



码上看报



码上订报

90后返乡研究生为小微盆景发展展开新路

乡村传统产业如何走出发展新路子?对于1998年出生于四川省成都市郫都区安德街道安龙村的女孩冯文静来说,靠奇思妙想,也靠巧手创造。

从上世纪七八十年代开始,安龙村便以花卉苗木栽培为主导产业,被称为“中国盆景之乡”“中国小微盆景发源地之一”。冯文静自幼受老一辈盆景制作技艺的耳濡目染,对盆景产生了浓厚的兴趣。在乡村振兴战略和返乡创业号召下,福建农林大学法律专业的她,回到家乡创立“翁缙盆景”,以精致小微盆景拓市场、辟新路。

返乡创业
看好小盆景的大前景

每月逢“八”,安龙盆景集市便在该村热闹开市。冯文静的“翁缙盆景”紧邻集市,展示厅内,一盆盆造型各异的小微盆景让人眼前一亮,引人不时驻足细细打量。

冯文静说,之前从没下过地的她,如今乐此不疲地在园林里、田野间拾掇,会因寻到一个好的桩材、苔藓高兴不已。在她的手中,常见的黄杨、济州柏、珍珠柏、小叶榕、红枫、金弹子等桩树,在搭配和造型下,成为寓意不同的小微盆景。

在追逐梦想的道路上,冯文静还遇到了同样对盆景颇有研究的高一轩,两人因为盆景结缘并发展成为恋人。

为了推广家乡的小微盆景,从2019年至今,冯文静和高一轩带着年轻人的闯劲和拼劲,在成都多个大型商场、特色集市摆点售卖,为顾客耐心讲解小微盆景的制作技艺、特点优势,将一盆盆小微盆景送进千家万户。在两人共同经营下,“翁缙盆景”品牌不断扩大着自己的“朋友圈”,受到越来越多人的喜爱,也将小微盆景订单留在了安龙村。

订单式合作
与村集体良性互动

结合自己所学专业领域,冯文静和高一轩从工商管理 and 法律角度,研究工商业资本对农村发展的影响。“我们想探索与农村合作的更好模式,既保证农民利益,也符合我们的发展规划。这是我们得到村集体支持的重要原因,也是我们选择回到农村、回到家乡很想做的事情。”冯文静说。

盆景种植是小农户式生产,存在产业发展的弊端。她说:“我们旨在做生产端和市场终端的桥梁,解决信息不对称、供需不匹配等问题,把安龙盆景推广出去,找到广阔市场。”冯文静介绍,以乡村为依托,联合村集体,订单式生产,形成完整的产业链条。

她介绍,目前采取的模式是将订单发给村集体,“由合作社内成员负责栽培,我们负责品控。这也是我们后期会不断探索的企业和村集体农民合作社、农户的合作模式,力争实现良性互动。”

“我们的客户群主要是20岁到45岁的年轻群体,他们对生活品质、艺术有更高的追求。”在冯文静看来,盆景艺术是一种中国文化的表达,具有文化和礼品双重属性。今年,他们承接了成都本地一房产公司定制业主礼,再次印证了小微盆景不再局限于传统销售渠道。(据《四川农村日报》)

川妹子的“柿柿如愿”

近日,走进陕西省泾阳县王桥镇社树电商“柿柿如意”后整理中心,工作人员正在分拣台上分拣西红柿。一颗颗普罗旺斯西红柿被分拣员从箱子里拿出来,再根据颜色、形状的不同,分别装进盒子里。“目前已经与盒马鲜生、人人乐、各大市场经销商建立了稳定的合作关系。”刘思矣告诉记者。

四川雅安90后女孩刘思矣,2015年来到陕西泾阳从事西红柿电商销售,扎根陕西乡村8年的她,在这里经历挫折,收获喜悦。

留在泾阳是她在电商行业摸爬滚打了几年后,看中了泾阳县既是一个优质农产品基地,又有成熟的快递、物

流和电商生态链条,所以开始和朋友们创立“柿愿”“奋斗柿”等以西红柿为主的农产品品牌,专门通过电商平台销售。

刘思矣的创业团队大多是“90后”,他们积极在当地发展“公司+合作社+农户”订单农业模式,负责网上销售,提升农产品附加值,实现了农户增收,团队盈利的良性循环。

如今,她每天销售上万斤番茄,也带动了更多的年轻人返乡创业,“我的目标就是努力做好优质农产品的打造



刘思矣正在将西红柿装盒。

及营销,为农民服务、使农户增收,为广大消费者提供更多优质农产品,为农村经济发展、为乡村振兴作出贡献。”刘思矣说。(据陕西网)

轮作巧安排 一年种三茬

在安徽黄山轩辕峰下的三口镇联中村,有个50余亩的钢架大棚羊肚菌基地。3月下旬,基地羊肚菌生产已基本结束,销售额140多万元,基地负责人陈旭东笑在脸上,喜上眉梢。

陈旭东是黄山市黄山区耿城镇辅村人,由于黄山北大门开发,家中土地被征用,成了失地农民。高中毕业后,他到江浙一带打工。2012年在浙江衢州一家药企从事药材生产、销售,学会了羊肚菌菌种制作技术。后来自己办了个厂,年纯收入在50万元左右。羊肚菌营养丰富,可食用,也可药用,

市场前景看好。经营中他觉得衢州的气温、土壤与家乡相近,羊肚菌也适合在家乡种植,萌生了有朝一日回乡创业的念头。

2021年春,陈旭东先投入20多万元,对土地进行平整。春季种上一季早熟西瓜;7月西瓜收获后,又种上一季晚玉米、迟熟黄豆,同时投入30多万元,建起52亩高标准钢架大棚,用于羊肚菌生产。10月下旬,玉米、黄豆收获结束,立即整地施肥、播撒菌种,投入到羊肚菌生产中。一年三茬,特色种植,挖掘土地潜力。第一年初种,

产羊肚菌干菌830余斤,当年销售收入70多万元,纯收入18万余元。

2022年他总结上年生产经验,瓜、豆、玉米收获后,羊肚菌下种期提前了近10天。春节前鲜菌上市,不仅供应本地,还远销芜湖、铜陵、屯溪等地。3月下旬,羊肚菌生产基本结束,总计产干菌1380多斤,远销广东、福建等地,收入超过百万元,加上瓜、豆、玉米和鲜菌收入,销售总收入140多万元,除去各项支出,纯收入约50万元。

(孙国钧 曹雨 凌磊)

山乡青创客开启特色致富路



5月4日,90后青创客金志鹏(右)在香榧种植基地搬运香榧盆景。金志鹏是浙江省诸暨市东白湖镇“乡村CEO”之一,他和他的团队通过将香榧树种进花盆里,培育出香榧盆景,推广衍生香榧产业富民链条,带动周边村民加入其中。

近年来,诸暨市东白湖镇出台人才政策,创新开展“乡村CEO培育计划”,大力实施青年新乡贤回引工程,为返乡的新乡贤、青创客搭建创业创新平台,通过政策支持盘活乡村运营,丰富产业新业态,拓宽农文旅融合发展路子,推动村集体和村民增收,助力乡村振兴和共同富裕。徐昱 摄

玩转“爆款”品种 她守护“粮”田有高招

今年是年轻的四川省江油市明利家庭农场负责人郑明利创业的第9个年头,她因大力发展土豆、小麦、水稻、油菜等粮油生产,卓有成效,迅速成为当地新农人的标杆。

4月28日,笔者联系上郑明利时,她正忙里偷闲在北京参加一个培训班。其实,自她创业以来,为了扩大视野,及时用现代农业生产经营理念武装自己,她已参加大大小小的培训班上百次了。

刚过而立之年的郑明利,原来不是搞农业的,她曾就读四川国际标榜职业技术学院社会体育专业,毕业后还在成都当过一段时间的健身教练。

后来,她与老公一合计,决定在江

油市武都镇海金村发展现代农业产业。2014年,他们实行粮经轮作,首先种植了水稻、小麦、油菜、蔬菜,在此过程中,郑明利发现阳亭村“四周高山,中间两条河流,平坝有几千亩,都是砂壤土地”,于是,她在2015年1月又试种了20亩土豆,得出结论——这种土壤和气候非常适合种植土豆。随后,他们紧密锣鼓成立了家庭农场,规模种植土豆,通过科学杀虫、施肥、除草、浇灌精细耕作管理,土豆亩产高达8000斤。

“要实现农业现代化,农业机械化是必由之路,要实现农业机械化,规模经营是必走之路。”郑明利感慨地说道。多年来,明利家庭农场的土地流

转面积从70亩发展到了现在的1300亩,通过各类财政补贴,先后整修了农田水利、作业道设施,购置了旋耕机拖拉机、开沟起垄机、秸秆还田机、马铃薯种植机、马铃薯收获机、水稻直播机、插秧机、无人植保机、烘干机等一系列农机设备,农场机械化程度达到了80%以上。

土豆成为郑明利的一大拳头产品。她说:“我种土豆这么多年,都是种的芽眼浅、商品属性好、产量高、抗病强的‘爆款’品种,‘爆款’品种与普通土豆的价格相比较每斤要高几角钱。所以,我种的土豆除了2021年因各种原因亏150万元以外,其余每年都能赚个七八十万元。”(周金泉)