

聚焦乡村振兴系列报道②

到乡村去!
在希望的田野奏响青春之歌

短评

乡村振兴期待
更多“青春力量”

张晓芳

大学毕业后汪威返乡创业投身现代农业,上班族王莉霞辞职回乡带领乡亲们育苗共同致富,跑运输干个体的刘江回到家乡种植有机玉米干出了大名堂……如今,在宁夏农村广阔天地,一批年轻人沿着乡村振兴这条实现共同富裕的道路,在青春的赛道上奋力奔跑。

乡村振兴,关键在人,特别是年轻人,而年轻人助力乡村振兴的一条重要途径就是返乡创业。这些年轻创业者们,有知识、有情怀、懂技术、善创新、闯劲足,他们迸发出的新思路、新方法、新技术,为传统农业插上了腾飞的翅膀,为农村带来新的生机和活力。而广袤乡村也开始成为年轻人施展才能的热土、创新创业的蓝海,实现梦想的舞台。

近日,自治区出台《关于加快推进乡村人才振兴的实施意见》,明确要创新乡村人才工作体制机制,深化乡村人才培养、引进、管理、使用、流动、激励等制度改革,培养造就一支懂农业、爱农村、爱农民的“三农”工作队伍,为全面建设经济繁荣、民族团结、环境优美、人民富裕的社会主义现代化美丽新宁夏注入人才活力。

自治区第十三次党代会提出要加快建设乡村全面振兴样板区,我区乡村振兴已驶入快车道,农村广阔天地大有可为,蕴藏着无限的机遇与希望,为各类人才尤其是年轻人才提供了人生出彩的舞台。青年作为新时代的弄潮儿,是乡村振兴不可或缺的重要力量。希望在这场青年成长和时代所需的“双向奔赴”中,有更多的“青春力量”汇入乡村振兴大潮,用智慧和奉献助力农业更强、农村更美、农民更富,共同绘就一幅美丽的塞上“富春山居图”。

万晓天

“云”游故乡
引来四方客

本报记者 张涛 文/图



7月17日,在中卫特色农产品云上展销节上,万晓天(右)参与直播带货活动。

“请问您对旅游线路有什么要求?有哪些想去的地方?”7月14日,中卫市沙坡头区中关村A座一间工作室里,万晓天和一名外地网友就旅游行程安排作交流沟通。

今年25岁的万晓天是宁夏春秋网络科技有限公司负责人,2020年大学毕业,创业两年,开办了两家公司。

2020年,大学毕业的万晓天并没有像大部分毕业生那样“海投”简历,而是回到家乡开办了一家网络科技有限公司,结合中卫南北长滩历史文化古村落,沙坡头景区和黄河宿集等热门景区,借助互联网营销手段,推销中卫的特色旅游线路和项目。

“中卫市旅游季节性很强,进入冬季后景区便进入了歇业模式。创业之初,我便打算利用学校学习的互联网知识,借助‘互联网+’的优势,把中卫市旅游受季节性因素影响弊端通过全媒体展现的方式弥补,让外地游客能充分了解中卫的春夏秋冬不同美景,吸引游客一年四季都来中卫旅游。同时结合顾客需求,为他们提供更为精准的一对一特色定制服务。”今年6月,在万晓天牵头下,云中中卫旅游有限公司责任公司成立,他和同事一起开发了“云中中卫”小程序和“云中中卫”App,通过短视频、图文等多种方式宣传中卫。

“我对这次旅游很满意,看到了大漠黄河的美景,也感受到了宁夏的风土人情,吃了宁夏的羊肉,住了沙漠酒店,有机会我还会再来宁夏。”近日,南方客人林先生到中卫旅游后意犹未尽。

林先生通过短视频平台看到了万晓天公司所做的宣传中卫旅游的短视频,他通过短视频上的链接联系到万晓天,希望万晓天能为他定制一趟浪漫的中卫之旅。“这位客人要求住宿有独立卫浴的沙景房,安排一次情侣烛光晚餐,每天要有下午茶。我还给他推荐了几处有特色的旅游景点。”万晓天说,和客户沟通好后,他便与酒店对接安排,安排司机全程接送。客人高兴而来,满意而归。

最近一段时间,万晓天每天都要去一趟位于沙坡头区迎水镇的工地,看看他们承包的农家乐装修工程进展。“这个农家乐是我们新开发的研学游基地的一个组成部分。”万晓天说:“自治区第十三次党代会提出要打造塞上乡村乐园,以后乡村振兴将是旅游的另一个风口。我们近期开发了乡村振兴项目——乡村研学游,今后要组织学生到迎水镇来做一些研学项目,比如参加农业劳动、参与乡村振兴的调研等。目前研学游已经有40多人报名,马上就准备团了。”

“旅游是个综合产业,带动作用强。我要充分挖掘家乡的黄河流域文化和旅游资源,借助互联网的力量,把家乡的美景推介出去,吸引更多游客到宁夏来。”万晓天表示。

编者按

以往,农村青年期待“跳农门”,挣脱“面朝黄土背朝天”的传统生活,追求祖辈无法到达的“诗和远方”;如今,随着乡村振兴战略的实施,在政策推动、科技驱动、市场带动和乡情拉动下,一批年轻人作出了“到农村去”的主动选择,在广袤的乡村大施所能、大展才华、大显身手,用自己的知识和力量,为美丽乡村添彩!

汪威

回乡创业大有可为

本报记者 秦磊 实习生 赵馨怡 文/图



汪威给记者介绍农用机械。

皮肤黝黑、手指粗糙、胳膊上被蚊虫叮咬后留下数不清的细碎伤疤……眼前的汪威,分明是地道的农家汉,可他与记者交谈时,记者明显感受到他和周围乡亲的不同。

7月14日下午,全国农业社会化服务万里行活动行至灵武市梧桐树乡李家圈村,考察当地农业现代化发展情况。当日上午,灵武市同鑫农业综合开发有限公司总经理汪威负责现场布展,10余台现代化农机排成一排“站”在农田边,有的农机仅轮胎就有半人高,气派得好像出征前的士兵,只等待一声号令,就奔赴广袤田野。自2014年公司成立以来,汪威在购买农机方面投入超过4000万元。农业机械价格高、回报相对低、更新换代快,汪威一次次大手笔购进,一步步提高服务效率,一点点赢得农户认可,一年年增加公司收入。2021年,公司使用现代化农机自耕地、外包服务,节省费用及盈利总额超

过700万元。对农业现代化的执着和投入,汪威与周围人不同。

农业机械化服务只占公司经营项目的一小部分。近年来,灵武市大力发展奶产业和肉牛产业,养殖户如雨后春笋,各地养殖户红红火火发“牛财”。汪威发现,养牛的人越来越多,可牛的“口粮”却少有人关注,宁夏养殖业所需牧草70%以上需要外购,真金白银从身边溜走。汪威瞅准商机,流转土地大量种植牧草,购买农机提升作业效率,开办牛场消化多余牧草,牛粪做肥滋养流转土地——一条闭环产业链环环相扣,互相助力,将公司推向良性发展的轨道。2021年,公司销售收入1.2亿元,盈利1500万元,带动农户创收7000多万元。公司发展多年,汪威总能切准市场脉搏,做出准确预判,他的眼光和胆识,与周围人不同。

汪威对现代农业发展及前景的敏锐性,得益于他的文化储备。2009年,

他以高分考入四川大学,父母为之欣慰;世世代代与农为生,孩子终于跳出了“农门”。不承想,大学毕业后,汪威经过慎重考虑,做出和周围同学不一样的选择——重返乡村,再做“农人”。这个选择让父亲大为光火。汪威给父亲做工作:现在的农村和以前大不一样,对年轻人来说,广袤乡村提供了广阔发展空间,蕴藏着无数发展机会,作为有文化的新时代农民,只要爱动脑、肯钻研,未来一定不会差。

事实果如汪威所言。同学中,有人深究学问做了教授,有人进军商界掘得人生第一桶金,毕业近10年,所有人反观汪威的“不同选择”,都由衷佩服他的眼光“毒辣”——广阔农村,机会无限,年轻人的确大有可为。

随着乡村振兴战略的实施,汪威的“不同”已经被越来越多的年轻人认同,他们不约而同做出相同选择:回乡去!回到希望的田野上!

王莉霞

两次跨界成就精彩人生

本报记者 李锦 实习生 马海红

11年前,她毅然告别三尺讲台,回到家乡,让汗水洒满在百亩荒地;11年后,她凭着不懈的努力和奋斗,成为领着乡亲们创收的致富带头人。

她叫王莉霞,海原县鑫鑫苗木培育专业合作社的发起人。

“当初,我辞职的消息传到村里时,村里炸锅了,说什么话的人都有,有人说我是在城里混不下去了,也有人说我瞎折腾,就连父母也不理解。但这一切并没有影响我回乡创业的坚定信心。”7月17日,王莉霞跟记者聊起她返乡创业的初心,大学毕业后,她第一份职业是教师,2011年,回家探亲时,她看到退耕还林给海原县生态环境带来的巨大变化,很受震撼,便同丈夫商量,决定回乡创业。夫妻二人用计划换新房的30万元作为启动资金,购买了种苗、三轮车、压膜机、地膜、农药、化肥等农业机

械和生产资料,准备在苗木培育行业大展拳脚。

辞了职,给自己断了“后路”,真正回到家乡,王莉霞才发现创业并不是自己想的那么简单。她遇到的第一个难题就是资金短缺。由于流转来的土地荒芜多年,仅平整、除草、开挖等前期工作就花费了大量资金,剩余的钱根本不够购置农业机械、培育苗木。王莉霞只得开源节流,一边减少家庭开支,一边想方设法四处筹钱。可缺钱还不是最坏的情况,这一年,王莉霞用传统方法种植的苗木都没有成活,一下子血本无归。

创业路上的困难和挫折无法避免,惟有面对。2012年3月,王莉霞请来专业育苗人,成立了海原县鑫鑫苗木培育专业合作社,先后吸纳了当地116名农户共同发展苗木产业。王莉霞带

领大家对市场进行深入调研,决定选择种植适合本地生长且市场需求量较大的新疆杨、漳河柳、垂柳、香花槐、刺槐等树种。选对路子,合作社苗木种植取得成功,最高峰时吸纳当地百余名农民就业,让大家在家门口也能打工挣钱。

在持续发展农业项目的同时,王莉霞又转战开启新的事业。2013年,她卖掉了家里唯一的一套住房,用这笔钱租了间仅能放下3台新车的展厅,做起了销售汽车的生意。这一次,王莉霞格外重视市场调研,不断摸索掌握汽车销售公司的运营技巧,赢得了客户的信任。如今,王莉霞在固原市有两家汽车销售公司,带动就业80余人。

“最近在学习直播带货,我想通过自己的努力把家乡的特色农业产品卖出去。”王莉霞说。

刘江

有机玉米成就创业梦想

本报记者 马照刚 实习生 纪雨田 文/图



刘江在田间查看黑玉米生长情况。

业故事,语气中充满了自信。

2015年,一直跑运输的刘江偶然了解到特色有机富硒黑玉米发展前景广阔,经过深思熟虑,他决定返乡自主创业。“我从小在农村长大,就想在家乡的土壤上干出点名堂。”带着这样的信念,刘江说干就干。

2016年,刘江回到沙庙村,联合哥哥刘洋共同创办宁夏洋汇聚农牧开发有限公司,筹资流转200亩土地,尝试引进种植有机富硒黑玉米。第一年,由于经验不足、技术操作不规范,兄弟俩种植的黑玉米淀粉化、口感没有达到预期,只能按照普通玉米销售,损失高达五六万元。

初次创业的失败,并没有让刘江灰心,反而激发了他的斗志。他多次赴山西农科院取经,第二年采用亲本、母本培育种子,外加防晒隔离新技术,种植30余万元。同年,他向甘肃省信检测技术评价中心申请对该品种进行绿色种植认证,严格按照有机规范种植,经过两年的转换期,取得正式检测报告。

“黑玉米是个好东西,鲜食榨汁在快餐店卖到8元一杯,上架到高端社区商超更是卖到了9.9元一根。要走‘特色+高端’路子,就必须把深加工产业做起来。”刘江与宁夏农林科学院、农林作物研究院建立产学研鲜食玉米新品种培育

示范基地,与江南大学、华中科技大学达成全自动鲜食玉米生产线设计,进行有机黑玉米深加工,开发了“宁夏特色富硒鲜食玉米”系列产品,当年销售订单面积就突破了千亩,带动了周边农民共同致富增收。

2018年6月,刘江又成立了青铜峡市稻菽园种植专业合作社,依托高校和科研院所的技术支持,按照“合作社+科技+基地+示范+农户”形式,在青铜峡市及周边县市发展鲜食玉米近万亩,合作社社员已超百户。

近两年,随着数字经济的发展,刘江及时把握商机,在玉米成熟丰收之际,面向全国经销商举办玉米节,100天时间完成了200万根的全年销售任务;打造农产品数字电商平台,进行直播带货,月销售有机富硒黑玉米1万件。

“目前,公司有机黑玉米种植面积已达2000亩,已建成鲜食真空玉米GMP无菌生产车间、奶香糯玉米汁鲜榨生产线。”刘江说,公司带动当地100余名群众在家门口实现稳定就业,人均年收入2万元以上。

“做农业急不得,只有耐心耕耘、辛勤劳作,才能行得稳、走得远,收获更多。”刘江说,未来,他将带领团队在农业服务行业上不断努力,争做敢于追梦、勇于创梦、勤于圆梦的新青年,让自己的创业之路越走越远。