

“90 后”乡村 CEO

小时候,王伶俐的爸爸对她说,“你不认真读书就得面朝黄土背朝天去种地”。等到她大学快毕业时,爸爸反而说“农村现在发展得特别好”,还提前通知了全村人“女儿要回来种地了”。

四川省成都市崇州市杨柳合作社农业经理人王伶俐返乡“种地”已经是第八年。在她的手中,农业耕种变得更加机械化、智能化了:引入了让农机耕作数据实现“一手掌握”的专业软件,运营起了“天府粮仓”智能育秧中心。

在浙江省诸暨市东白湖镇上英村,乡村 CEO 庄园说,想把村子里的好东西带给大家,更要讲一讲上英村的故事,“想好好推销一下香榧,香榧卖完了卖茶叶,茶叶卖完了卖高山蔬菜,再卖梅干菜”。

在她和团队的规划设计下,周边很多村子的爱心食堂成了大中小学学生们的志愿服务基地,走上田间地头,这里又成了学生们的研学基地……

虽然助农方式不同,但他们都有一个共同的身份——农业经理人。这是 2019 年人社部等部门正式向社会发布的新职业之一,也被形象地称为“乡村 CEO”“家庭农场主”或“农业经纪人”。

有文化、懂技术、善经营、会管理的农业经理人的出现,为乡村振兴带来了新的繁荣景象。当越来越多“90 后”加入,传统的乡村“解锁”了 N 种不同的打开方式。

传统变现代,去乡村开“盲盒”

王伶俐“种地”并不是传统意义上的耕种。当初回到村里时,她向同为农业经理人的父亲提出一个条件,要买插秧机种地。尽管因为经验不足,买到的 4 台插秧机中有 1 台是坏的,但种植过程还是让乡亲们看到了机械化的高效。

自那以后,合作社的农业机械化之路走得越来越顺了。在她的推动下,合作社陆续购买了各种农机,筹建了烘储中心,管理着多家合作社,共计 6500 亩耕地。她还引进大田北斗系统,将北斗导航系统安装到了插秧机上,让插秧机实现了精准作业。

王伶俐对记者说:“种地这件事不是做给别人看的,而是要踏踏实实去实践,在这一过程中,慢慢地也找到了自己的价值感,无形之间觉得自己真的在做一件很有意义的事情。”

刚上岗不久的“95 后”农业经理人李智琪体会到了职业生涯中的第一份成就感。

去年,河北省保定市面向全国首次公开招聘 1000 名农业经理人。作为河北农业大学农艺与种业硕士毕业生,李智琪很想在家乡用所学知识贡献一份专业力量。

来到工作岗位上,他可以随时去辖区农户种植地了解情况。在得知一家家庭农场的负责人王金开想进一步扩大规模后,他支招“新建基质栽培大棚”。

“基质栽培属于无土栽培的一种,相较于传统种植模式成本低、效果好,以后不管是搞采摘还是直接销售水果,都更有优势。”让他高兴的是,他的建议得到了认可。李智琪想着,还要帮忙制定一份更详细的扩产计划,让新大棚早日建起来。

现代乡村的打开方式远不止如此。在“90 后”山东女生肖萃看来,农业经理人进入一座乡村工作,“就像开启了新盲盒,再一步步去探索”。

肖萃曾经是旅游行业从业者,去年 2 月,她通过浙江省杭州市余杭区统一招聘成为中桥村的乡村

CEO。在这里,她开起了乡村旅游业的“盲盒”。

中桥村以前是个靠挖矿为生的“石头村”,几年前,村庄以“江南慢村”的新形象摇身变为浙江 3A 级景区。经过大半年时间的摸底,肖萃发现,“乡村旅游做得早,但发展没有跟上”。

她负责起了整个村子的旅游业运营。实际上,村子里有约 24 家民宿农家乐,用餐选择更多,既有泰式火锅、韩式料理,还有西餐和普通的农家饭等,“基础业态很丰富,但面临的最大问题还是游客量”。

肖萃结合端午节、儿童节、母亲节、国庆节等节假日,策划了一系列免费活动,“希望将游客吸引到村里,打开‘江南慢村’更广的知名度”。肖萃还盘算着,未来要把村里的闲置房屋等再次激活,招商引资新业态。让她高兴的是,去年余杭区向他们推荐了植物工厂项目,“已经初步完成签约,期待明年能与游客见面”。

如何融入村庄文化

王伶俐还记得,几年前她在合作社提出,要与一家农业公司尝试进行“订单农业”合作模式时,她的父亲拍着桌子反对。

两代人的观念冲突在于,父亲认为农户的分红要按照“老规矩”及时发放,如果与企业合作,公司财务流程长,分红时效明显有影响。可王伶俐认为,既然能够为农户带来增收,那分红款项等一而又何妨?

为了推广新型农业产销模式,在王伶俐的劝说下,父亲和合作的农业公司各退了一步。“向公司提出了农户可接受的最晚放款时间,父亲也同意了接受新模式。”王伶俐坦言,这样的工作摩擦数不胜数。

“传统观念已经流传了这么多年,去改变肯定需要一个过程。”在王伶俐看来,最难的就是刚工作的那几年,“会被认为女孩子很娇弱,两代人之间还有理念的不同,哭鼻子是肯定哭过的,但坚持了下来就能够掌握工作方法,现在越来越顺了”。

“你如果年轻,你会种地吗?”这句话一直萦绕在王伶俐心中,让她感慨颇多。她觉得,年轻人如果愿意回到乡村,首先要好好学习传统农业技术,再用年轻人喜欢的现代企业经营理念和现代农机技术等进行深度融合,才能真正实现农业现代化。

这些年,王伶俐也会经常参加市里组织的各种培训,将新型农机产品和新技术带回合作社。让她更加欣慰的是,越来越多的年轻人加入了农业经理人的队伍中,“这两年来到我们合作社的‘95 后’就有 3 人”。

尽管乡村的舞台广阔,可登台的年轻人依旧不断遇到各种各样的“坎”。

农业农村部农村经济研究中心副处长、研究员高鸣提到,年轻的农业经理人既要做好农业生产资料、销售渠道、风险分析、产品定位等一系列的规划和分析,又要协调好与农民之间的关系,还要掌握政府相关政策,“同时具备这三方面的能力,难度还是比较大的”。

他建议,农村是典型的人情社会,外来人员难免出现“水土不服”的现象,同时也存在外来人才留不住的问题,“应当着重引导本地人加入农业经理人队伍,激发他们回报桑梓的乡土情怀”。

来源:中青报·中青网

一群年轻人在乡村“造梦”

全村几代人的“土零嘴”番薯瘪、诸暨大米、果冻橙“红美人”、香榧……在庄园的镜头中,不仅有当地特产,也有许多可爱的上英村村民。她还“捧红”了自己的直播带货“搭子”——“抠门书记”赵坚均。

2014 年大学毕业后,庄园成为诸暨市农业农村局的一名“编外”人员,经常背着相机上山下村拍摄短视频,走遍了诸暨大大小小的村落。

“转正”成为上英村乡村 CEO,庄园在村子里住了下来,还成立了强村公司,组建了团队。她告诉记者,传统乡村在新媒体时代也需要 IP,如“上英村微笑村长”“上英村美美主任”等。“我们想借助新媒体平台为村庄赋能,为产业赋能,让社会看到一群年轻人正在乡村‘造梦’。”

结合当地特色,庄园和团队还为周边不同村庄解锁了多条“青枫志愿”研学之旅。在为期一天的活动中,青少年、亲子家庭可以参与在不同村子里的爱心食堂做帮厨、为老人送餐、表演节目等志愿服务,还可以到村里的水果、花卉、中草药等基地,了解更多专业知识。

“团队已经开发了 20 多条研学线路,特别受亲子家庭的喜爱。”庄园介绍说,现在每周都会开放一两条线

路,青少年和亲子家庭的到来也会带来农户的增收,“借此机会,村委和村民还可以把村庄的故事讲出去”。近 3 年,她和她的团队为 300 多家农业合作社和一大批农户助销滞销农副产品共计 6000 多万元。

江西赣州寻乌三二五村的百香果,在“90 后”乡村 CEO 王静手中插上了一双翅膀,上了“云”,开启了云认养的新模式。

“认养的用户不仅可以自己陪伴百香果的成长,还可以将自己认购的百香果作为电子礼物,赠送给朋友。”在王静看来,这样的社交玩法,就不仅仅是单纯的购物,而具有了创意伴手礼的属性。

事实上,从三二五村走出到广东深圳从事跨境电商和直播带货运营多年,王静也有一个埋在心中的电商助农愿望。

十几年前,寻乌几乎家家户户种植脐橙,王静家也不例外。父母辛辛苦苦劳作,脐橙丰收时却无法在收购商那里得到好的销售价格。她想着,能否通过电商把家乡的农副产品销往全国,卖到一个好价格?

无奈的是,几年前当地黄龙病的暴发使得脐橙种植产业几乎“腰斩”,她的想法也就此停住了。这两年,村

里来了挂职第一书记,百香果产业发展了起来,她在号召下返回了三二五村,负责三二五村创新业态的探索与经营,还重拾了自己的梦想。

不过,村子里的百香果基地在寻乌都排不上名次,又该怎样“破圈”?去年 5 月,她成为“中国农大-腾讯为村乡村 CEO 培养计划”二期的学员,在这里,她了解到了“为村共富农场”云认养技术。

很快,“云认养寻乌百香果”的活动上线了。王静告诉记者,有了云认养的技术加持,当地农户的对种植也更加上心了。在为期 3 个月的认养周期中,不仅使百香果卖到了国内 28 个省份,三二五村的品牌知名度也大幅提升。

更有趣的是,一些认养百香果的人等不及果实成熟,专程跑到种植基地来查看。这又给她带来了新思路,“有了人气,有了客流,就有了更好的发展条件”。

王静规划着,能否在种植基地的山脚下建立农家乐,让来到村子的人既能体验农活又能品尝客家美食,还能增加乡村收入?她介绍说,如今这片全新的农家乐和配套的体验基地已经基本建成,“未来的活动会越来越丰富”。