



码上看报



码上订报

农业经纪人、市场分析员、植物造型师……

秦岭脚下的村庄有了这些新职业



植物造型师正在对松树进行造型。

三月春暖,秦岭脚下的陕西省西安市周至县裕盛村到了一年中最热闹的季节。

驾车驶过渭河大桥,一辆辆半挂车已远远地在道路两旁排起长队,等待装运苗木。面积达350余亩的花卉苗木市场里生意正好,摊主们既有本村

村民,也有来自江浙一带的种植大户,他们聚集于此,操着不同口音招揽往来客商。

裕盛村南望秦岭、北濒渭水,是西北地区久负盛名的苗木花卉生产专业村,在当地政府的支持和引导下,1300余户村民几乎都嵌在苗木产业链条上。

“村子的沙土地和气候特征并不适合种植庄稼,各种苗木倒是长得旺盛。”裕盛村党支部书记王彦鹏说,“经过几代人的试验,村里人种植、销售苗木,从南方运往西北地区的苗木也会先在这里短暂定植,待逐渐适应后再运往甘肃、宁夏等地,由此也形成了‘基地+市场’的大型苗木集散中心。”

去年,裕盛村苗木交易额超过5亿元,村集体收入达800多万元,村里还为6000余位入股合作社的村民分红130多万元,村人均年收入超过2万元。

一个地处秦岭的山村缘何能把苗木产业做到西北五省,甚至吸引来外地的种植大户?在裕盛村的村民们看来,除了气候和地理特征外,更为关键的则是当地村民“追着市场跑”的敏锐、行业细分下的职业转型,以及不

断深耕其中的执着探索。

38岁的杭州人何斌君在这个市场主要销售黑松,今年前三个月销售额已超过40万元。“这里虽比较偏远,但是村里一批农户早早地做起农业经纪人,他们出去跑客户、对接销路,我们负责提供优质苗木,这种合作模式让我们的生意愈发兴隆。”

王彦鹏告诉记者,这批由当地农户组成的农业经纪人队伍已有三四百人,他们常年奔波在外,促成了一桩桩生意,也让自己的收入不断提升。

农业经纪人不但带回订单,在和天南海北的客商交流过程中,也带回了市场最前沿的需求和信息。55岁的摊主李丹说,“我们村聚集了各地的商户,也聚合了丰富的信息,大家平时几乎不谈其他,核心话题都围绕市场和销路。”

随着从产到销的链条逐渐完善,链条之上还连接着更多新兴职业。在另一个摊位前,27岁的李森正在对一株高约60厘米的高山黄杨进行造型,只见他用铁丝固定枝条,然后向一个方向扭转、压低,这株树苗顿时就增添了神韵,造型后的身价也从几百元升至上千元。

植物造型师在裕盛村正悄然兴起,日薪可达四五百元。“村里以前总去浙江、山东请师傅来做造型,看到机遇后,现在村里有不少人都在学习相关技术,大家接到的邀约都不少。”李森说。

“村里发展的势头越来越好,今年我们打算把这些新职业逐渐打造成品牌,带动周边更多镇村。同时,也打算进一步提升村容村貌,让我们村不但产业兴旺,颜值也越来越高。”王彦鹏说。(据新华社)

许亚锋和他的“花经济”

日前,在安徽省宿州市埇桥区桃园镇浍光村小鼯鼠苗木花卉基地,大棚里阵阵花香扑鼻,各式各样盆景植物摆放整齐、绿意盎然。工人们正忙着移栽、包装、搬运苗木……大家分工明确,干劲十足。

85后许亚锋是小鼯鼠苗木花卉基地的负责人,大学毕业后,一直在浙江从事苗木花卉进出口工作。“几年的工作经历让我开阔了眼界,积累了创业经验,也萌生了想在家乡发展苗木花卉种植、带领乡亲们一起增收致富的念头。”许亚锋告诉笔者,不久后,他便在村里建设了3个花卉大棚,开启创业之路。

创业初期,许亚锋认真

学习实用种植技术,逐步扩大种植面积,潜心研究修剪施肥、病虫害管理等技术。

经过几年用心经营,基地已发展到60亩,拥有25座座大棚,培育了欧洲月季、铁线莲、大花绣球等200多种苗木花卉。如今,随着基地不断发展壮大,很多人慕名而来,订单也越来越多,产品销往全国各地,年销售收入达200万元以上。

为了拓宽销售渠道,许亚



许亚锋在小鼯鼠苗木花卉基地查看花卉长势。

锋用网络直播的方式,推销苗木花卉,打通产品与消费者之间的“最后一公里”。“我自己当主播,把花放在身后,向消费者一一展示。”许亚锋表示,通过电商直播,不仅把基地优质产品推介出去,还因产品品质好、价格实惠,积累了一大批回头客。(彭序)

荒废茶园如何巧变“共富农场”

远处的茶山上,几十名采茶工忙碌其间;近处,孩子们在一片翠绿中奔跑嬉戏。最近这段时间,浙江省宁波市鄞州区东吴镇勤勇村铭聪生态农庄热闹非凡。

这里原先是一片占地300亩的茶园,54岁的勤勇村村民、种茶能手钱文忠承包经营已有16年。这些年,因为不懂市场营销,他的茶山和茶厂陷于荒废状态。

2021年,在有关部门的牵线下,钱文忠与当时41岁的金立卫结识,两人决定携手改造“共富农场”。300亩茶园中的20亩打造为“开心农场”,散养鸡鸭鹅,推出认领菜地、认养家禽活动;130亩套种桃、李、杨梅等果树,

为采摘游打下基础;剩余的150亩,继续种植茶树,补种“乌牛早”“黄金芽”“白叶一号”等品种;紧挨着茶园的2000平方米茶厂,改造成铭聪生态农庄,推出体验炒茶、烧烤露营、团建民宿等服务。

经过两年开发,他们的服务项目越来越丰富,不仅可以定做豆腐和竹筒饭,还与当地农民合作,邀请擅长剪纸、竹编的农户给前来研学孩子们当老师。

“开心农场”目前最为火爆,一平方米起租,可全托,也可半托,农场提供基础浇水服务。”金立卫说,如今,这里月月有活动,季季可采摘。此外,他们还组建了一支大学生创业团队,通过网络渠道拓

客。最近,每逢周末至少有150人次前来开展研学体验。

“几近荒废的茶园和茶厂,通过钱文忠和金立卫的‘共富农场’合伙人模式改造,如今已经成为乡村游、研学游的热门打卡地。”勤勇村党支部书记谢军斌说。

随着“共富农场”的兴起,村里的民宿、农家乐也火爆起来,村民利用周末和节假日摆摊卖农副产品的更是比比皆是。

值得一提的是,山水资源盘活后,已有好几名本村青年返乡创业,有的开起果酒厂,有的正在装修民宿,还有的全家总动员,“线上+线下”卖起了当地特产青团和年糕。(据《农村信息报》)

企业看台

池州市华茂茶业有限公司:

发挥企业社会责任 带动群众就业增收

池州市华茂茶业公司是一家集茶叶种植、加工、销售为一体的专业性企业,2016年被授予“省级农业产业化龙头企业”,并多次被授予“守合同重信用”“农民专业合作社示范社”等称号。近年来,为

助力乡村振兴,公司通过吸纳贫困户就业,为贫困户种植茶叶提供技术指导,并通过包销贫困户自产茶叶、吸收贫困户金融扶贫贷款入股带动贫困户分红等途径,带动贫困户就业、增收。(通讯员 陈曦)

歙县凝力生态农业科技有限公司:

生态养殖 互利共赢

歙县凝力生态农业科技有限公司在2012年、2013年先后实施了标准化养殖建设项目和新安江养殖污水治理项目,投资100多万元修建了标准化厂房以及雨污水分离管

道、三级沉淀池和无害化处理池等治污配套设施,养殖环境大大改善,生猪出栏时间大大缩短,年出栏量由5000头猛增至7000头,年增收30多万元。(通讯员 陈曦)

安徽刘郎食品有限公司:

传承经典 不忘科技创新

安徽刘郎食品有限公司由杭州刘郎肉业有限公司投资兴建,公司座落于安徽省宣城市宣州区经济开发区,一期占地50余亩,二期和三期规划用地300余亩,是一家以生

产腌腊制品及休闲食品为主的股份制企业。公司以科技为支撑点,以市场为导向,计划打造一张响当当的“宣城造”城市名片。(通讯员 陈曦)

无为县有为米业有限责任公司:

自主升级产业设备 提高粮油产品质量

自2008年以来,无为县有为米业有限责任公司连续三年销售额达5000万元以上,年利税在160万元以上。公司本着“诚信为本 信誉至上”的理念,坚持质量标准,做放心

粮油产品,在稳定浙江、福建及本省等新老客户的同时,计划加大资金投入,新建仓库,购置一批新型检验设备,确保产品质量更上一个新的台阶。(通讯员 陈曦)

安徽永安米业购销有限公司:

创新引领 生产优质健康食品

安徽永安米业购销有限公司是集粮食收购、储存、加工、销售为一体的市级农业产业化、安徽省粮食产业化龙头企业,公司主要以大米

为原料,生产强化营养食品,休闲方便食品;以米胚芽、米糠为原料生产系列保健食品。(通讯员 陈曦)