杨春浩来自河北，先后在湖南读研深造，自2010年起相继扎根安乡，用十五年的坚守与深耕，书写了一段“专业赋能乡村振兴、书香家风滋养人生”的动人佳话。

五昼夜攻坚，
撬动“一条鱼”产业蝶变

“2025年，我们共争取各类项目44个，到位资金超5000万元。”谈及工作成效，金红春的语气中难掩自豪，其中优势特色水产产业集群项目的攻坚历程，尤为刻骨铭心。

2025年6月20日，省农业农村厅下发通知，计划在全省遴选7~8个县市区，开展为期3年的特色水产产业集群滚动支持项目。

“申报材料要求6月27日报送，而6月25日就要先通过市级审核，短短几天时间，要站在县委、县政府层面制定三年实施方案，涉及水产良种繁育、基础设施、加工升级三大核心板块，任务艰巨。”金红春回忆道。

那些日子里，金红春带领团队开启“白加黑”模式：白天穿梭于各个养殖基地，实地勘察调研、对接企业需求，摸清产

业发展的堵点与痛点；夜晚围坐案前，逐字逐句打磨申报文本，反复优化方案细节，常常一干就是通宵。最终，他们的申报材料在省厅专家评审中高分突围，为安乡争取到了每年1400万元、累计4200万元的专项支持。

如今，项目已在安乡落地生根、开花结果：两家良种繁育基地完成“露天改车间”升级改造，苗种成活率与产出稳定性显著提升；六家养殖基地铺设了3.5米宽的水泥路，彻底告别了“雨天泥泞难行、鱼车进不来、商贩不愿来”的窘境；两家水产加工企业顺利建成投产，补齐了安乡水产加工的短板——从前以活鱼销售为主的模式被打破，腊鱼、风干鱼、酱板鱼及鱼排、鱼尾等休闲食品应运而生，年加工产能达2500吨，让“一条鱼”实现了价值跃升。

“由衷感谢您为官垱镇渔场养殖环境的付出和细心指导，有



金红春一家人外出旅游。

您这样的领导是我们老百姓的福气。”安乡县昌宏水产养殖专业合作社理事长吴昌华的一封感谢信，道出了众多养殖户的心声。

多年来，作为全县仅有的两名水产高级工程师，金红春与丈夫杨春浩携手开展技术攻关，成功申请5项国家发明专利，发表25篇学术论文，撰写10余篇高质量调研文章，用专业智慧为安乡水产产业保驾护航。

半小时书香浸润，
涵养好家风传佳话

“安乡50万亩水面，是我们专业最好的舞台。”金红春坦言，2011年，从湖南农业大学渔业资源专业毕业的她，追随丈夫

杨春浩的脚步来到安乡。在河北，水产养殖业并非支柱产业，而安乡作为名副其实的水产大县，正急需专业人才赋能。“学农就要服务‘三农’，让专业发挥最大价值，这是我们夫妻共同的追求。”

初到安乡，北方姑娘金红春面临着不小的挑战。“我们老家不吃辣，刚来那阵子，在食堂里只敢吃西红柿炒鸡蛋和手撕包菜，口腔溃疡、满脸长痘是常事。”回忆起当年的窘境，她不禁失笑，“慢慢也就适应了，现在早就爱上了这片水土的味道。”更让她暖心的是，为了支持他们安心工作，退休的公婆毅然放弃河北老家的安逸生活，告别亲友，举家迁至安乡。“公婆不会说普通话，

就跟着邻里一点点学安乡话，硬生生交了三五个好朋友，把我们的后方打理得妥妥帖帖。”

“孝长辈贵在贴心，爱伴侣贵在同心，育子女贵在耐心，干事业贵在用心。”这是金红春家庭的家风家训。在她看来，家庭是工作的“避风港”，而书香则是滋养家庭的“营养液”。

每天晚饭后6点半到7点，是这个家庭雷打不动的阅读时间。“客厅里静悄悄的，只有书页翻动的轻响，每个人都沉浸在自己的阅读世界里。”金红春介绍，从大女儿上幼儿园起，亲子阅读的习惯就一直坚持至今。如今，大女儿已读完四大名著等经典书籍，作文常常考取满分；小儿子能熟练背诵100多首古诗词，聪慧懂事。“我最近在读《童年》，女儿在读《城南旧事》，老公在钻研《易经》，公公会翻看我带回去的报纸杂志，了解政策动态和行业资讯。”

阅读过后的分享环节，更是家庭氛围的升温时刻。在书香的浸润下，两个孩子尊老爱幼、积极向上，多次获评县、校“五好学生”；金红春家庭也获评常德市“书香家庭”。

袁国宏家庭

小背篓“背”起一座山的希望

今日女报/凤网记者 唐天喜

一首淳朴民谣，一个家庭梦想，一份善的传承，正在武陵源大山深处悄然绽放。

“小背篓，晃悠悠，笑声中妈妈把我背下了吊脚楼……”这首流传在湘西的民谣，是袁国宏童年最温暖的记忆。如今，49岁的他将这份记忆化作“小背篓原生态种养专业合作社”，与妻子韦岸桃一起，把家乡的山水馈赠“背”出大山，带乡亲们共赴致富路。

转型之路：从导游到新农人，
让山货走出大山

2020年，新冠肺炎疫情让旅游行业按下“暂停键”，也让从事导游行业的袁国宏和妻子韦岸桃找到了新的发展天地。

“当时待业在家，我便当起了村里志愿者，走访山里的留守老人，提供一些力所能及的帮助。考虑到老人们没有智能手机，我便联系上老人的子女，通过视频电话让他们隔空相见。”袁国宏告诉今日女报/凤网记者，老人们满心欢喜，还用葛根粉、红薯条、土蜂蜜等自家特产招待他。

也是在这个过程中，袁国宏了解到，老人们以往要走上一两个小时山路，才能到集市上换点零花钱，疫情期间，这些原生态的山货更是面临“难卖”困境。他

试着帮老人在朋友圈售卖，没想到订单接连而至。“不能让好东西烂在山里！”看着老人们拿到货款时的笑容，袁国宏萌生了创业的想法：要把武陵源的好东西背出去，带着乡亲们一起致富。

韦岸桃毫不犹豫地支持：“你有想法，我就陪你干！”2021年10月，张家界小背篓原生态种养专业合作社正式成立。

创业从非一帆风顺。合作社初期的产品均从村民家中收集，标准化程度低，有客户反馈红薯干软硬不一、口感不稳定；土鸡蛋、各类干菜等又因季节性问题，供货难以保障。突如其来的问题导致产品销量下滑，韦岸桃却毫无抱怨，反而拉着袁国宏走到田间地头：“你看咱们种的红薯、养的乌鸡，品质这么好，肯



袁国宏家庭开心合影。

定能找到出路。”她还连夜整理客户反馈，协助袁国宏调整销售策略。

此后，袁国宏夫妻牵头成立农产品加工中心，大幅提高产品附加值。本地红薯原材料每公斤约1.2元，制作成软糯香甜的红薯干后，市场售价达每公斤60元，深受消费者青睐。同时，合作社建成腊制品生产线、烘干生产线，全面引进整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全的6S现场管理体系，实现了标准化、现代化运营。

对以家庭农场形式加入合作社的农

户，合作社统一提供种苗、有机肥、机耕作业、技术指导、电商销售等全链条服务。

善的传承：家风润心，
以爱相伴共筑乡村梦

“我母亲从小就教导我，要积德行善，帮助邻里。”说起童年记忆，袁国宏满含深情，“母亲心地善良，即便是来讨米的人，她也从不会吝啬。”

这份向善的家风成为袁国宏和妻子投身农业的初心。韦岸桃手把手教村里妇女种养技术，帮她们对接销售渠道。合作社每年为村集体分红8000元，夫妻俩还长期帮扶困难学生。

家庭的支持，是夫妻俩创业路上最坚实的后盾。创业初期，袁国宏的父母主动承担起全部家务，还时常到田间地头帮忙打理。当韦岸桃研发“红薯仿野生种植系统”遇到难题、心情烦闷时，婆婆会端着热汤送到基地，陪她聊家常解心结。

在创业过程中，袁国宏和韦岸桃更是携手共进、并肩成长。“我们以前一起做导游，现在一起去国家开放大学学习。”袁国宏笑着说。

“从课堂学来的循环经济理念，让我们把红心薯和白羽乌鸡变成了‘黄金搭档’。”2023年4月，袁国宏登上国家开放大学演播厅分享创业心得时这样说。

如今，夫妻俩的生态农业版图正稳步扩展：红薯干、红薯糍粑获评武陵源区“十大名小吃”，策划的“我在武陵源有一亩三分田”订单农业项目吸引了很多人的目光。

下一步，袁国宏夫妻计划在“十五五”规划期间，运用AI数字技术赋能种植养殖产业，结合品牌打造与产业链联动，把“种植-养殖-加工-旅游-教育”五位一体模式做深做实，让“小背篓”成为张家界生态农业的标杆品牌，带动更多乡亲增收致富。