

大学生种田让农民“老把式”开了眼

吉林长白山下的稻田新事

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——新时代新作为新篇章

据新华社长春6月12日电(记者陈俊、段续、邵美琦)初夏时节,中原地区的麦收已至尾声,东北的插秧还在进行。吉林省辉南县朝阳镇兴德村的稻田里,忙碌的不止有农民,还有一群甘愿辞掉稳定工作、从白领变身农人的大学生。种地“老把式”们没想到的是,一群大学生,竟让农活变了模样:种地不用农药,大米不卖粮贩,农闲也能赚钱……大学生们盯住消费升级带来的广阔市场,在农田里玩出了“新花样”。

没想到大学生种地这么能“折腾”

站在兴德村的田埂眺望,被称为“长白山门户”的龙岗山脉清晰可见。广阔的稻田里,黑土肥沃,秧苗生机盎然。“自然条件好,大米品质高,可多年来我们一直苦于价格低、卖不动。”兴德村的党支部书记国洪义说,45岁的他种了20多年水稻。

让这个种地“老把式”想不到的是,五年前十几个大学生的到来,改变了村里沿袭已久的种植方式,给村里带来了巨大变化:农民收入高了,人均年收入比过去高出2万多元。大米价格高了,每

斤能卖到20多元。销售渠道也广了,现磨现卖的好大米卖到了北上广,去年1000多亩有机水稻销售额达2000多万元。

闫坤和冯齐君,就是让国洪义服气的大学生团队成员。2013年,两人分别辞掉城里的工作,从兴德村流转了1000多亩稻田,成立物元农场,几年下来,吸引了十几个更年轻的大学生扎根农村。

“新生代”入村,给村民们的第一印象就是“能折腾”。肥料全换成有机的,除草尽量用人工,防虫不喷农药,引入赤眼蜂技术进行生物防虫,稻田里还养起了鸭和蟹除草。

种田的新旧理念冲突时有发生,2015年夏天虫害侵袭,村民们急得要把农药立马喷进稻田。可大学生们不妥协,双方僵持之余,闫坤和同事们求助专家,重金购置了生物农药印楝素解决了虫害,保住了品质。这一仗下来,村民们服了,给娃娃们竖起大拇指。

没想到大米还能论“顿”卖

高标准严要求的种稻方式让村民们着实适

应了一阵,精心呵护的稻米收割下来,“老把式”们急着准备脱壳打磨、装袋售卖,没想到却被大学生们拦住了,他们设计出精致的真空小包装,一顿饭拆一包。“老把式”们心里打起了鼓,却没想到这么小包装的米真有销路。“以前成吨卖,竞争激烈利润低,现在拳头大的小真空袋,只够三口之家吃一顿饭,竟然嗖嗖出货,能卖到20多元一斤。”国洪义说。

在物元农场的恒温粮库里,带着稻壳的米堆成小山,这种储米的方式在农村不多见。营销总监陆晓泉解释说:“带壳储存更保鲜,有订单我们才磨,大米品质更好,口感更香。”

包装变小,带壳储存,是大学生们深入分析市场后做出的决策。“大家在追求吃得 healthier,更新鲜,更方便。”冯齐君说。

超市已经不是农场的主要销售渠道,大学生们直接面对消费者,不仅推销优质大米,还做起了“售后服务”,有专门的稻田管家,还有专门的家庭营养师。在物元农场的客户微信群里,营养师会根据客户需求推出定制食谱。

“我曾在银行工作,这样的做法来自我的从业经历。”闫坤说。如今,物元农场推出的私人定制服务供养着500个家庭,还在不断增长。

没想到农业还能玩出这么多新花样

过去,农忙农闲“泾渭分明”。现在呢?

“冬天有人来看雪,春天有人来体验插秧,夏天组团来烧烤。”60岁的村民马有才说,“大学生来了,麻烦事儿多着呢!”老马的生活更加忙碌,但他嘴上抱怨心里甜,因为干活赚得多了,村里人气儿旺了。

一个接一个“没想到”,让种田“老把式”也“开了窍”。国洪义正谋划把村里的水泥路和水渠翻新,再修建一些木屋、木栈道,在稻田里扎一些稻草景观,弄几幅稻田画,把旅游观光和稻米种植结合起来。“城里人下乡来,既能吃得好,又能看美景。”国洪义说。

大学生们则计划着,把大米开发出更多“可能性”。如今,他们正与知名互联网企业和卫视频道合作,把产品推广到更多家庭。“转行做农业,并不是退而求其次,而是觉得这片田野里真的有可能。”陆晓泉说。

更多年轻人被吸引回来。安虹奇是兴德村的一个“90后”,2014年回村的他,看到田埂里的“新花样”、田间的同龄人,毅然决定辞工回家,做“新农人”,干的还是插秧、除草、开农机,但安虹奇心里滋味不一样:“以前是养家糊口,现在是做一番事业,让村子更繁荣。”

村支书马豹子的「魔术经济学」

新华社郑州电(记者林巍、韩朝阳)与魔术朝夕相处20年的马豹子变戏法“不入流”,却靠魔术挣下千万财富;与商品批发不搭边的马豹子,却捕捉到“魔术+销售”的巨大商机;回乡当村支书的马豹子,又总结出农村最畅销的十大商品。不懂经济的马豹子有一套自己的“生意经”,成就了自己,带动了行当,造福了乡邻。

闯市场:十万大山里变戏法,开放浪潮中找门路

小乡村建起年销售额10余亿元的大市场本是件“稀奇事”,河南省宝丰县大黄村农民却见怪不怪,闯市场、抢市场、建市场,马豹子给“魔术村庄”带来太多“惊讶”和“惊喜”。

“一捆围布一根绳,三根竹竿来搭棚。真真假假变戏法,换得银钱回老营。”30年前,17岁的马豹子跟着魔术团“跑江湖、变戏法”,一年也就混个肚圆。

“魔术团很红火,但钱都让团长挣了。”19岁的马豹子卖牲口“扎本钱”,自己组团不去,我就到十万大山里表演。”

9个人的小魔术团第一站到了四川,别的团为省运费在一个地点待上十天半月,马豹子却“打一枪换一个地方”,专赶逢场天(赶集的日子);别的团里团长拿大头,马豹子却跟大家分红;别的团找块空地搭帐篷演出,一星期花15元钱,马豹子找电影院合作,演一场租金40元钱。

“豹子的想法太冒险,真怕把路费赔进去。”马豹子的大哥马松政当时随团,他没想到逢场天早、晚演两场,场场爆满,5角钱一张票,一天挣几百元。

思路一变天地宽,生得膀大腰圆、眼明唇厚的马豹子憨厚中透着精明,他找到了遗漏的大市场。

在西南地区闯荡7年,马豹子又瞄准东南沿海,都说沿海地区人精明,他偏要去闯一闯。在深圳,马豹子找体育馆合作,“当时老家票价才几元钱,深圳能卖到60元钱,一场就赚几万元。”

多数魔术团在河南周边小打小闹时,马豹子硬是将团队扩大到200余人,挣下千万财富。

抢市场:魔术表演聚人气,不卖门票卖商品

“上到九十九,下到刚会走,大黄玩魔术,人人有一手。”宝丰是“中国魔术之乡”,魔术是当地人的重要营生。2003年后,由于电视和网络的冲击,行情急转直下,大团萎缩成小团,小团半路散了伙,大魔术60余个魔术团仅存下20多个。

老艺人们想不通,千百年传下来的饭碗,咋说砸就砸了?马豹子看得透,他从批发皮衣的商贩处找到了魔术团的出路。“一次批发几万件皮衣,薄利多销也是大财富。”马豹子看准“魔术表演聚人气,不卖门票卖商品”的大市场。

大伙有疑虑,观众看演出,还推销商品,不怕被砸场子?马豹子说,免费表演,魔术聚人气,推销聚财气。村里人更没底,看完演出,观众一哄而散,谁会买商品?马豹子算了一笔账,10个人中有1个人买商品,这买卖就亏不了。

“赚了算我的,赔了算我的。”已回大黄村当支书的马豹子鼓动魔术团团团长郑延辉先行先试,结果净赚了1万多元。

行胜于言,“魔术+销售”模式迅速在宝丰传开,一连连着厂家,一连连着消费者,省去中间成本,物美价廉,薄利多销,魔术团抢到了农村销售市场,变戏法般又红火了。如今,2300余人的大魔术,在外演出的团队有87个,从业人员1100余名。

建市场:“小魔术”变出“大产业”

5年前,在外闯荡10余年的魔术团团团长宋永军由“带团”改当“坐商”,见证了大魔术西头的小商品批发市场“啥都没有”到“店铺林立”。“我现在的店铺以前就是大水坑。”宋永军说,“在外开阔了眼界,扎了本钱,也跑累了,就回来干批发生意。”如今,近600辆面包车从宋永军的店铺进货,一年销售70余万双健步鞋,营业额超过2000万元。

“想建小商品集散地,本是为了给魔术团供货。”小商品批发生意火爆,让村支书马豹子出乎意料,但“意外”中却暗含“商机”,他总结出农村最畅销的十大商品,排名第一的是图书。

大黄图书批发市场应运而生,23家商户与22家出版社对接,销售网络覆盖全国,年销售额2000多万册(套),销售网络覆盖全国,年销售额3000余万元的图书批发商李晓辉说:“马支书把路子找对了,把名气打响了,把生意揽来了。”

如今,小商品批发市场和大黄图书批发市场内有商铺近300家,年销售额约15.6亿元,辐射带动周边约3.7万台面包车、2800台流动舞台车、13万人就业。10年间,大黄村人均收入由不足6000元猛蹿到3.7万元。

“现在大魔术只是商品集散地,今后村里要搞前店后厂,建产业园。”47岁的村支书带头人却有着一群20岁小伙的闯劲儿,马豹子的愿景说来也简单,就是“家家有活干,人人把钱赚,村庄更美丽,邻里更和睦”。

从“土里刨食”到“地里淘金”

“新农人”拥抱绿色田野激发金色希望

据新华社郑州6月11日电(记者韩朝阳)农业大省河南不缺“身份”意义上的农民,但随着农村劳动力就业转移及新一代农村青年对土地日益“陌生”,随着现代农业生产中不断引入新技术、新理念,“谁来种地”“怎么种地”开始成为困扰农业发展的难题。为解决这些问题,2014年起,新型职业农民培育在河南“开花结果”,一批爱农业、懂技术、善经营的“新农人”拥抱绿色田野,激发金色希望。

从“进城打工”到“回乡务农” 农民成为新职业

34岁的“新农人”杨洋本是企业职工,10年前,他随父亲在孟津县送庄镇承包土地种果树。“刚开始不愿意,觉得搞农业又苦又累,还不挣钱。”杨洋说,“但干了几年后,越来越觉得种地也是一门学问。”立体种植大棚、水培技术、生物防治……杨洋在各类培训中开阔眼界,更新理念,这些如今都用在种植园里。

“种地又苦又累,还不挣钱,这是很多人对农业的看法,也是年轻人不愿意从事农业的重要原因。”洛阳市农广校校长马会丽说。走在乡村,马会丽发现农村留不住人,劳动力流失,一些土地被抛荒。关键农时缺人力、现代农业缺人手、乡村振兴缺人才的问题日益突出。

2014年起,在国家政策指引下,马会丽和同事开始为培育生产经营型、专业技能型和社会服务型职业农民而忙碌,4年间,共培训1.7万余人。“现在要做的是通过技术、管理、经营等方面的理论教学,加上田间实训,先转变大家对农民、农业的传统看法。”马会丽说,“尤其是让年轻人看到干农业的希望。”

2014年至2018年,河南共培育新型职业农民75万余人。从进城打工增收,到回乡务农挣钱,“身份”意义上的农民逐渐减少,“职业”意义上的农民日益增加。

从“土里刨食”到“地里淘金” 农业迎来新发展

10年前,当在北京做水果生意的吕妙霞提出要回家乡河南省孟津县种草莓时,毫无意外遭到

家人反对。“都说土里刨食‘吃苦’,不愿让我当农民。”吕妙霞只能以“带乡亲试一年,之后还回去做生意”为由“赖”在村里。选品种、找技术、跑市场,吕妙霞一点点摸索出种草莓的“门道”。如今,吕妙霞的1200亩草莓种植地每年营收2200余万元,带动周边发展近3万亩草莓种植地。

2018年,吕妙霞当选全国人大代表,她觉得农村需要有头脑、有能力的人干事创业,“职业农民不仅要解决谁来种地的问题,还要成为促进农村发展的重要力量。”

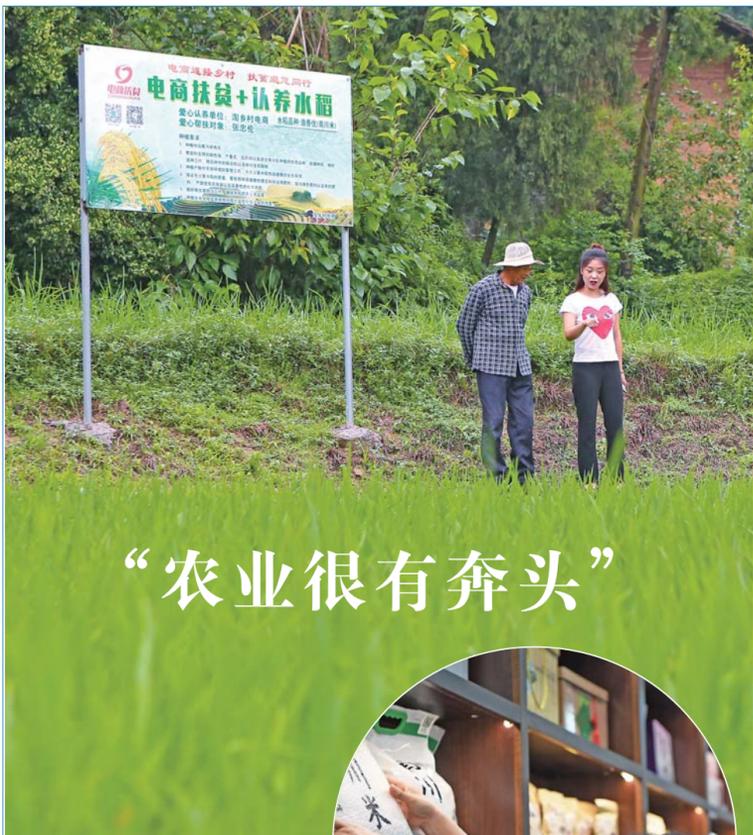
新安县五头镇马头村有超过千年的樱桃种植史,但马头村人长期未能从樱桃上“淘到金”。“主要是缺农业技术,缺经营理念。”马头村主任张韶东说,“现在讲究智慧农业、绿色产品、品牌运营,传统农民咋懂这些。”近年来,在村中职业农民的带动下,樱桃种植户大都参加了技能培训,村里发展起2500亩樱桃,一亩樱桃年产值约1万元。张韶东说:“以前村民更愿意外出打工,觉得种地没前途,现在重新看到种地的希望。”

从“苦卖力气”到“善拼智力” 农村汇聚新人才

在新安县五头镇易发公司种植基地的驯化棚里,从恒温无菌组培室里移植出来的樱桃幼苗正适应外部环境。3年前,回乡种樱桃的张金练没想到自己还能种出“大学问”,“种植过程中,发现苗木的病虫害很难防治,就想和高校合作自己育苗。”今年,樱桃上还未采收,卖掉的4万余棵苗木先收入上百万元。

张金练觉得:“职业农民要不断解决问题,并随着市场需求变化,不断提升农产品品质。”像张金练这样在实践中解决问题的职业农民正逐渐增多。“职业农民不是仅凭力气种地,而是凭技术、靠管理来经营农业,由拼力气转向拼智力。”新安县农业农村局副局长苏守江说。

采访中,如何让职业农民更好发展是大家共同关心的问题。洛阳市农业农村局局长裴万福说,农业生产周期长,投入大,风险大,见效慢,除了在技术、管理、经营等方面进行培训,应该在政策、资金、社会认同等方面给职业农民更多支持,让农民成为有钱赚又体面的职业。



▲6月11日,魏先曼(右)和河图镇长坪村村民张忠伦一起查看水稻种植和生长情况。作为“电商扶贫”的一种方式,魏先曼创办的“淘乡村”电商平台已经提前支付定金认购了这些水稻。

新华社记者李京摄

▲6月11日,魏先曼在电商平台“淘乡村”线下体验馆内整理、摆放特色产品。

新华社记者王全超摄

今年39岁的魏先曼从小在重庆农村长大,大学毕业后,魏先曼来到城市打拼,经过多年努力,成为重庆一家星级酒店的管理层。令很多人没有想到的是,2014年她辞去了工作,来到南川区河图镇骑坪村,“重返”农业。除了发展板栗等特色农产品种植,魏先曼还把“互联网+农业”“电商+扶贫”“市场+公益”作为发展战略,打造连接城乡、服务农民的“淘乡村”农村电子商务平台,并与多个贫困村签订“电商扶贫”合作开发协议。南川区20多个乡镇的农产品可以借助“淘乡村”进行销售、推广。流通环节缩减了,当地农民的收入也增加了。

如今,魏先曼在骑坪村打造的民宿项目也正在加紧建设中。她觉得,农业是“很有奔头的产业”,能让更多的农民共享奋斗的成果是一件很有成就感的事情。

湖北钟祥:产业融合发展让农民更富农村更美

新华社武汉电(记者黎昌政、俞俭)“只施有机肥,每根葡萄藤只留一串葡萄,每串75粒至80粒,每亩限产1000公斤。6000亩葡萄已全部被外商以每公斤60元的价格订购。”湖北省钟祥市石牌镇彭墩村村支书张德华指着山坡上的葡萄园说。

站上山头,记者看到,彭墩村里平地是稻田,坡地是果园,洼地是池塘,田野间建有欧式酒庄、豆粉厂、大米加工厂。张德华介绍,村里的葡萄、梨、桃种植面积一共有1.6万亩,全部选用优质品种,施用有机肥,控产保质,效益是普通水果的10倍以上。

“农业要成为赚钱产业,还是要靠融合发展。”2003年以来,张德华以彭墩为中心,辐射带动周边村土地14万多亩,将特色种植养殖、

食品加工、乡村旅游融合发展。如今,优质农产品成礼品,田园变风景,工厂变景点,环境清幽的彭墩村成为4A级旅游景区,每年接待游客超过60万人次。

就业机会也多了,出去打工的村民陆续回村发展,近年从外地回村的有300多人。村民丁燕丽以前在广东打工,5年前回村发展,她说:“在村里工作和外面的收入差不多,还能照顾家里的老人、小孩。”

村民流转土地每亩收入1000元,打工也有一份收入,年底“粮食银行”还会分红,彭墩村成为远近闻名的富裕村,人均纯收入从15年前的2700元增长到2018年的3.5万元。

彭墩村是钟祥市三产融合发展的一个范例。钟祥市市长郭志泉介绍,三产融合发展中,

坚持擦亮农字底色,构建种养加销一体的现代农业产业体系,实现农农、农旅、农金、农商大融合。

近年来,钟祥市培育农民专业合作社3000家,家庭农场500多家,种养大户6000多户,流转土地98万亩,形成万亩以上优质水稻、花卉苗木、林果蔬菜等基地23个。推广“香稻嘉鱼”等40多种生态种养模式,面积达70万亩,规模以上农产品加工企业达106家,全市形成一批知名品牌。

钟祥市农业农村局局长苏勇说,建设美丽乡村,推进田园变游园、农房变客房、产品变商品,全市创建了18个省级旅游名村和休闲农业示范点,发展观光农业、农家乐园、生态游园1872家,全市50%的村建成美丽乡村示范点。“来旅游的人多,农家乐生意好,还种了3

亩枣树供游客采摘,一年收入大约20万元。”客店镇南庄村二组村民栗秀芳说。

“农旅融合好处大!”南庄村党支部书记郭丁山介绍,村里农户种植葛根180亩、瓜蒌150亩、花卉及铁皮石斛等100多亩。村民有的在专业合作社打工,有的开农家乐,有的卖云雾茶、中药材、野生蜂蜜等土特产,村民收入大幅提高,35户贫困户有34户去年脱了贫。

以全域旅游为特色的客店镇,探索出“美丽乡村+特色农业+旅游”的发展路径,打造特色旅游小镇。客店镇镇长袁坤介绍,近年引导群众建成800多处村头小景、600多个观光小院,建成一批小果园、有机蔬菜园、玫瑰观光园。今年1月至5月,全镇接待游客超过30万人,农旅融合促进了农民增收。