



乡村振兴

要让农业『铺路石』能挣到钱

——南京新农人调查(下)

□ 本报记者 颜芳 管鹏飞



(视觉中国供图)

“我们还有200多箱瓜卖不出去,几天睡不着觉。”

开着面包车离开批发市场,经销商每斤瓜的收购价比成本还少1元钱,小伙子无功而返,沮丧万分。

就在他的瓜棚周围,初夏周末的乡野,时常可见城市家庭的身影。那些远离农村的父母带着更加远离农村的孩子,来到田间地头亲近农作物。

未来谁种地?农产品会健康更营养吗?农民会过得更好吗?

2021年,我国第一产业增加值占GDP比重为7.3%,南京的这个比重是2.3%。当年全市乡村实有从业人员超过100万,其中农林牧渔业从业人员21万人,认定的新型职业农民6000多人。

新农人当下状态如何,承受着怎样的挑战,又怀揣着什么样的希望?千万人口城市中的这几千人,是农业承前启后的一代,堪称这座城市现代农业的铺路石。这支队伍能否强大,事关乡村能否如期实现振兴。

农场主身兼数职透支干活

南京乡村的年轻务农群体,要不是在农村出生、成长,要不具有农学专业背景,多数是兼而有之。

溧水南乡莓园农场主陈奕同是个异数。在流转土地成为新农人之前,他从未有过乡村生活经历。毕业于中山大学的陈奕同干过国家级媒体机构的记者、做过外企销售,在北京开过广告公司,后来回到江苏进入环保设备和工程领域,收获人生第一桶金。随着制造业转移和升级,陈奕同决定换个赛道。2010年他在镇江句容一掷数百万,从此走上农业创业路。

最初他漫不经心,在山上放了十几条城里养不下的狗。在山上养鸡养鸭,别人种什么,他就跟。蔬菜、西瓜、玉米、桃子、樱桃,都请人种过。一年过去,他发现不对劲,只有无穷的支出,不见进账。

2013年,他转战溧水,精选了一块地,一门心思以蓝莓种植为起点,谋划种植、加工、康养休闲融合发展。从土壤、气温、种苗、施肥,一切影响果实质量的要素,他都试图摸清,多次和科研机构合作。所有种植环节,都自己指挥实施。蓝莓挂果要5年,第一次采摘,陈奕同的蓝莓就被公认为口感出众。

陈奕同每天凌晨五点多起床,经常过了深夜一点才能睡。他必须在清晨安排好工人一天的工作,接着要落实销售订单。果子种出来,品质提上去,种植环节总算开始盈利。现在,他终于有条件推动种植向二产、三产延伸。露营经济是风口,陈奕同又筹划和旅游公司联手做露营,希望能带动蓝莓采摘和农产品销售。

“其实农业不再是体力活,是脑力活。”陈奕同需要有人调度生产,需要发展健康农产品适度加工,需要做媒体营销,做休闲策划,这都不是传统农业的岗位,但就现在的利润,还难以以为每个岗位招兵买马,所以农场主陈奕同,一人身兼数职。采摘季尤其忙,忙到子夜才敢休息。

不光陈奕同,多位农场主都表示,家庭农场的利润决定农场还是作坊式运营,生产、管理和销售要一肩挑,经常顾得了这头就顾不了那头。但他们都表示,做农业眼下很累,利润较低,但一定会坚持到底,相信农业前景无限。

南乡莓园来过三位大学生,都是农民后代,到了农场又都离开。一位90后大学毕业生,是农场所在村庄的当地人,他泥瓦匠的父亲死活不同意读了大学的儿子又回到村里种地,每天痛骂,活生生把儿子骂出了农场。小伙子只好到城区找了一家房产中介就业。

累归累,陈奕同却很喜欢农场宁静又有规律的生活。“我到农村,是做创业项目,从没把

自己定位为农民。乡村要振兴,要靠外部的力量。我的目标是把一产种植、二产加工和三产休闲康养贯通,吸引更多年轻人来农村做产业。只有城乡互动,靠新力量、新理念和新模式才能让乡村发生变革。”陈奕同说。

有发展才能吸引年轻人

吸引,这也是江宁湖熟金美家庭农场农场主王金美对生活在国外的儿子常用的词,“我不会强迫你回来,总有一天你会被我的农场吸引回来。”

王金美一度累到焦灼万分,不仅要操心菜怎么种,更着急菜怎么卖。幸运的是,在2015年她找到了“会种菜、干活踏实、做人实诚”的朱耀。王金美对朱耀说,“农场就是一分钱不赚,保证你的工资一分钱不少。”王金美说到做到,朱耀以农场场长的身份在农场一干就是7年多,王金美得以全力做市场。

一样是种菜,朱耀和周围的老农民不一样。他用益生菌改良土壤,持续试种新品种寻找适合现代家庭消费的小型冬瓜、南瓜和玉米。这让他很有成就感。“每试种一个新品种,就像游戏通关,播种、育秧、定植,一步步接近目标,最终大功告成。”朱耀对自己的选择不后悔。

当年园艺(花卉)专业,全班42位同学,现在只有两个人还从事农业。“其实很多同学进

这个专业时就没想过要从事农业。”朱耀印象很深,那年他在一家农业基地工作,十余位农学本科专业的大学生来实习,计划在农村住一周,到第三天所有人都走光了。

金美农场的果蔬大多销往定点单位,每天要在太阳出来前采摘,以防变质。朱耀要起大早,有时晚上还戴着头灯在地里忙。每天都在做实实在在的事,农场主信任他,上百亩蔬菜基地的种植生产放手让他管,他的年收入还不错,不逊于中小企业管理层的薪资。

像王金美、朱耀这样,因为“靠谱”,农场主和场长得以分工协作。而在长江之北、三友湖畔的艾津稻园则凭借雄厚的资金实力和对农业全产业链的探索吸引了18位有大学文凭的年轻人扎根农业。稻园十年来投入上亿元,还未能实现盈利。江苏艾津农业科技服务有限公司副总经理金振鹏是南京农业大学硕士研究生。他介绍,公司有水稻自有基地1000亩,会员2000多人,植保服务面积20多万亩。艾津发展功能型农产品,推出的低糖大米、胚芽大米很受欢迎。现在艾津稻园还有20位年轻人,3位从事水稻生产,其余则分散在产品研发、创意园区、储运、会员服务、销售等多种岗位。

艾津稻园的新农人,被媒体形容为和二、三产的蓝领、白领、金领并列的一产“绿领”。10年来,离开艾津的“绿领”,要比留下来的多。金振鹏说,稻园前后来了70多位大学生,现在只留下18位。此前,公司在三友湖下盖了集体宿舍,年轻人难以忍受偏远乡村的单调,无奈公司只好提供租房补贴,每天班车接送员工上下班。无一例外,所有大学生都选择住在城市。

农机手袁飞离家最近,电动车10分钟就能到家。他原本在外打工,家里有3亩地,到艾津之前,他不会开车,也不会种地。因为艾津,袁飞回到老家,重新习惯了乡村生活。8年过去,春夏秋冬,他开着各种机车在田里转,种田的手艺他都熟练了。

他最爱春夏初的田野。“那些鸟聪明,你开别的机车它们不理你,一开上旋耕机,它们都飞过来。你拐弯,它们也跟着拐弯。翻上来的地,虫子多,它们互相争食,啄来啄去。”说到

那几十只、上百只紧随不舍的白鸬,这位壮小伙满脸是笑。今年第一次摘覆膜插秧,一天只能完成20亩,只有往年一半的工作量,最近每天都要忙到天黑看不见。

在南京南边,高淳溧水,说到返乡种田,40岁的周华龙满脸是笑。他初中一毕业就跟着老乡到建筑工地干活,一干就是20多年。2018年回乡加入禾田越光农业种植专业合作社。他负责800亩地,第一年跟着学,第二年就挣到了钱。去年收入十几万元,比在工地上挣得多。自他返乡后,儿子成绩年年前进,已经进入年级前十。每晚回到家,爱人端上饭菜,一家人共进晚餐,周华龙说他很满足。

为了把青壮年吸引回来,合作社的理事长魏清考虑了很多。他提供农机具,前期农资、人工投入由他垫付,亏了算他的,赚了大家分。魏清介绍,合作社定位于高品质大米,每斤米的成本就超过二块,平均售价达到五六块,所以大米销售不能靠大市场跑量,直接对接终端客户,价格才能上得去。他对水稻种植已非常熟悉,现在需要把生产交出去,一门心思做市场。

无论是从事家庭农场的王金美、现代稻园的袁飞,还是发展农业合作社的魏清,他们都陆续找到帮手,但人手依然不够。从事采摘、除草、收集搬运等环节的工人,绝大多数是60多岁甚至70多岁的老人。“当年我到农场是这批人,现在还是这批人,再有几年,他们就干不动了。”朱耀担心再过十年菜地的活没人干。

农民告别身份象征成为新职业

每天清晨五点多,徐桂网开着车从溧水城区出发去上班,到傍晚天黑了,又开着车下班回家,就像所有上班族,只不过徐桂网的皮肤比多数当地人黑一点。他上班的地方是蔬菜基地。

“以前我和别人介绍我的工作,总是委婉地说,在南京搞大棚。她不好意思说是种地。种地收入过得去,作息规律,现在我父母觉得我这份工作也挺好的。”2016年,徐桂网入职溧水华成蔬菜专业合作社,成为小组长,负责70多亩地的果蔬种植。小伙子所学专业

是电气工程,到了地里,就是埋头吃苦。过了一年,他基本摸到了种菜的门道,此后收入稳步上升。2021年,蔬菜行情不错,他年收入有20多万元。

“起初选择种地也是无奈,现在我是真喜欢这行。”徐桂网说,自己脾气急躁,容易发火,遇上一点挫折就倍感失落。种菜这几年,家人都说他性格变好了,不会动不动就有情绪,遇上麻烦和困难也总是积极想办法解决。

这位小伙子说,人生就像他手里的种子,像呵护婴儿一样用心,自然会有回报。种菜6年,这位生于1992年的小伙子结了婚,在城区买了房,还育有一儿一女。因为从事农业,当年买房还获得当地政府10万元房补。他说自己赶上了好时候,农业更高的附加值正在慢慢显现。每逢节假日,到菜地采摘、休闲的城里人越来越多。

合作社另一位生产组组长张浩,这位生于1994年的男孩在菜地忙了两年后也喜欢上这份新职业。“我不想坐在办公室写材料、巴结领导。”张浩说,种地不轻松,但也不像老一辈农民那么辛苦。浇水、施肥都不再是高强度劳动。他一个人带着几位老农负责70多亩地,这位小伙子不觉得累。

在江宁谷里结伴种瓜的张彪,最近感到焦虑。还有两百多箱,总计千把斤的瓜找不到销路。眼看费尽心血种出来的高档甜瓜就要过了最佳品尝期,万把块钱就会打水漂,三位沾床就睡的小伙子急得失眠了。

来自山西的张彪、云南的张志林、安徽的魏书培分别出生于1999年、1998年、1994年。2021年,三位先后毕业于江苏省农业职业技术学院的校友决定放弃各自的工作,回归所学专业。当年10月,他们在南京江宁谷里租下1万平方的大棚种甜瓜。

前期平整完土地,大棚的样子就出来了。12月育苗,2月定植,3月吊蔓,4月授粉,到了5月就进入成熟膨大期。三人算得很清楚,一季瓜的前期投入要19.7万元,可还没到采摘季,就把筹措的20万元用光了。

三位小伙子的甜瓜是新品种,皮薄、肉厚、大小均匀、外观漂亮、口感脆甜。瓜品好,投入也大。光瓜秧就是1.8元/株,一只瓜,成本要4.7元,而批发市场的瓜价不过两三块钱。幸亏从事农产品销售的前辈帮忙,看中了瓜的品质好,帮忙走单位采购渠道。端午节一过,瓜开始卖不动,谷里街道发动公务员买走十余箱,当地新媒体公益推广,吸引市民现场采摘,又消化了五六千箱,还是剩下两百来箱。

张彪为销售四处奔波。张志林依然像往常一样早起,他在试种番茄新品种,他们要在下一个瓜的生产期到来的间隙里种植番茄。一粒番茄种子就要8毛钱,张志林要先期试种,万颗种子播下去光种子钱就是近万块,每一步都不能大意。

三位年轻人分工明确,一人负责营销,一人负责生产种植,一人负责后勤服务兼采购。他们租住在两公里外的小村里,张彪到处跑,魏书培每两三天要去镇里采购,每天负责做好一日三餐。空下来,两位小伙子都会到大棚跟着张志林干活。张志林慢慢说着话,手里的活一点没慢下来,检查瓜品、称重、包装,有条不紊。像所有在地里干活的年轻人,他很少看手机。他说这辈子就选择干农业,坚持到底,以后一定要去国外看一看,看看人家怎么搞农业。

来自云南的90后李德富,是南京金色庄园农产品有限公司(简称“金色庄园”)100名有大专及以上学历中的一名。4年间,这家以草莓种植、销售为主营业务的农业企业年销售额从8000万元增加到3.2亿元,由此可见企业主力军90后的活力。今年金色庄园试点超高大棚新种植模式,由十余位大学生首吃螃蟹。

“农民是职业,而不是身份象征。现代农民不再意味着收入低、工作苦、地位低。只要我们提供足够丰富、足够有吸引力的岗位,年轻人就会往我们这聚集。”言简意赅,李德富不流露出对选择农业充满信心。

观察者的

我去种地,你会嫌弃吗?

□ 颜芳

正当在南京乡村种瓜创业的小伙子为滞销的甜瓜而焦虑时,新东方旗下的农产品直播带货平台——东方甄选粉丝量正飞速攀升,已逼近300万。

主播们娴熟地在中英文间切换,用丰富的知识、幽默的谈吐刷新了网友对直播带货的认识。

总算有“高人”为农民卖货,虽然还只是在直播平台上,但足以让人看见,原来农产品的世界生动有趣,如此广袤无边。

你的有机蓝莓,没用除草剂的大米,没有膨大剂的草莓……凭什么脱颖而出,让人看见,让人知道?

美国拥有全球最强大的工业生产能力和领先的生产技术。经济学家周其仁认为,工业生产流水线的技术进步可以很快,产出规模可以迅速翻倍,但是打通市场的渠道很难随之翻番,是无数推销员成就了现代工业革命。历史并未走远。国内乡镇经济的兴起,也是靠无数推销员行走四方,为“乡镇制造”攻城略地立下汗马功劳。

如果优质农产品都能卖出好价,那进入乡村的新农人还会少吗?

不会少,但也不会迅猛增加。因为优质农产品实在是精细之物,无法短时间大规模复制生

产。南京这座大城市,未来农业从业人口只会是有限的二三十万人。

很少有一个行业,仅仅靠自身的积累就能实现行业的升级迭代。

就拿时下最热的科技创业企业来说,哪一家的背后离得开资本的介绍?这些资本来自制造业、地产或者金融业,总之,其它行业赚的钱最终都化成资本,用来瞄准新的科技产业项目。

曾经出现过的下乡资本,大多灰飞烟灭。工商资本不懂农业,农业的利润也难填资本的欲望。纵观农业先进的国家,也没有谁是得益于社会资本的进入。

外力少,公共平台又不够,所以农场主要身兼数职,要种,还要卖。

乡村振兴,不光是乡村的事。对南京来说,就算搬去事关城市安全的农产品保障功能不谈,这座城市的竞争力,一定少不了乡村的魅力。竞争力,首要就是独特性。在长三角蓬勃的乡镇经济大潮中,南京落在后面,但也为这座大都市保留着面积超过11%的河湖池塘和未被破坏的乡村肌理。驶出主城区,站在丘陵高处,时常出现山、水、林、田、村相融如画的田园美景。

美丽乡村,年轻人愿意去摄影打卡,去露营,去享受美食,但要留在乡村,则不愿意。

2019年秋天,南京德基广场举办了一场水稻展。年轻人驻足欣赏金黄的作物,也好奇,这

是水稻还是小麦?当然是小麦啦!你不知道金色的麦浪、绿油油的稻田吗?有类似回答的年轻人不胜枚举。

让水稻基地负责人难过的还不止于此。布展和撤展都在深夜两三点开始,会展公司一下就派来20多位年轻人,全是这位年轻人梦寐以求的20岁出头的年轻小伙子。“他们从两三点干到早上天亮,都是力气活,我们种田哪有这么苦!”负责人才明白,原来不是没有肯吃苦的年轻人,只是年轻人不愿到农村去吃苦。

2008年日本推出“故乡税”。游子可以向故乡缴税,来抵扣应缴税收的一部分,家乡则把优质农产品作为“回礼”寄给游子。这种改变非一地可为,但这个税种背后流露的对农产品的自豪和重视令人触动。

当地优质的农产品,为什么不能成为各级政府体面的伴手礼,成为受人欢迎的单位福利,成为朋友礼尚往来的新风尚……

嫌粮食农家不贵重。讲究健康绿色,物尽其用,乃君子之风。

一位小伙子说,母亲埋怨,他选择种地以后连女朋友都找不到。

怎么可能!脚踏实地有定力,吃苦耐劳有追求,对一株作物都这么用心,一身肌肉是健身房练不出来的美,这样的小伙子越来越稀少宝贵,以后怕是要被“抢光”。



(视觉中国供图)