

“90后”新农人逐梦田野

本报记者 李小龙 王江波 黄朝梅

屋顶铺满淡黄色的茅草，土墙上挂着玉米棒、高粱穗、红辣椒串，一条悬挂红灯笼的仿古长亭蜿蜒在院子中间……4月12日，记者来到洛南县三要镇罗村电商助农基地，眼前俨然一个古朴的农家小院。微风拂动，耳边不时传来清脆悦耳的风铃声。

院子的主人叫田野，毕业于西安电子科技大学计算机系，他在西安创业成功后，怀着对家乡的热爱，凭着一股拼劲又毅然返乡，开启了一场新农人与乡村振兴的“双向奔赴”。

电商带货助农

“我以前在西安拍摄视频搞宣传，却从来没有宣传过自己的家乡。”回忆起在西安创业的经历，田野苦笑着摇了摇头。城市的牛奶面包终究抵不过家乡的豆浆油条。看着自己的视频在网上逐渐火爆，2022年，田野选择回到家乡洛南。

“起初也只是拍摄洛南的风土人情，记录自己返乡创业的日常生活。”田野说，但是随着在农村扎根的时间越来越久，他发现周围很多村民因农产品滞销而发愁，于是做出了大胆的决定——做助农电商。

“刚开始主要是帮群众卖家里种的葱、红薯、土豆、柿饼之类的初级农产品。”田野一边翻看之前的拍摄内容，一边介绍道，群众的农产品供货量都不大，去年全村有20多户人把自己生产的高粱米、苞谷、鸡蛋、红薯、土豆等农产品拿到电商基地代卖。

住在村东头的张炳山老人是给田野提供农产品的常客，平时没少夸赞田野。“我家养了两只鹅，平时下了鸡蛋就拿过来让帮忙卖，每次都供不应求呢！”张炳山乐呵呵地说。



田野在直播间销售本地的农副产品

和张炳山同样高兴的还有刘书生一家。前年因为疫情，家里150多公斤柿饼卖不出去，田野通过电商平台帮忙销售，两个小时就全部卖完了。“我们一家人都很感谢田野的帮忙，每次有多余的优质农产品，我们都会拿给田野，让他帮我们销售。”刘书生感激地说。

根据田野直播间后台数据统计，2022年，他累计销售各类农副产品近4000公斤，给农民支付5万多元货款。2023年，直播带货累计销售了近200万元的农产品。

“通过短视频和直播，我们第一次把洛南的饅子、麻花、锅盔等食品卖给了外地人。”田野激动地说。

通过短视频和直播带货，田野不仅成功将当地土特产卖向全国，也给当地村民提供了就业岗位。

“邻村有一个21岁的孩子，由于先天性脑瘫，只能在家依靠父母养活，在得知田野招聘包装员后，他的父母抱着试一试的态度联系田野，想让孩子通过自己的劳动重燃生活的希望。”罗村党支部书记吴凡说。

“他平时主要负责打包快递，特别热爱这份工作，风雨无阻，每天按时上班，每个月都能挣1500元左右。”田野说。

把手机变成新农具，把直播变成新农活，田野正在用新思路解决老问题。

突破创业瓶颈

“前几天，因为生产许可证问题，我们被职业打假人举报了。”前不久，田野在自己的抖音账号上发布视频提到，农民好的产品入驻电商平台，必须要有SC生产许可证、经营许可证、质检报告等资质，否则这些都是“三无”产品，不符合销售标准，不允许在网上流通。

田野无奈地说，这是目前助农电商普遍面临的问题。农民生产的农副产品在资质上过不了关，就只能烂在手上。在销售过程中，从村民手中收回来的农产品质量参差不齐也是一大难题。

“我们都是以市场价收购村民的农产品。”田野坦言，“有时候农民给拿过来的东西存在质量问题，卖出去后被退回来，又不能去找他们追究问题。一单退回来，相当于十几单就白卖了。”

为了克服这些问题，田野他们只能严把质量关，把农产品收回来之后，自己筛选，进行二次包装，达到符合平台要求的标准，然后跟一些厂家签订相关许可证的授权协议。这样一来，成本增加了，但是给农民减轻了一些负担。“所以我们卖的产品价格可能高一点，顾客一般都能接受，毕竟都是农户自产的农产品。”田野说。

谈及新的一年的规划，田野表示今年想尝试做自营品牌，自己去办理产品资质、营业执照等，把收购回来的农产品进行二次加工，赋予产品更多价值，带动更多群众增收。

逐梦乡村振兴

要在泥土里扎下根，蹚出一条新路来，会遇到许多困难和挑战；从城市辗转到乡村打拼，同样面临角色的转换，需要适应从高楼大厦、灯火通明到田垄阡陌、鸟语虫鸣的环境变化。而田野不断克服困难，渐渐走出了一条明朗的路。

“这两天我们的共享菜园已经开始为认领地块的客户种植蔬菜了，我也为自己的第一块地种上了鲜花，希望大家在新的一年里都能够像鲜花一样绚丽多彩。”田野笑着说。

这是田野尝试将短视频、电商和农村资源进行深度融合的一次具体行动。

2023年年底，田野与罗村签订运营合同，通过自媒体和电商参与村里的乡村振兴建设。因为有短视频拍摄制作的经验，田野负责共享菜园的日常运营和宣传工作，通过线上线下相结合的方式销售地块，每个认领者可以认领地块45平方米，地块分为自理和全托管两种模式来管理。

村上主要是提供线下支持，外地认领者的地块由村上雇佣村民种植，田野收取一些运营费用，主要收入交给村集体。

在共享菜园项目顺利推进的同时，田野又尝试成立小鸡飞翔生态农场，实施“认领一只鸡”计划。他在老家的竹林里搭建鸡舍，安装太阳能灯和监控，向所有认领的顾客全程直播小鸡生长过程。

“这几年，跑了很多地方，考察了很多项目，在秦岭大山里，生态养殖是最能体现生态价值的产业之一。”田野说，现在鸡舍已经搭建好了，在网上购买的乌鸡、芦花鸡等品种都已经陆续到货。截至目前，他已经提前预售出去1万多颗土鸡蛋和100多只鸡。

走进养殖基地，漫步在竹林间，翠绿的竹叶在风中摇曳，鸡棚错落有致地分布在林中，竹林下的小鸡正在竞相觅食，鸡鸣声、鸟鸣声此起彼伏，让寂静的乡村充满了生机。

“卖菜的大叔会提前把菜叶攒起来，做豆腐的乡亲们会把豆腐渣留下来，县城酿酒的朋友也会喊我去拉酒糟。”田野将切好的韭菜拌进粉碎的玉米饲料里，略带感动地说，“返乡两年多来，发生了很多类似的事情，这也是我能坚持到今天的重要原因。”

随着被认领的鸡越来越多，田野正在扩建小鸡生态农场二期鸡舍，把老家所有的竹林都围起来，有6亩左右，估计能容纳3000只鸡。

“最近打算给村里的乡亲们每人发一点鸡苗，希望能带大家一起养鸡致富。”田野说。

乡村振兴，是一个呼唤人才同时造就人才的舞台。像田野这样返乡创业青年为乡村振兴添砖加瓦，广袤乡村回馈他们以更多人生出彩的机会。从大山来又勇往大山去的田野，正在用自己的青春力量反哺家乡。

烟苗移栽忙 产业发展旺

本报通讯员 黄金辉 毕波

眼下正值烤烟移栽的黄金期，连日来，洛南县抢抓时令，有条不紊地推进烟苗移栽工作，为烟农增产增收打下坚实基础。

在城关街道的各个烤烟种植基地，一条条纵横交错的地膜如五线谱般铺展在群山之间，烟农们分工协作，手拿农具、烟苗、定距、打窝、栽苗、浇水……田间地头处处呈现出一派繁忙的景象。

“今年我通过村党支部流转土地1100亩发展烤烟，预计实现产量7.5万公斤，产值500多万元。”城关街道七岔口村的烤烟种植基地负责人郭斌穿梭在田埂间，边查看烟苗移栽情况边说。

城关街道办事处副主任井涛介绍，今年，城关街道7个村发展烤烟6100亩，计划新建4处五联体智能化烤房，填补东部片区产业空白，促进农民稳步增收。“烤烟产业的发展，不仅能够将当地闲置的土地盘活起来，助力群众增收致富，还能让更多村民在家门口就地就业，增加收入。”他说。

“我在烤烟基地育苗，起垄务工两个多月了，一天可以挣100块钱，既可以照顾家人也可以拿一份工资。”城关街道中心村村民齐勇高兴地说。

在景村镇下洞村的烤烟种植基地里，烟苗移栽也在如火如荼地进行着。“去年以来，我们会根据村情实际，经过充分调研，积极向农户宣传烤烟种植政策，得到了村民的大力支持，以合作社带动、党员带头、种植大户合作的运营模式，选择适宜烤烟种植的土地进行流转，2024年下洞村计划种植烤烟1500亩，以多元化产业发展为经济发展保驾护航。”下洞村党支部书记李恩乾说。

洛南县烟草公司驻景村镇烤烟种植技术员张向阳介绍，下洞村是洛南县烟草公司发展的新区，为提高烤烟种植规范化水平，保证烟叶质量和产量，公司技术员常年扎根在烟田里，为烟农提供专业、免费的技术指导，促进烟农稳步增收。今年，景村镇烟叶产量预计可达350万公斤，产值2200多万元。截至5月6日，全镇11个村已完成烟苗移栽工作。

景村镇因地制宜、因材施教，将发展烤烟产业作为促进乡村振兴和群众增收的新引擎，将村民链入烤烟产业当中，让富余的土地焕发出生机。“围绕全镇产业发展布局，我们按照‘一年打基础、两年提效益、三年成规模’的发展思路，争取建设下洞、兑山、八一、常湾等4个千亩烤烟村，建成万担（50万公斤）烤烟镇。”景村镇党委书记苏赞说。

“农光互补” 绿富同兴

本报通讯员 代绪刚 舒娜

“我把土地租出去发展光伏，每年还有分红和租金拿。现在基地栽种油茶苗，除草、挖沟、栽苗这些活我都能干，一天还能挣100元补贴家用，我很高兴！”说到“农光互补”项目，商南县青山镇青山社区居民、现年71岁的周银汉喜悦之情溢于言表。

5月10日，走进商南县青山镇青山社区20亩光伏基地，旋耕机正在来回穿梭松土，群众正在清除杂草、挖沟、栽种油茶苗，现场一派繁忙景象。

板上发电、板下种植。如何把光伏板下的土地利用起来，发挥效益，是青山镇一直在努力解决的问题。2024年，青山镇通过招商引资引入商洛市兴隆科技开发有限公司“农光互补”项目，将太阳能发电组件与农业设施、农业种植项目相结合，在山地间采用高支架和大间距布置光伏阵列，并利用光伏板下空间种植生长条件适宜的农作物，形成融合互补之势，在保证光伏电站发电的同时，还充分利用了光伏板下的闲置土地，开发农业特色种植。这样的发展模式也带来了新的用工需求，大量农民可以在家门口拿租金、分红、赚薪金，实现了村集体经济和农户持续“双赢”的局面。

“茶树属于少数耐阴的植物。茶树优质栽培需要遮光，适宜的温度及合适的光源对茶树生长非常重要。在光伏下方栽种茶树，不但能解决抗旱遮光的问题，增强茶树抵御灾害的能力，还能提升茶果品质、提高油茶产量。既不影响茶树生长，还将空间立体高效利用，大大提高土地和光能利用率，实现农业与光伏产业的互补。”青山社区党支部书记刘晖说。

青山社区在“农光互补”项目建设初期，为了实现优势互补、土地再利用，减少水土流失，在搭建光伏板的时候，设计高度最矮的地方离地不低于2.5米，保证了农业种植的通风、采光的条件，在行与行之间保证了至少6.5米的距离，保证了在农业种植的时候可以满足小型机械作业。与此同时，油茶树的种植也美化了光伏基地环境，丰富茶产业业态，打开农旅融合发展的全产业链通道，为实现乡村振兴开辟了新路径。

“农光互补”，绿富同兴，这是青山镇学习“千万工程”经验的生动实践。今年以来，该镇立足提升土地综合利用率，积极探索“光伏+农业”发展模式，在光伏基地套种油茶，实现“一地二用、农光互补”推动村集体经济和农户持续“双增收”。



村民在光伏板下利用小型农机作业

利用优势资源 发展特色产业

林麝养殖“香千里”

本报见习记者 孙远飞

“我就看上了这里的好山好水好风光，要是早上起来云雾缭绕，那真叫一个美。不仅仅适合人居住，也适合养殖林麝。”4月23日，在镇安县云盖寺镇东洞村火地沟名种林麝养殖基地，青山绿水间，林麝悠闲地散步、进食，基地负责人胡峰指着远处郁郁葱葱的山峰对记者说。

在外创业多年的胡峰将林麝养殖项目引回镇安，在当地政府的大力支持下，项目快速落地，成了带动群众增收的“潜力股”。

今年49岁的胡峰是土生土长的镇安人。少年时他向往广袤无际的大草原，渴望自由奔跑。2015年，他跟随叔叔到内蒙古承包了11万亩草场，养了2000多只羊、1000多头牛。大草原的无拘无束与事业的成功他都拥有了，但是漂泊在外思乡的情绪日渐增长。

2017年，胡峰与叔叔想将牛羊养殖项目引回家乡。但镇安是个九山半水半分田的地方，无法满足牛羊养殖需要的大面积草场，思前想后，回来的计划一再搁置。

2020年，胡峰与陕西名坤鹿业科技有限公司的管理人员多次在镇安考察。他们关注到林麝分布及适应饲养区域均为山地森林环境，镇安作为林麝的发源地之一，山高水长、森林资源丰富，适宜养殖林麝。

经过两年考察，名坤东洞林麝繁育工程技术研究中心项目终于成功落户镇安县。谈及项目顺利落地，胡峰高兴之情溢于言表，他说：“感谢政府的大力支持，项目建设过程中有很多人给予了帮助和支持，我才能回到心心念念的家乡。”说着胡峰回忆起项目建设的过程。

2022年7月10日，镇安县县长袁礼锋带着各单位负责人在镇社区召开了现场办公会，安排部署林麝养殖基地前期手续办理等相关工作，任命中国电子信息产业集团对口帮扶干部暨镇安县委常委、副县长李培燕为项目包抓领导。

炎炎夏日，李培燕带领相关部门负责人在高温天气下深入调研，找到了云盖寺镇金钟村、东洞村拟选场址，随后他们又徒步几公里，登上地处半山腰的两个拟选场址，召开现场专题会，研究项目建设用地、手续办理、规划设计等工作。在相关部门大力支持下，从项目立项到建设用地征用、手续办理以及水电路讯规划、设计、施工，只用了40天。2022年8月21日，项目正式开工建设。

10月9日，林麝养殖基地增容200KVA变压器安装到位；10月10日，1200米400V低压线路建设完成，基地建设用电问题解决；9月15日，林麝养殖基地饮用水水管铺设完成；11月3日，基地用水和通信问题解决……2023年10月底，养殖基地一期工程完工，12月1日，投放100头优质种源。

胡峰说：“作为镇安人，我们回乡创业，充分感受到了县政府的关心和支持，这更加坚定了我们投资创业的信心和决心。”

黑沟河村位于丹凤县城以西8公里处，为独特的河谷川原地带。全村水果种植面积1800亩，发展大樱桃400亩、葡萄800亩、桃600亩，年产水果1600吨。单就这一产业，全村村民人均增收6000元左右。

村党支部书记叶引辉介绍，西北农林科技大学的专家曾经对村里的水质和土质进行过专门研究，这里的红色土壤非常肥沃、水资源丰富，果树种在斜坡上，昼夜温差大、光照充足，一下雨在充足的阳光照射下，水果增甜效果比较明显，从区域优势和气候优势来看都比较适合种植水果。

而黑沟河村水果种植时间比较早，从二十世纪五六十年代就开始了。“当时因为我们这儿有个葡萄酒厂，就是最早的丹凤葡萄酒厂，村民就开始种葡萄，最后演变成

种桃、樱桃。从那个时候起到现在，这里的村民都非常朴实勤劳，尊重土地。虽然葡萄酒厂有一段时间效益不太好，但广大果农也没有放弃种植水果，就自己搞研究、搞创新，再加上这几年村上进行引导，帮忙给推销售，才有现在的规模、经济效益和品牌。”叶引辉说。

近年来，黑沟河村深入践行“绿水青山就是金山银山”发展理念，抢抓丹凤县乡村振兴重点示范村机遇，以“果香田园”为目标，修建产业桥2座，硬化产业道路9条2.5公里，打通全村产业路网，新建果园蓄水池及灌溉管网1000多米，定制果篮5000个，筑牢“樱桃商山”“商山垂珠”产业品牌基础，不断提升水果产业发展效能，极大地调动了全村群众发展产业的积极性，实现了将水果换成“金疙瘩”的致富梦。

“今年这樱桃真甜啊。”5月10日，在初夏明媚而耀眼的阳光下，丹凤县商镇黑沟河村村民正在采摘已经熟透的大樱桃，她们忍不住将红润剔透的樱桃丢进嘴里尝鲜。

通村公路旁，村民摆放着一竹篮一竹篮的大樱桃在叫卖。有顾客购买时，大樱桃就被倒进印刷精美的纸盒里包装起来，送到顾客手里。

村民的房前屋后还有一些小樱桃树，也都是硕果累累。小樱桃虽然个头小一些，但那种甜美的味道深得村民喜爱。

站在通村公路旁，向上眺望，满山满眼的绿色中间杂着点点樱桃红，一派生机勃勃的景象。黑沟河村漫山遍野都是水果。当前，除了采摘樱桃，还有村民正在给葡萄喷农药。“现在正是葡萄的防虫、坐果期。”村民张香民说。

水果变成“金疙瘩”

本报记者 胡蝶