



码上看报



码上订报

新农人会用“脑力”，小伙把大田机械种植思路引入蔬菜大棚

一家公司托管600多个黄瓜大棚

在2020年之前，58岁的宋会彬想要种好三个大棚的黄瓜，需要和老伴儿每天清晨5点起来。到了采摘黄瓜的时节，俩人更是每天凌晨2点起床，这样才能在天亮之前将黄瓜摘完，运到市场。

累死累活的，遇到不好的年景，一个大棚也挣不了太多钱。宋会彬懂憬着，啥时候不用早起，不用费那么多功夫也能把黄瓜种好。如今，在一个年轻人的帮助下，宋会彬终于实现了这个愿望。

年轻人名叫李宗龙，今年34岁。他所创办的山东省沂南县金丰公社农业服务有限公司，对当地农户创新式地进行托管，率先实施大田区耕、种、管、收、售一条龙服务。

“沂南县是中国最大的黄瓜种植基地，几乎家家户户种黄瓜大棚，但与国内大多数农村面临的问题一样，即便是沂南这么大规模的经作区，农村老龄化问题也十分突出，年轻人不愿意在家辛苦种地，大多是老年人在家，一年到头辛辛苦苦活四五个大棚。”谈起自己创办金丰公社农业服务有限公司的初衷，李宗龙这样说。

宋会彬所在的沂南县界湖街道夏庄村就是这样。这里家家户户都有黄瓜大棚，虽说个个都是老把式，但是他们的年龄大都在55岁以上了。



黄瓜丰收。

“以前打药用的是小喷雾器，得走进黄瓜沟里打，容易绊倒瓜秧，并且打一桶药至少半个小时，又累又危险。”回想起以前打药时的场景，宋会彬说，除了打药让人头疼，土地旋耕、采摘都是力气活。

2020年，李宗龙找到宋会

彬，给他推荐了公司定制黄瓜套餐的服务模式：瓜农只需花费不到5000元的价格，购买全程营养套餐，就可以免费获得土地旋耕、植保机雾化打药、安装黄瓜运输车等三项服务。

抱着谨慎的态度，宋会彬选择在一个大棚里进行实验。

很快，黄瓜运输车和打药机就安装上了，经过两天的调试，设备正式投入使用。宋会彬给笔者演示了一遍操作流程。遥控器一按，运输车就把采摘的黄瓜运到了大棚门口；打药机一开，不用人工操作，2分钟就能完成整个大棚的农药喷洒。

不到一个月，禁不住诱惑的宋会彬把另外两个棚的管理也交给了李宗龙。

“作为年轻一代的新农人，我们要学会用智慧和脑力种田。”李宗龙告诉笔者，他把大田机械种植的思路引到了黄瓜大棚里，实现了省时省工和节约成本的功效。

有了宋会彬示范带动，不到一年的时间，夏庄村70多个黄瓜大棚都交给了李宗龙。不仅是夏庄村，沂南县15个乡镇（街道）的600多个黄瓜大棚，也都由李宗龙的农业服务有限公司进行服务。除了大棚，沂南县金丰公社农业服务有限公司还托管了5万多亩耕地，提供从种子、肥料、播种到收割的全程托管服务。（张超）

“猕猴桃哥”的创业路

“园子里种植的这个品种叫‘碧玉’。你看，它的瓢像玉一样绿。欢迎大家下单品尝，也欢迎大家到园里来采摘。”一大早，简单吃过早饭后，王辉昌就在自家的猕猴桃种植园里开始了直播，一会儿的工夫就卖了几十箱。

今年59岁的王辉昌，是山东省邹平市魏桥镇西码头村人。这两年，借助网络直播，他

在当地小有名气，大家都称他为“猕猴桃哥”。“自8月份猕猴桃开始销售以来，平均每天的销售额达到6000元左右。”王辉昌说。

以前，王辉昌做过木匠，种过桃树，开过店……2017年，看到猕猴桃种植在当地的市场空白后，王辉昌先是在网上学习了一些猕猴桃种植的技术，后来又跑去淄博向种植

大户请教。经过前期慎重考察，从淄博回来后，王辉昌承包了10亩土地，开始种植猕猴桃。

经过5年的精心培育，王辉昌种植的猕猴桃，今年进入盛果期。“果子确实结得很多，一棵树平均能结果50斤到60斤，亩产在5000斤左右。”王辉昌说，线上线下同时进行销售，预计今年销售收入能达20万

元左右。

这两年，忙碌之余，王辉昌还迷上了电子琴，他便开始自学。王辉昌经常会在直播时弹给粉丝听。“弹得不好，让大家见笑了。”弹奏结束后，王辉昌不好意思地说。如今，他抖音的粉丝数已经有7000多人，每天还有很多人找他交流猕猴桃种植技术。

（王萌）

养殖生态鸡 走出富民路

苗族汉子冯道军的家乡在贵州省道真县玉溪镇池村村，2010年他返乡创业，种了几百亩地的中药材，为了除草，专门养了当地特色土鸡。没料到，药材效益不佳，作为副业的土鸡却长势不错，销售很好。后来冯道军干脆成立了道真县军谊养殖有限公司，将生态养鸡变为主业。

“所谓生态养殖，跟以前家里随便养几只鸡不一样，也要讲究营养均衡、环境卫生，散养可不是随便放养。”冯道军介绍，他在山坡上的20多栋鸡舍里只有5000多只鸡，密度不高，轮牧散养，既能保证鸡的品质，也保护了生态环境。目前，冯道军的白条鸡100多元一只，平均每天都能卖出上百只。

冯道军成立公司以来，已经带动当地村民在基地务工3000余人次，支出工资达50万元，为村集体经济分红10万元。为了让周边农户实现家门口就业，他还计划分期免费为有条件的农户建设规范化鸡舍，现2户规范化2000羽的鸡舍建设完成并已上栏，5户规范化5000羽的鸡舍正在规划建设中。

经过几年发展，冯道军的公司已经成长成一家集土鸡生产销售、技术培训、生态体验、生态果蔬生产为一体的农业产业化企业。目前，生态养殖核心区域占地面积700亩，二期工程孵化室、育雏室、生态圈舍、生态体验中心正在规划建设。他的目标是建成一座年出栏仔鸡30万羽、生态商品鸡15万羽、辐射带动农户出栏15万羽的绿色循环生态示范基地。（夏菲）

稻蟹共作 实现双赢

近日，河北省唐山市芦台经济开发区三分场农工在稻田内收获河蟹。

近年来，芦台经济开发区大力发展“稻蟹共作”立体生态循环农业，实现生态效益和经济效益双赢。据介绍，目前该区有机水稻田养蟹已达2万多亩，带动农户增收。董军 摄



新农人建新模式 村民葡萄卖欢了

“雷劲通过自己创建的果蔬直销平台，帮助本村郭建琼、李天若等5家愁销路的葡萄种植户，销售葡萄4000余斤，累计销售额超过5万元。”近日，四川省邛崃市羊安街道界牌村党委书记郭盛辉说。

界牌村从2010年起，发展葡萄、猕猴桃、莲藕等果蔬种植，面积达3000余亩，其中葡萄种植面积就达1300余亩。

由于多数种植户品牌意识不强，葡萄销路不畅、卖价低的问题逐年凸显。为进一步拓展葡萄销路，提升农产品价值，界牌村书记助理雷劲通过走访种植户及大量的市场调查，整合从采摘、包装、销售到配送的各项关键环节，探索出了一条“从葡萄园直接到客户”的直销团购模式。

该模式采取“线上+线下”

的销售运营方式，通过小红书、微信等多个线上渠道进行广泛宣传，并选择成都市辖区（市）县的多个购买葡萄鲜果呼声较高的小区，进行线下摆摊推广。

“良好的葡萄品质和真诚的客户服务，让我们在短时间内，迅速积累了一定的客户群体。”雷劲介绍说，葡萄销售很快覆盖到了成都市的武侯、青

羊、锦江、成华、温江等区（市）县的100余个小区及企事业单位，覆盖人群超过1000人次。

“雷劲探索出的这种销售模式，易操作、成本低、见效快，值得我们在今后的农产品销售过程中，借鉴、推广。”郭盛辉表示，该销售模式，进一步宣传推广了界牌村的“春界”果蔬品牌，提升了界牌村农产品的效益与知名度。（唐文迪）