



工人正在分拣鸭蛋



王润臣在药田挖浙贝母



肥马小店的仓库



程彤参加盐城青年创意市集



石伟在店里整理货架

在乡村，绽放创业青春

□记者 蔡冰清 江汉超 见习记者 程伟

他们,大学毕业,因为种种机缘,返回乡村创业,闯出了一片新天地。农业大市盐城,为年轻人提供了广阔的创业舞台,选择乡村创业,体验青春的另一种打开方式,未尝不是一种不错的选择。记者走近这个群体,记录下他们在田野上的足迹。

一个药农的雄心

5月,正是浙贝母的收获季节。东台市新街镇南禾农业有限公司院内,药香弥漫,十几名工人正将刚刚挖出的鲜贝母清洗、切片、烘干。

“这两年浙贝母价格逐渐回升,今年鲜贝母价格比去年涨了一倍。”公司负责人王润臣介绍。

1992年出生的王润臣,毕业于南京中医药大学应用心理专业,毕业后在银行工作。2018年,辞职回农村,承包30亩地种起了中药材。

从“银行王经理”到“药农小王”,王润臣是经过深思熟虑的。他在东台农商行做客户经理时,常去农村走访,了解农户的信贷需求。

“当我得知家乡已经有20年的浙贝母种植经验,并且种植面积也不小时,很意外。”王润臣的祖辈、父辈都是当地有名的中医,他从小耳濡目染,对中药材有天然的亲切感。

走访中,王润臣发现,当地药农种植面积都不大,一般每家几亩地,药商来收购时说,浙贝母原产地浙江,东台产的质量不高,所以时常压价。

王润臣将当地的浙贝母样品送去检测。“结果显示,我们这里贝母中的关键含量,比《中国药典》规定的含量指标高出近一半。”

王润臣非常激动,到安徽亳州、浙江磐安等大型中药市场做调查,“原来我们东台种的浙贝母,不仅药效好,还是优质的种球,在市场上非常受欢迎。”

有这么好的地产药材,药农的利益却未受到最大保护。能不能让大家联合起来,在市场终端寻找利润空间?王润臣想破局。

第一年,试种的30亩失败了,亩产刚到500公斤,减去种球的400公斤,连本钱都没挣回来。

王润臣没气馁,跑到经验丰富的药农家去学习,从种到施肥管理,再到采收,一步一步来,直到亩产逐渐稳定。

产量上来了,市场价格的波动又给王润臣泼了一盆冷水。2003年,鲜贝母每公斤价格曾涨至240元,后来一路下行,到2020年,跌到了5元一公斤。“按这个价格卖,我们全部亏本,放家里还会腐烂。”

不能卖,也不能留,怎么办?王润臣顶着压力,拖回来一套热泵烘干装置,然后带着大家把鲜贝母制成贝母片。贝母片冷藏可贮存两三年,情况一下子峰回路转。

经此波折,王润臣在当地名声越来越大,大家再也不敢小看这个斯文的小伙子了。

58岁的陈素芳种了20年浙贝母,现在到王润臣的药田里打工。“我也种了5亩,但这两年产量就是不如王总,所以过来‘偷师’。”陈素芳不好意思地笑了。

“目前,我自有药材种植示范基地100亩,合作种植规模超1000亩。”王润臣说,他打算规范种植标准、加工过程,保证药材品质,建立药材加工基地,真正走进深加工的蓝海。

一家小店的破圈

在农村也能点“外卖”?大丰市民杨建保第一次在肥马小店小程序上下单,给住在农村老家的父母买了一些肉和对虾。不到两个小时,父亲电话打过来,“是不是遇到骗子了?怎么农村还有送货上门的?”

石伟做的事,很多人不理解,开始连他的父亲石万明也不理解。石伟从东北财经大学毕业后,父亲希望他能接手自己的家庭农场,一起打理6000亩土地。

石伟却想把自己从大学时代就开始琢磨的一件事干成,他要在乡村开便利店。于是,2017年第一家“肥马小店”在大丰区草庙镇圩东村开业了。

“这是一个连不少头部大厂都灰溜溜退出的领域。”石伟毫不避讳地说,“我认为那是因为资本聘请的经理人不能真正下沉到乡村,而我在乡村长大,熟悉这里的一切。”

熟悉乡村,扎根乡村。在众人不看好的情况下,石伟带着肥马小店慢慢蹒跚出新路子。

2018年,肥马小店第三家店开业后,石伟发现苗头不对。“根子上的问题,运营模式错了,仓储连着店面、管理连着运营,弊端渐显。”石伟立即停止新店计划,和团队花了一年时间调研,重新开启批发、生产、物流分块管理、齐头并进的局。

“为适应新需求,我们办公室、仓库搬了三回。”

在乡村生活时,石伟发现村民们对蔬菜、肉蛋等生鲜的需求其实非常大。他立即在肥马小店的日常经营中加入了“生鲜+配送”板块,同时摸索出“配送公交化”的路子。

按照“少配货、勤配送”的要求,货车每天固定三个班次发车,保证每家店生鲜供应及时、新鲜。

2020年初,肥马小店利用自身的物流优势,帮助一些居家隔离的人员解决生活物资的问题,一下子融入了当地百姓的生活,店铺也越开越多。

2022年,肥马小店计划要开到30家门店。“今年我在草庙镇庆生村试点,联系10户小型种植户,请他们按照要求种蔬菜。未来,我要把它们放到城市的肥马小店去卖。”

石万明没有想到,自己不看好的事情,却被儿子干成了。“我用农业思维思考商业觉得行不通,他用商业思维在乡村破局,我现在认为石伟的选择是对的。”

子女下单,父母收货。在“肥马”,顾客也可以线上下单,商品有2000多种。“外卖”服务已成了“肥马”的特色,他们的“外卖员”其实就是顾客,“线上有订单,店员会咨询到店消费的顾客,是否愿意顺路带个货,双方达成一致的,顾客可以赚个配送费。”

一枚咸蛋的升级

临近端午,鸭蛋迎来销售旺季,每天盐城泰程食品有限公司负责人程彤的手机接电话都接到发烫。“每年到这个时候,我们平均一天就要卖3万枚鸭蛋,最忙一天要卖5万枚!”

厂里20多个工人更是连轴转,进货、分拣、清洗、腌制、包装、出货,经常忙得脚不沾地。家家户户都会腌制的咸鸭蛋,为什么到了程彤这里就特别抢手?

泰程食品有限公司位于盐都区秦南镇老街上,已经历经三代掌门人。公司有一个大院子,院子里一排排放满了大缸,缸里装满了土法腌制的咸鸭蛋。

穿过水缸群,走进厂房。只见一筐筐新收的鸭蛋,先在传输带上快速分拣,然后送进清洗机清洗消毒,最后送到大型智能腌制设备中进行低盐快速智能腌制。这就是程彤的咸鸭蛋脱颖而出的秘诀。

2009年,程彤从南京工程学院毕业后进入央企工作。2010年,父亲一个电话改变了他的生活轨迹。“一个30万元的订单,发货之后,客户没有按时支付货款。”这30万元,差不多是父亲蛋厂一年的利润,程彤回忆,“那时候,厂里卖一筐咸鸭蛋,才赚几块钱。”

程彤不忍看到家里的蛋厂就此一蹶不振,决定辞职返乡接手蛋厂。回到秦南的第一个问题就是怎么把30万元的“窟窿”填上。

开源节流。维系老客户,拓展新渠道,回家后程彤接洽在网络平台注册账号,推广、包装、物流、售后,边学边做,慢慢打开网络销售的局面,客户越来越聚,一下子就将厂里的销售额提了三分之一。

紧接着,程彤从购置第一台洗蛋机开始,逐渐给厂里都换上机械化设备,降低成本减少损耗。

2017年,程彤带着家里口碑最好的咸鸭蛋,到南京某高校参加招标会,结果不仅落选,还受到同行的“点拨”。“扬州几个企业代表直接跟我说,我这个咸鸭蛋的质量是不会被选上的。”

家里做了几十年的咸鸭蛋,为什么会被说质量不好?

“后来我在研究网友评论的时候,发现很多消费者都觉得咸鸭蛋的蛋黄好吃,蛋白有点咸。”程彤思考,有没有办法腌制既出油又低盐的鸭蛋呢?家里经验丰富的工人说,这不可能,蛋黄出油就得靠盐。盐少了,蛋黄就不好吃了。

程彤不死心,带着材料去拜访了省农科院和南京农业大学的专业团队。专家们经过一年多的反复实验,成功开发“低盐咸鸭蛋快速腌制技术”。通过自主研发的智能腌制设备,把咸鸭蛋的腌制周期从40天缩至15天左右。同时运用“反向渗透”原理,保留蛋黄口感的同时,蛋白含盐量比自家传统腌制降低30%—50%。

在新技术的加持下,咸鸭蛋越卖越好,程彤的要求也越来越高。他开始和固定的养殖户签订合同,建立优质鸭蛋专供渠道。从源头做好品控,坚持每一枚鸭蛋都做成品。

精品才能卖出好价钱。“一筐鸭蛋只赚几块钱的时代已经过去了。”程彤感慨,“小而美”“专精特新”才是他未来探寻的方向。

青春,如何在田野上淬炼

□江汉超

常有人感叹,现在愿意回乡村的年轻人很少了。

确实,很多年轻人,特别是那些读了大学的年轻人,不少选择留在城市发展。但是,也有越来越多的高学历年轻人,选择回乡村发展,在田野上奋斗打拼,用青春的智慧和汗水,为乡村带来无限可能。

引进了新技术,使一只咸鸭蛋身价倍增,还供不应求,让养殖户、加工者、消费者多方受益,引入了技术标准,田地里产出更多“好货”,农户有了更大话语权,收入有了显著增长;引来了电子商务与物流,超市进村、物流入户,村民可以享受更好的品质生活……

在改变乡村的同时,这些年轻人也在实践中淬炼,锻造了精彩人生。

当老一辈农人渐次退场,未来的乡村将是年轻人的主场。什么样的年轻人,能够在乡村立得住、做得好、扎下根呢?

立得住,需要有情怀。虽然今天乡村的劳作强度,已与过去不可同日而语,但相对于很多城里的工作岗位来说,不少还是更辛苦得多。在乡村创业,面对的各种风险挑战等不确定性,也可能比城里要多。

如果对乡村的深厚情怀,没有对家乡和土地的深情情感,可能很难吃得下百般辛苦,受得了无数委屈,坚守到云开日出。

做得好,需要有智慧。面对日新月异乡村,面对“年纪大的做不来,年轻的不愿做”的现实矛盾,年轻人要想在乡村创业取得成功,需要在“变”上求突破。如何让田地里产出更多“好货”,如何让“好货”卖出更好价钱,如何让乡下的“好货”出得来、让城里的“好货”下得去……实践证明,哪怕一个环节一个细节的改进提升,都蕴藏着很多机会。而这些,都需要年轻人贡献智慧施展一技之长,在改变中找到机会、求得突破、实现价值。

扎下根,需要有担当。采访中记者发现,有不少扎根农村的年轻人,不管是小有所成,还是正在奋斗中,对自己的选择非常坚定,尽管曾遇到不少阻碍,他们中的很多人认为,在乡村创业,造福一方乡亲,这样的青春“有意义”,愈加坚定自己的选择。这种价值评判,超越了单纯的经济利益考量,体现了当代年轻人的担当。

这个大有可为的新时代,天地足够宽广的广袤乡村,可以容纳更多有情怀、有志向、有智慧的年轻人,在这里淬炼青春。

程彤和父亲一起检查鸭蛋的腌制情况



程彤和父亲一起检查鸭蛋的腌制情况