

聚焦乡村振兴系列报道①

乡村新农人 播撒新希望

编者按

推动乡村全面振兴,关键靠人。广袤的田野,蕴藏着无限的机遇与希望,为许多有梦想、肯拼搏的人提供了广阔的发展舞台,一批“新农人”如雨后春笋般涌现,为乡村振兴注入了新鲜血液。这些“新农人”,有的擅长网络直播,有的专注种植养殖,有的能玩转各种新科技,他们在乡村实现自我价值,追求职业理想,带动更多村民向着共同富裕的道路大步迈进!

带货一哥将牛羊“赶”进直播间

本报记者 秦磊 文/图

7月9日9时不到,直播间粉丝数量徘徊在千人左右,单量略显低迷。纪成军换了身行头,从公司经理秒变带货一哥。

面对镜头,挥斥方遒,那是他熟悉的方天地。介绍产品、给出优惠、倒数计时,一番操作下来,粉丝量陡增,单量攀升至早间段的峰值。纪成军“功成身退”,对记者说:“做直播什么最重要?引流!”

5年前,这个朴实的农家汉子还在灵武市农贸市场的摊位前,坐等顾客前来购买牛羊,那时的他根本不懂“话术”“场控”和“氛围”,和“引流”的世界相隔甚远;短短5年时间,直播带货改变了纪成军赖以生存的传统销售模式,从一名普通的牛羊肉摊贩转型为优质电商,每年将8万多只滩羊通过网络销往全国各地。

转型并非一帆风顺,时代变革带来的震动,曾差点掀翻了他行商的小舟。

中学毕业后,纪成军接手了父亲经营的肉摊,2016年,当地政府举办农村电商培训班,纪成军率先报名。

当年7月,纪成军的淘宝店蹒跚起步,连电脑基本操作都不会的他,自学美图等编辑软件,与网店一起从零开始。2017年“双十一”,网店单日



纪成军(左)在直播。

销售额超过40万元,是实体店销售额的5倍以上,纪成军满心以为跨入了互联网销售的春天,谁承想此后的网店销售一直不见起色,实体店和网络销售比例一直维持在尴尬的7:3。

果然如同行所言,牛羊肉真的不适合在线上销售?

2020年,直播带货异军突起。朋友直播卖袜子,一天销售上万单,这让从互联网销售中铩羽而归的纪成军重燃斗志。

总结上一次的网售经验,纪成军决定不打无准备之仗。他利用业余时间研究网络直播,成宿成宿“泡”

在直播间,学习直播“话术”,并根据商品特点,总结出一套完整的营销方法。

练兵百日,终须一搏。当年12月,纪成军发布了一条分割羊肉的短视频,短短15秒,播放量超过100万。时机成熟,次日,纪成军走入“直播间”。

说是直播间,不过是手机架在了摊位前。3个小时的直播,即使准备得非常充分,面对镜头,纪成军依然大脑空白,直播首秀在主播长时间沉默中黯然谢幕。

尽管如此,纪成军还是从首播2万多元的销售额中看到了希望。练习、试错、总结经验,他反复揣摩直播技巧,一人承担起直播、引流、运营等全部工作。直播带货近两年,纪成军的分割羊肉网销平台培养了几十名直播人才,专业分工越发精细,3个团队每天进行17个小时不间断直播,2021年,直播销量超过4000万元。

目前,全区直播销售牛羊肉的电商超百家,很多主播上门“取经”,纪成军也乐于分享成功经验。下一步,他计划在灵武市创建直播基地众创空间,吸引更多的有志村民在互联网浪潮中劈波斩浪,实现自己的人生理想。

乡村好物“飞”进城市餐桌

本报记者 张涛 文/图



张亚东(右)给顾客介绍亚麻籽油。

“这是‘亚蔬十二号’西红柿,是良田镇引进种植的新品种。昼夜温差大造就了它独特的口感,吃起来酸酸可口。”7月7日,宁夏正农网络科技有限公司负责人张亚东带着“良田沙地”品牌系列农产品,在银川市市民大厅广场参加“我为群众办实事 消费促移民增收”农副产品集中展示展销活动。在现场,他还支起直播设备,线上推广“良田沙地”品牌的果蔬。

2012年,张亚东从彭阳县搬迁到银川市金凤区良田镇和顺新村,两年后开始种植蔬菜。良田镇良好的沙地土壤条件让这里的西红柿、吊瓜、葡萄等农产品口感绝佳。但由于销路、知名度等原因,这里的优质农产品却卖不出好价钱。张亚东一边到处找销路,一边通过微信小程序探索线上销售模式。2017年,张亚东注册了“良田沙地”商标:“因为单一品种的农产品价格受多种因素影响,波动比较大,而形成品牌效应的农产品,抗风险能力比较强,能卖出好价钱。”

随着线上销售兴起,张亚东也开始尝试采用“互联网+现代农业”的模式,网上销售农产品。2018年,他成立了宁夏正农网络科技有限公司,和镇上几位致富带头人一起在集镇商业街打造了良田镇电商综合服务中心,引进圆通、申通、韵达等快递公司,不仅解决了电商配送问题,也便于辖区各村群众就近就地收发快递。

创建“良田沙地”镇域品牌,打响特色农产品金字招牌;依托电商平台整合产业资源,为移民打通线上销售渠道。良田镇电商综合服务中心,让移民的农产品通过互联网走出乡村,走进城市。

“我们的电商平台真正火起来是2020年。因为疫情,很多人出不了门,开始大量网购。我们借机通过电商平台销售‘良田沙地’品牌的吊瓜、葡萄、草莓、葡萄、樱桃、无花果、西红柿等果蔬。”张亚东告诉记者,线上线下相结合的营销模式,打破了销售瓶颈,不仅打出了品牌知名度,销售价格也很喜人。张亚东还与银川各社区联系,签订电商消费扶贫协议,每公斤高于市场价0.4元收购农产品,再以每公斤低于超市价格0.4元进行线上销售。

看准直播带货的风口,张亚东进军直播带货行业。去年,他和直播团队通过抖音、快手等平台推广销售西夏区兴泾镇的牛羊肉,线上+线下联动,一年卖了1.6亿元。今年,他又注册了兴泾镇牛羊肉品牌“兴泾牛得儿”地域商标,计划全年线上线下销售额突破3亿元。

张亚东说,良田镇电商综合服务中心不仅打出良田镇农产品的品牌效应,带动了农产品热销,也促进了当地农业发展。

下一步,张亚东计划在银川市设立良田镇农产品销售线下旗舰店,把优质农产品直接从地头拉到店里,打通优质农产品从田间到城市餐桌最后100米。

从会种菜到“慧”种菜

本报记者 智慧 实习生 纪雨田 文/图

“香菇没采摘前不能喷水,每天下午4点前得把成熟的香菇采摘完毕。”7月6日,石嘴山市大武口区星海镇隆惠村村民马德军一边熟练地操作着香菇研究生产管控平台,一边向记者介绍:“科技产品就是好,省了很多劳动力。这里有120栋香菇温棚,如果全靠人工种植,至少需要三四十人,但现在我一个人就能看得过来,用电脑操作就能完成供水、施肥等一系列工序。”

2021年10月,宁夏智博科技有限公司负责人杨会杰作为科技特派员,带领技术团队在隆惠村安装了数字化香菇研究生产管控平台。隆惠村香菇温棚以前靠人工种植,效率低,数字化平台的建成运用,为该村节约人工六成以上,村民只需打开手机或电脑,香菇的所有生产指标就能随时管控。“除了省人工还省水,一个棚能节约5至10立方水。”马德军说,“香菇种植对温度湿度要求比较高,浇水过多,香菇颜色易发黑,畸形菇就比较多;温度过高,菌丝容易被烧死,产量会受影响。以前农户自己种植,全靠经验,管不了那么细,收成时好时坏,



石嘴山市大武口区星海镇隆惠村香菇研究生产管控平台。

现在施行科学化规范管理,先进科技设备助力,香菇的产量和质量都提高了。”

针对当前农业现代化需求,宁夏智博科技有限公司自主开发了智慧农业大棚自动化技术,并广泛运用于实际生产。通过自动化控制技术,被

改造过的大棚具备了自动卷帘、通风、遮阳、水肥一体化、定时补光等多项功能。公司还初步建成智慧大棚,真正实现农户“足不出户”,便知大棚情况。

“大武口区星海镇隆惠村种植户胡芳丽承包了6栋温棚,一年苦到头

只能挣几万元,随着身体每况愈下,她打起了退堂鼓。我得知情况后去实地探访,免费给她安装了一套自动化水肥一体机和自动化卷帘装置。”杨会杰说,“胡芳丽的生活有了质的改变,每天只需在手机上动动手指,就可以自动完成精准灌溉、施肥和升降卷帘等,她高兴地跟我说,一部手机能干六七个人的活!”2020年9月,尝到高科技甜头的胡芳丽又承包了20栋温棚。“收入明显增加了,雇工减少了80%,保守估算,年收入在30万元上下。”杨会杰说,在胡芳丽的示范带动下,枣香村申请专项资金,新建了20栋温棚,全部引进了宁夏智博科技有限公司智能化管控平台及温棚设施。

据介绍,目前宁夏智博科技有限公司已在星海镇枣香村完成离线自动化系统部署。根据设定的参数进行自动化控制,病虫害防控等相关操作已全部由自动化设备代为执行。当前可自动控制大棚的卷帘、开闭通风口、棚内补光、水肥一体以及棚内多项数据采集,并可在集控中心实时查看,实现智慧大棚的精准控制。

现代“牛信”养牛轻松无忧

本报记者 马照刚 实习生 纪雨田 文/图



工人正在操作智能挤乳系统。

“我们用特制的生物菌种给奶牛做成‘循环发酵床’,牛粪及时得到处理,奶牛的生活品质大幅提高。”宁夏玖倍尔农业发展有限公司负责人马路说,“除此之外,我们还给牛舍安装了立体风扇、喷淋器等智能系统,将奶牛生活环境控制在最舒适的状态。”

走进位于平罗县的宁夏玖倍尔农业发展有限公司奶牛养殖场,一排排高标准牛舍内外干净,600余头荷斯坦奶牛生活惬意:有的躺在舒适的“软床”上打着盹,有的迈着小步在圈内散步……

对于“90后”马路来说,从事奶牛养殖不再是一件苦差事,无论何时何地,只要拿出手机,打开“智慧牧场”养殖管理系统平台。“传统的养殖方式,一个3000头奶牛规模的养殖场需要70名工人,在智能化的管理模式下,最多需要25名工人。”马路说。采访中记者注意到,牧场里的每头泌乳牛都佩戴着一个健康监测耳标。“我们每天都能实时掌握奶牛泌乳情况,提前预警、辅助判定奶牛的发情及健康状况,方便繁育人员进行奶牛繁育和保健工作,减少人员观察误差,降低奶牛空怀期和饲养成本,提高牧场繁殖水平。”马路说,奶牛养殖业向现代化、数字化、智能化转变,成为推动产业全环节升级、全链条增值的强劲引擎。“智慧化”管理,让现代化“牛信”轻松无忧。

公司共同研发了“5G无人驾驶TMR智能饲喂系统”,实现TMR饲喂配料的无人化,提高配料精准性,节省人力和原料,大幅降低了养殖成本;全线引进的利拉伐V300挤奶机器人,通过在线体细胞检测仪、牛群导航仪、帝波牧场管理系统的实时监测,提早预警奶牛健康问题和牛奶质量问题,不合格的牛奶会即时分流,确保牛奶质量。

走进宽敞明亮的挤奶大厅,奶牛排着队步入挤奶台,机器人对它们进行清洗、擦拭、上杯等操作后,就开始进入自动挤奶环节。挤奶的同时,奶量、流速等数据会实时显示到“智慧牧场”养殖管理系统平台上。“传统的养殖方式,一个3000头奶牛规模的养殖场需要70名工人,在智能化的管理模式下,最多需要25名工人。”马路说。

采访中记者注意到,牧场里的每头泌乳牛都佩戴着一个健康监测耳标。“我们每天都能实时掌握奶牛泌乳情况,提前预警、辅助判定奶牛的发情及健康状况,方便繁育人员进行奶牛繁育和保健工作,减少人员观察误差,降低奶牛空怀期和饲养成本,提高牧场繁殖水平。”马路说,奶牛养殖业向现代化、数字化、智能化转变,成为推动产业全环节升级、全链条增值的强劲引擎。“智慧化”管理,让现代化“牛信”轻松无忧。

能折腾的农机发明家

本报记者 李锦 实习生 柴玺然 文/图

“土壤水分13.39、土壤温度21.75……”7月7日一大早,51岁的谭振龙熟练地打开“E生态平台”App,仔细查看位于吴忠市利通区金积镇塔湾村麦地里的各项土壤监测数据后,便打电话调度麦地里的收割情况。

谭振龙是金积镇有名的农业机械发明家,可在多年前,他的“发明”不被家人理解,经过他手的农机被拆了装,装了拆,有时候农机被拆成零件组装不起来,成了一堆废铁,村里人说他“穷折腾”。

2007年,擅长维修农业机械的谭振龙将一台砖厂推土机的汽油发动机改造为直喷发动机,减少了机械油耗。这一次小小的技术改动,不仅让谭振龙接到了很多砖厂老板改装老式推土机的订单,还让周围的人对他刮目相看:老谭还真折腾出东西来了!

“这次技改带来的收益,让我找准了发展的方向,也坚定了继续研发农机技术的信心。”谭振龙说。

随着生意日渐红火,谭振龙成立了吴忠市伊禾农机作业服务有限公司,并在农机户推荐下成立了农机专



谭振龙。

业合作社。

2018年,公司在智能农业机械化服务的基础上打造了农机农艺融合智慧平台,采取北斗导航、无人驾驶精准种植、智能水肥一体化、农作物病虫害防治等技术,建设了1600亩的

小麦、玉米、水稻三大粮食作物智能精准化种植示范基地和230亩的蔬菜机械化种植示范基地。通过各种新技术的应用,示范基地平均每亩增加效益8元左右,每亩节约肥料2公斤、节省种子使用量超过5%,劳动力用工

成本减少30%以上、节水30%以上。

这些年来,谭振龙发明了枸杞栽植用开沟机等专利4项,研究开发了深松碎土一体机等实用新型专利7项,形成了远程操作、深松耕种、激光平地、植保、施肥、收割一体化的智能农业机械化服务模式。依靠“智慧农机”,谭振龙在农田里将小麦、玉米、蔬菜等间作套种,每种作物的行宽精确到厘米,每块土地的复种安排精确到天,还把作物通风透光、轮作倒茬、病虫害防治等因素考虑在内,粮食作物每亩增产10%左右。

“未来农业智能化水平必然越来越高。”谭振龙心中有个梦想,他理想应用农机360数据云的基础上,围绕智慧农业平台建设和北斗等系统的应用,实现大田物联网测控、遥感监测、智慧化精准作业,构建“天空地”一体化物联网测控系统,完成智慧水肥一体化、精量播种、养分自动管理、病虫害防控、农情自动监测、精准收获信息化管理,展示区生产全过程可溯源。

“科技兴农、科技富农。这条路,我将继续走下去。”谭振龙说。