

青春派·创新创业 人生出彩④

有志有为年轻人在乡村一线创新创业,带领群众致富

奏响美妙的田园交响曲

本报记者 肖家鑫 杨颜菲 王永战

如今,回归乡村创业、就业成为许多年轻人的选择。这些年轻人脑筋灵活、知识丰富,往往能在乡村建设中开辟新天地,成就新事业,成为乡村振兴中具有创新精神的“新农人”。

本版今天推出3名年轻人在乡村一线创新创业、带领群众致富的故事,看他们如何以火热的激情、科学的态度,奏响美妙的田园交响曲。

——编者

孙宏飞的“脑力种田经”

早稻收罢,颗粒归仓。此时的江西省赣州市一科生态农业发展有限公司的粮食烘干厂里,粮食正源源不断地被送来。“手中有粮,心中不慌”的标语下,是堆成小山的金灿灿的谷子,迎面扑来阵阵稻香。

一科生态农业发展有限公司董事长孙宏飞穿着一件干净的衬衫,一身干练的打扮,手拿湿度检测仪,检查烘干后的谷子湿度是否达标。

别看孙宏飞是个90后,他干“农活”却已有8年时间。他从小跟着奶奶在乡下长大,童年记忆就是在田埂上奔跑,在脐橙树下嬉戏。2014年,怀着对家乡的眷恋,孙宏飞辞去了在南昌的稳定工作,回到了乡村。为了在农村干出一番事业,孙宏飞先后6次前往南昌安义县“拜师学艺”,在掌握水稻种植、农机使用等基本技术的同时,他认为收获更多的是思考。

“5个人负责1000多亩田,每天有200包肥料要下,每个人每天要背着肥料走2.5万步。脸朝黄土背朝天,吃苦受累不说,关键是成本高、效率低,出路在哪里?”

脑筋灵活的孙宏飞心里盘算:“庄稼活不用学,别人咋搞咱咋搞”这样的老黄历再也不能用了。相比于其他行业,像农业这种传统行业,要振兴,更要想法子,出新招。

孙宏飞的第一招就是集约化经营,让土地流转真正活起来。种粮成本高,必须精打细算。

首先要将土地流转的价格降下来。低价流转老表的土地,但老表并不吃亏,关键在于一个字:“活”。用孙宏飞的话说就是“农企合作,一田两用”。

孙宏飞接手的土地,在农闲时可以回流。“老表喜欢自己种点花生榨油吃,我就把最好的土地拿给他们种花生。”孙宏飞解释道,“这样不仅能满足老表的需要,还能通过轮作起到改良土壤的效果,一举两得。关键这样接手的土地价格自然有优势。”靠着这样互惠互利的模式,他成功流转土地3000多亩。

别人地闲时拿来用,价格就好商量。比如冬闲田,孙宏飞拿来种油菜,每年春季油菜开花都吸引不少游客,大伙受益,自然都高兴。这样,他又开发了1.3万亩油菜田。

孙宏飞的第二招就是大田托管:“你的地,我来种。管理归我,粮食归你。”

因为集约化经营,孙宏飞拥有大量农业机械。大田托管服务就是替农民种地,把农民从繁重的田间劳作中解放出来,让他们可以放心务工挣钱,而公司农业生产规模化、机械化的优势得到了充分的发挥。

不仅如此,孙宏飞发挥种粮大户的优势,以较低的价格从厂家购买农资,村民直接从孙宏飞那里买到价廉物美的农资,又能以低于市场价成本价租农机。这样,村民种粮可以节约1/3左右的成本。

“我家30多亩田流转给了宏飞。”脱贫户黄艳毛因为双手残疾,生活曾一度非常困难,“外面190元一袋的尿素,从宏飞这里买只要120元,我还在宏飞的公司学会了养牛,今年养了20多头”。

2015年,孙宏飞开始运用农机为其他农户提供种粮、施肥、收割等大田托管服务,目前托管面积达6000余亩。

“种田要靠体力,更要靠脑力。”近年来,孙宏飞的公司逐渐壮大,经济效益、社会效益也越来越好,目前有100多名员工,合作社吸纳了189户成员,解决农村留守人员季节性用工200多人,每年辐射带动至少1.5万户农民增产增收。

靠着自身努力和政府支持,孙宏飞不仅赚了钱,还荣获中国青年创业奖、江西省农村青年致富带头人标兵等称号。致富不忘回馈社会,每年春节,孙宏飞在村子里为70岁以上的老人办团圆宴,把厨师请到村里,杀猪宰羊,跟老人们一起吃饭。他还邀请当地书法协会的会员给老人们写对联,给困难群众发放爱心物资,向学校捐资助学……近年来,他的公司捐赠物资价值已超过百万元。

薛景霞的“科学牧羊曲”

凌晨5点,天色微亮,薛景霞就起床来到羊场。他边走边看,仔细打量着每头羊的健康状态。作为山东省阳谷县鸿运牧业有限公司创办人,今年34岁的薛景霞回农村创业已有8个年头,依然坚持着早起看羊的习惯。

2014年,从北京邮电大学毕业的薛景霞在北京工作两年后,辞职回到了老家阳谷县高庙镇前薛村,准备发展养羊产业。当时村里人很不解:“名校毕业,回家来养羊,有啥出息?”

前薛村养羊已有100多年历史,但大多是养个三五头的糊口营生,没有人做过规模养殖。薛景霞通过银行贷款、向亲友借贷筹了100多万元,建起养殖场,引进1137只小羊,准备育肥后出售。

然而,尽管做了不少功课,薛景霞还是犯了“眼高手低”的毛病。由于对饲料配比、卫生防疫等科学知识掌握不精,科学养殖3个多月就能出栏的羊,薛景霞养了7个月才勉强达到出栏标准,成本大大增加。又赶上羊肉价格走低,薛景霞忙活几个月,反而赔了40多万元。

“归根结底,还是自己学艺不精、经验不足,优势没发挥出来。”薛景霞总结了管理、营养、免疫、技术等4方面教训,决定重整旗鼓。

在县畜牧局的引荐下,薛景霞来到山东省农业科学院畜牧兽医研究所学习。他看中了该研究所正在培育的一种新的高繁品种“鲁西黑头羊”,带着被子直接在试验羊场住了下来,每天早上5点钟起床和技术人员一起配料、喂羊、打扫羊舍、防疫、接生,晚上睡觉之前把所学知识记下来。半年后,他掌握了关键技术。这次,薛景霞没有冒进,他只引进了200只杂交母羊。

由于当时没招到技术人员,一系列工作都得他亲力亲为。“特别是做育种工作时,我每天零点起床喂一次,凌晨5点喂一次,下午4点再喂一遍。妻子都抱怨没有时间喂羊却没时间喂孩子。”薛景霞回忆说。

在薛景霞的养殖场,每只黑头羊的耳朵上都有一个小小的耳标。薛景霞介绍:“这个耳标是它们的‘身份证’。耳标能够清晰地记录黑头羊的详细信息,为建立健全数据库、优化改良黑头羊品种奠定基础。”随着羔羊成活率不断提高,数量逐渐增大,薛景霞在当地成了小有名气的养殖专家,逐步探索出一条科学化养殖道路,从200只羊的小型养殖场,发展到现在年出栏5000余只的大型养殖场,每年销售近4000只,年销售额达1000多万元。

不花一分钱,村民薛明就收到了薛景霞的公司送来的3只母羊,在技术员的悉心指导下,他使用统一发放的饲料、疫苗等,只用了一年时间,就成功培育母羊产下6只羊羔,增收近2万元。

2016年,养殖场步入稳健发展期,薛景霞开始实行“公司+农户”的发展模式,实行“送羊还羔”,免费发放基础母羊,并统一进行饲料、防疫、配种、销售等管理,截至目前,公司已辐射带动周边200余户群众增收脱贫,据测算,每只母羊每年可为农户带来4000—5000元利润。

在高庙镇,薛景霞还主动担起农技推广指导员的责任,通过配种前指导、断乳期加强管理、育肥期科学管理的“三部曲”管理方法,带领农户基本实现科学养殖,羔羊成活率逐步提高,养殖户收入也水涨船高。2022年1月,薛景霞因带领村民致富获评“全国乡村振兴青年先锋”荣誉称号。

谈及未来,薛景霞信心满满:“现在我的目标是,把公司打造成养殖、繁育、屠宰、销售一体化的现代企业,继续利用公司的产业优势,不断扩大养殖合作户,带动周边村民共同富裕。”



赵海伶的“乡村品牌梦”

三五人围坐在办公室里,谈笑声此起彼伏。仔细一听,原来是一群年轻人在搞直播策划。聊兴正酣时,一个女声一锤定音:“我们下一场直播,就围绕菌汤包的产品优势来推广!”

说话者,正是赵海伶。在四川省青川县海伶山珍商贸有限公司,“伶姐”是大家的主心骨。2009年从四川外国语大学成都学院毕业后,赵海伶选择返乡创业,围绕电商做起文章,带动青年返乡就业,帮助周边群众致富。

刚回去时,青川正处在汶川大地震灾后重建的第一年。当时,青川许多道路还没有恢复,群众大多还住在活动板房里。青川多木耳、蜂蜜等特产,受灾害影响,许多村民的农产品卖不出去,都急坏了。看到不少人或骑摩托、或乘公交车带山货,赵海伶有了主意:办个网店,帮大伙卖东西!

活动板房里,就着微弱灯光,借来一台电脑,赵海伶向平台申请开网店。有了网店,怎样最大限度收集农户的农产品信息?赶到菜市场,一家一家找,要来农户的联系方式。赵海伶拿起电话就打。

青川县西阳沟村杨大叔的蜂蜜卖不出去,正在家里干着急。得知消息,赵海伶连忙赶过去。坐车1个多小时,又走了5个多小时的山路,大汗淋漓的赵海伶终于见到山里的杨大叔。

“我跟你阿姨一年到头住在山里,本想着日子能过得更好,可现在销路是个问题。”握着赵海伶的手,蜂农杨大叔一个劲吐苦水。养蜂的同时,再专门去卖蜂蜜,很耽误时间。

“杨大叔,我负责给你卖,你把蜂养好,再把村民都带动起来,成立合作社,让大家都富起来。”赵海伶信心十足。带着团队,装上蜂蜜,推起推车,赵海伶把一罐罐蜂蜜运出大山。而随着农产品收购联络渠道的建立,网店生意越来越好。

收购销售山货,单靠农户的生产技术,许多产品质量不达标,需要大量供货的时

候也供不上。2013年,赵海伶发起成立恒丰食用菌种植专业合作社,建设示范基地。合作社统一租地、发放菌种、提供技术,数十户农户入了股,既拿土地租金,又享受股份分红。如今,合作社的示范基地已经有300亩,还建立起加工厂,很多周边村民和妇女都来这儿务工。

来到加工厂,伴随食用菌生产线的声声轰鸣,李琼手里忙活个不停。在工厂干了8年多,如今她已在青川县买了房子。“以前在家里没啥活儿,来了这里,一年能挣四五万元。”李琼说,厂里旺季的时候,能有100多名工人,很多都是留守妇女和老人。

筛选、包装、发物流,和李琼一样,叶文峰也在厂里干了七八年。之前在广州一家公司工作,看到青川的网络销售越来越好,自觉还年轻的他,决定回来闯闯。“回来以后就觉得,家乡不只有青山绿水,还有广阔天地。”叶文峰说。

2020年,新冠肺炎疫情突然袭来,发展走上正轨的合作社和公司遭遇波折。“也就是在那时,直播带货进入了我们的视野。”赵海伶说,为了适应直播带货需要,公司又吸引了不少懂直播的年轻人加入进来。通过直播带货,海伶商贸的产品知名度越来越高。

“解决了渠道和产品质量的问题,我们要做的是在乡村树品牌。”赵海伶说。如今,在直播带货之外,他们还有了10家实体店,同时入驻了众多商超平台,海伶商贸的蜂蜜、食用菌和木耳等产品广受欢迎。

13年前刚回青川时,当地蜂蜜售价低、销路窄;而如今,借助网络销售和品牌化营销,当地蜂蜜收购单价水涨船高,很多农户因此获利。“现在我们已经和4000多个农户合作销售农产品,我的目标就是,让我们本地的农产品品牌叫得更响!”说着,赵海伶又投入下一场直播策划之中。

图①:薛景霞正在给刚出生一周的羔羊喂奶。

图②:孙宏飞在田间观察水稻长势。

图③:赵海伶(左)到农户家收购竹笋,与农户交流。

版式设计:汪哲平

青春之声

一粒砂子,能有什么价值?将富含硅元素的砂子冶炼成高纯度的单晶硅,就是制作芯片的原材料。将单晶硅加工成硅晶片,再将上亿根晶体管和数公里长的导线布局其上,最终做成指甲盖大小的芯片,背后有一套复杂的工艺,其难度相当于在一根头发丝直径万分之一大小的地基上,建起高楼大厦。因其科技含量高,芯片也被称为现代科技“皇冠上的明珠”。

从砂子到芯片,强大的现代科技力量,让“点石成金”的古传说得以成为现实。在当前全球科技竞争中,谁掌握了这种“点石成金”的魔法,谁就占据了主导权。

一粒砂上见世界。当下,科学技术越来越成为推动经济社会发展的重要力量。全球科技创新空前密集、空前活跃,新一轮科技革命和产业变革正在重构全球创新版图、重塑全球经济结构,创新驱动早已是大势所趋。在世界正经历百年未有之大变局的当下,谁在创新上先行一步,谁就能拥有引领发展的主动权。“发丝上建高楼”的高端芯片设计制造领域,无疑是这场较量中一个争夺激烈的战场。由于底子薄、起步晚,目前我国在高端芯片设计制造上还面临不少“卡脖子”的难题亟待解决,急需高科技芯片人才贡献力量。

当前,芯片半导体领域的科技竞争还远远未到终点。随着高端芯片制造在摩尔定律上即将到达极限,以及第三代半导体材料崭露头角,我们的芯片除了不断追赶,在某些领域也有了超越的可能,难得的机遇呼唤着更多青年抓住机会,勇挑大梁,发扬创新精神,增强创新本领,释放创新潜能,为解决国产芯片“卡脖子”难题积极发挥聪明才智。

国家所需,青年所向。作为科技创新的生力军,青年人才是国家战略人才力量的源头活水。在科技发展日新月异的当下,无论是产业的变革还是新业态的发展,都离不开青年科技人才的创新活力,离不开青年人勇于探索、敢为人先的拼搏奋斗。“天宫”览胜、“嫦娥”奔月、“蛟龙”入海、“天眼”探空、“墨子”传信、“北斗”导航……近年来,中国一批重大科技创新成果如雨后春笋般涌现,而其背后的核心科研团队,大多平均年龄不到40岁。年轻一代,正逐渐成为我国科技人才队伍的中坚力量。

近年来,越来越好的创新氛围,也为年轻人创新创业提供了更广阔的空间。党的十八大以来,以习近平同志为核心的党中央把创新作为引领发展的第一动力,从党和国家发展全局的高度对科技创新进行了顶层设计,推动创新的措施和力度进一步加大。近年来,我国科技研发投入大幅增长,2021年全社会研发投入达2.79万亿元,同比增长14.2%。来自世界知识产权组织发布的《2021年全球创新指数报告》也显示,中国的创新指数从2012年的第三十四位上升到2021年的第十二位,中国创新环境越来越好、创新氛围越来越浓,鼓舞着越来越多的青年人才投入到科技创新的大军之中。

“创新的制高点在科技,科技创新的希望在于青年”。当前,实现中华民族伟大复兴的中国梦,比以往任何时候都更需要强大的科技创新力量。在各行业、各领域广阔的科技前沿,都需要更多青年科技工作者肩负起时代的使命,面向世界科技前沿和国家重大需求,不断向科学技术广度和深度进军,争做科技创新的探索者、世界创新潮流的弄潮儿,以青年之创新,引领时代之创新!

当好科技创新的生力军

李昌禹

青春日记

用心用情弘扬传统文化

杨峥

最近,公司新成立的文化讲堂要拍一期视频,讲述我与非遗传承的故事,这把我的记忆拉回到9年前。

那是2013年,我上高一,学校组织去美国的国际交流活动。临行前,我带了天津的非遗礼物——两副快板,准备赠送给在美国的寄宿家庭。到当晚,我把快板取了出来,介绍演示后,和寄宿家庭里打架子鼓的哥哥即兴合奏了一段。这户家庭的两个孩子觉得很新鲜,也想尝试一下。一开始打会夹到手指,他们的父母边看边笑,还张手伸腿比划说:“这是他们在‘功夫’以外,了解到的第二种中国文化。”听后我感觉很有成就感。一副普通的快板,既增进了我们的跨国友情,又传播了中国的曲艺文化。之后每次出国交流,我都会带上几副快板。

三年后,我考入天津外国语大学。在一次新年联欢会上我表演了一段快板,没想到结束以后,一位土耳其留学生找到我说:“这个很酷,我想跟你学习。”学了几周后,他在班里秀了一段,引得其他同学也跑来看。就这样,三四个、十几个,来找我学快板的人越来越多。毕业后,尽管我们有着时空之隔,但这条因非遗联结的文化交流还在延续。“峥,你好吗?我在打马蹄点后旋转快板时,快板摔碎了,我用胶水修好了。请问我该如何练习这个动作?”这是留学生王龙回国后发给我的邮件。每次邮件的提问和交流,都让我深深佩服,他们比我预想的还要认真,这也更加坚定了我对这项非遗的认同和自信。

参加工作后,我又把快板带到工作中、社区里,把时代楷模事迹以脍炙人口的方式进行宣讲,将非遗传承与非党建工作有机结合,与志愿者一起向居民传递防疫信息。

在热爱快板艺术的年轻人带动下,我和徒弟们共同打磨出了《青年创业好政策》《津门抗疫数来宝》等朗朗上口的唱词,并通过短视频等新媒体渠道传播出去,获得了不少关注和点赞。同时,我也将快板艺术带到日常工作、生活中。“宋明辉,技术强,电池里面装太阳……”这是由我创作的一首歌颂劳动楷模的曲子唱词。我尝试以快板为载体,将我们时代楷模的事迹以更加脍炙人口的方式进行宣讲,在寓教于乐中带动身边的年轻同事了解、学习榜样事迹。

与实践结合,不断创新才能更好地传承非遗。我和很多快板爱好者成立了“青年快板传习社团”,并对唱词创作提出了“三锚定”的要求,即“锚定青年发展、锚定国家大事、锚定人民需要”,通过新媒体等形式,创作让更多人喜闻乐见的作品,发挥弘扬中华优秀传统文化的年轻力量。

(作者为天津市新天钢集团员工,本报记者龚相娟采访整理)