

转型季

聚焦农业新业态

年轻人接棒，麦田里涌现出“后浪”

夏收时节，河南省郸城县东风乡前于洼村麦浪滚滚，金黄一片。皮肤黝黑的王连杰站在田埂上，手持对讲机，时时调动4台收割机田间作业。别看王连杰刚过30岁，他已是夏收“战场”上的“老将”。



□宋晓东 韩朝阳 摄/李嘉南

1989年出生的王连杰从事农机服务行业5年，他的父亲是改革开放后第一批农机手，王连杰从小常跟父亲走乡串村割麦子。“那时候收麦真累啊，又热又脏，坐在农机上，不一会儿满脸汗水混着灰尘，脸上像糊了层泥。”王连杰说，“收完一季麦，俺爸能累瘦十多斤，可他还说比镰刀割麦子轻松多了。”

看惯麦收辛苦的王连杰有一股倔劲儿，读书时硬是选择了农机专业，毕业后考虑再三，还是回到家乡河南郸城。2015年，王连杰接过父亲开了多年的农机，成为中原麦田里涌现的“后浪”。

“很多人说干农业没前途，但我觉得大有可为，不是这个行业没前途，而是要看你会不会干，用不用心干。”王连杰说。回到农村后，王连杰看准规模化生产和专业化服务是农业的发展方向，他瞄准农业社会化服务成立农机合作社。凭借专业知识和一股闯劲儿，王连杰不仅购置技术先进的农机，引入农机调度系统，还在经营上打破常规，采用合作分红模式，

实现了轻资产发展。如今，他的农机合作社已有15台联合收割机和16台拖拉机，并在省内外打开了市场。

麦收时节，王连杰最重要的工作就是用手机App调度他的“铁牛战队”。“大家对共享单车很熟悉，殊不知，农业也有共享模式。”王连杰打开手机上一款农机调度App，合作社里所有农机的实时位置、运行状态及各地割麦需求一目了然，“过去说麦收像打仗，时间紧、任务重，常常‘兵荒马乱’，现在有了信息支撑，很多工作都能提前安排，我父亲听了觉得不可思议。”

像王连杰这样的麦田“后浪”正在中原大地上不断涌现，笔者在田间地头不断碰到懂技术、会管理、善经营的年轻“新农人”。

夏收时节，河南省黄泛区农场九分场农业主管王慧阳一大早就开始调度农机“备战”麦收。32岁的王慧阳是“农场三代”，专业院校毕业后已从业12年，调度30余台收割机和数十辆运输车辆对他而言“轻车熟路”。

“前两代人种地是为了吃饱饭，我们这一代人种地是职业选择。”王慧阳主要负责农技

推广和农机管理，“统一品种布局、技术规程、机械调度、农资投入、绿色防控、品牌销售，让农业生产像工业生产一样标准统一、井然有序。”

把乡村麦田打造成“露天工厂”是麦田“后浪”们常常提起的话题。“耕、种、管、收都有统一标准，以播种为例，播种的密度、深度、间距，每道工序都有标准。”河南文景园农业科技有限公司在南阳市宛城区托管4万亩耕地，大田生产由刚入职两年多的“90后”副总经理田凯主管，过硬的专业素养是他能带领一群“老把式”干农活的底气。

“我觉得自己就是新型职业农民，我很认可这个身份，传统农民凭经验、凭力气种地，我们凭技术、靠管理经营农业，由拼力气转向拼智力、拼技术、拼管理。”田凯说。

对王连杰、田凯等麦田“后浪”而言，“面朝黄土背朝天”的农民形象渐渐远去，苦卖力气谋求温饱早已不是他们的追求，他们正在麦田里汇聚技术、管理、资金等生产要素，重绘农业生产新图景，同时，也在“土里刨金”，追求幸福生活。

【动向】

“地瓜王子”致富路上的“三把火”

□凌广志 王军锋

41岁的李剑飞，是海南东方市四更镇沙村剑飞种植专业合作社负责人。沙地里不分季节大种地瓜，是他烧起的“第一把火”。

大海边的沙村，到处都是沙地，种不了粮食，种花生和地瓜产量也很低，沙村曾是远近出了名的穷村。

2009年5月，退伍不久的李剑飞正为如何摆脱贫困发愁，听说有公司寻找地瓜货源，他打起种地瓜的主意。

虽然沙地地瓜口感好，但不好种、产量低，他上网学习后，承包了120亩沙地。

这一举动，引起村民不解。大面积种地瓜，不是往死里赔钱吗？

沙地种地瓜产量低首先是因为灌溉难、存水难，海边光照毒辣，很容易把地瓜苗晒死。李剑飞决定采用喷灌方式，既省水又利于地瓜生长；沙地施肥后容易下渗，肥不够地瓜就长得跟草根一样，李剑飞就开动脑筋将肥料混在水里搞水肥滴灌。

起初，李剑飞采用传统的单垄、矮垄，后来改为1.2米宽的双行大垄密种，既高产又方便。第一年竟获得丰收，亩产4000多斤。首战成功，李剑飞的劲头更足了。

让全村人一起致富是他烧起的“第二把火”。为整合分散的土地、资金和劳力，李剑飞牵头成立合作社，目前地瓜种植面积已达4000亩，年产值3500余万元。

村民也有了在家门口务工的机会。近年来，合作社每年临时用工约2万人次，工资支出400余万元。“我们夫妻俩负责浇水、装箱等，一个月收入有7500元。”脱贫户符永旺说。

荒沙地成了“宝地”。沙村党支部书记符永特说，以前包一亩沙地一年250元到300元，现在1500元都难包到。四更镇党委书记欧李利介绍，该镇近3万亩沙荒地已被利用起来种地瓜。

“村里收入也大幅增长，以前孩子读书都要借钱，现在大部分村民在东方市区买了房子，把孩子送到城里读书。”符永特说。

保质量、建渠道、打品牌，是李剑飞烧起的“第三把火”。他严把地头质量关，有虫眼、品相差的劣等货宁愿贱卖喂猪，绝不以次充好。

售后服务也不落下。去年，有批货由于装车时先暴晒后淋雨烂掉，他二话不说赔偿客户5万元。

为与内地市场错峰竞争，李剑飞将主要收获期调整为每年3至6月。如今，他常年联系的客商大户有20来个，集中在长三角城市，地瓜供不应求，收购价稳定在2元多一斤。

李剑飞还通过参加农产品展销会、主动让利助力电商做线上推广等方式不断拓宽销售渠道。

去年，“瓜飘香”商标已经注册，“东方甘薯”也获批东方市首个地理标志农产品，这里的地瓜正走上品牌道路。前不久，合作社还获评海南省退役军人就业创业示范基地。

河南源沟村第一书记带火了扶贫瓜果

□张培奇 平祥

“短短两天多的时间，村里的大棚已累计销售了3000余斤瓜果，销售额近两万元。”近日，河南省孟州市财政局驻源沟村第一书记武永正谈及自己直播带货的成效满心欢喜。

近日，孟州市槐树乡源沟村扶贫大棚内的特色瓜果成熟上市，看着挂满枝头的吊瓜、甜瓜等特色瓜果，村民们是又喜又忧。喜的是今年瓜果丰收品质好，忧的是销售渠道

道不广，卖得慢。为此，武永正奇思妙想走进了扶贫大棚，为村里的特色农产品开始了直播带货。

“今天我代言的是源沟村温室大棚农产品。这是贫困户张其文家的瓜棚，今年他种的是一种叫作‘福秀’的吊瓜。这个瓜，大家看，果实饱满，硕大圆润，掰开尝一尝，可真甜。”

“大家再看，这是贫困户席改家的羊角蜜甜瓜大棚，由于我们村地处丘陵地区，地势高、温差大，所以我们的产品糖分很高，口感也特别

好。而且在种植过程中，纯天然无污染，直采直销，源头直供，特别新鲜。”……

当天，武永正通过孟州市融媒体中心抖音号、豫视频推销起自己代言的村里大棚的新鲜农产品，既接地气又实在，主播范儿十足。

源沟村曾是河南省定贫困村，近两年，在党的扶贫政策扶持下，村里先后建起了20座日光温室扶贫大棚，并大力发展乡村旅游和采摘农业，村里不仅成功甩掉了贫困村的帽子，还成为了远近闻名的美丽乡

村。

今年开春，扶贫大棚基地引进了特色水果种植，发展了三个吊瓜棚和五个羊角蜜甜瓜棚。经过两个多月的精心管理，现在瓜果已经成熟，大棚内果香四溢，令人垂涎欲滴。“现在村里大棚采摘园都已正式开园，初夏的水果口感好，新鲜着呢！多给我们宣传宣传，欢迎各方游客前来采摘品尝。”送笔者走时，武永正还不忘给村里的农产品再来一波广告。