



看，我们的日子红红火火

——三位农民的丰收故事

编者按

庆丰收、迎小康，今天是第三个“中国农民丰收节”。在经历了新冠肺炎疫情和历史罕见特大洪水后，今年我市广大农民朋友依然喜获丰收，成果来之不易、鼓舞人心。丰收节前夕，本报记者深入区县采访了三位农民朋友，与读者一道分享他们丰收的喜悦、丰收的故事。



▲邓中正在田间查看水稻长势。

通讯员 陶开星 摄/视觉重庆



▲邱先登在给农产品打包。

通讯员 曾露 摄/视觉重庆



▲范红容(中)正在检查风萝卜加工生产。

(受访者供图)

梁平“新农人”邓中—— 一片稻田种出新花样

□本报记者 左黎韵

9月21日，梁平区龙门镇龙凤社区，水稻收割进入尾声，种植大户邓中忙着秋翻整地，为来年春播春种做准备。今年，他组建的水稻专业合作社喜获丰收，9000余亩稻田平均亩产稻谷1000多公斤，合作社与800余户村民签订了水稻全程机械化社会化作业服务协议，实现水稻机收机种。

圆脸、微胖，戴着黑框眼镜，30岁出头、看上去斯斯文文的邓中是一名“新农人”。2012年，他辞去高校教师的“铁饭碗”，怀揣梦想返回梁平老家种水稻。他希望让荒芜的田野重新长出金黄的稻穗，让农民成为有吸引力的职业。

彼时，乡亲们仍以种植本地老品种水稻为主，产量低、口感差，根本卖不上价。“要增加种粮效益，改良品种是第一步。”邓中坦言，大家种惯了老品种水稻，一下子要更新换代，反对声不少。于是，邓中成立水稻专业合作社带头流转了600亩地，种上新品种优质水稻。到秋季，田里稻浪滚滚，金黄的稻穗颗粒饱满，不少米厂上门求购，收购价比常规稻高出一大截。村民们看到有赚头，纷纷加入合作社，改种新品种水稻。

种地是个“苦力活”，村里留守老年人多，缺乏劳动力成为制

约水稻规模化生产的主要因素。2017年，邓中又组建起“田保姆”农业服务队，聘请职业农民帮助种粮户对水稻种植进行全程机械化作业。

“这几年，我把稻田都拿给合作社托管，自己只需购买种子、农药和支付每亩每年300元的工钱，就坐等水稻收成。”村民张增华给记者算了一笔账，机械化种植后，粮食产量提高30%，合作社以高于市场价的保底价回收稻谷，他每年收入在4万元左右。

通过农业社会化服务，把重活、累活“外包”出去，即使年迈的老人也能成为种粮大户。与此同时，合作社还不断提高机械化程度。去年，他们就引入了一款浅水直播机，平均每5分钟就能完成1亩地的水稻直播。“水稻直播省去了育秧、移栽等人工环节，只需一个飞手指尖操作，就可完成大田栽种。”邓中说。

目前，邓中组建的水稻合作社已覆盖梁平龙门镇、新盛镇、安胜镇等八个乡镇。“但我们的眼光不能局限于种植，种水稻也能种出新花样。”邓中坦言，乡村产业要蓬勃发展，一定要与旅游结合起来，下一步，他将借助水稻基地打造农耕文化体验游，融合乡间民宿、农事体验、农机展示等，带动更多村民增收致富。

巫山农村电商从业者邱先登—— 一方“山货”卖出“网红”价

□本报记者 龙丹梅

“往年种的洋芋只能当粮当菜吃，现在，登娃子用啥子网把洋芋卖出了大山，价钱还得好得很！”9月21日，巫山县骡坪镇义和村贫困户宋明山乐呵呵地告诉重庆日报记者。

宋明山口中的“登娃子”叫邱先登，今年35岁，一直致力于将当地的农产品通过电商平台卖到全国各地。巫山高山洋芋、纽荷尔、W默科特、脆李等当地特色农产品，都在他的店里一一变成了“网红”。

“农民丰收的农产品卖出去了，而且卖了个好价钱，变成实实在在的效益，这才是真正的‘丰收’。”邱先登说。

邱先登是巫山县骡坪镇义和村人，早年在深圳打工。2016年，他转行农村电商，开设微店“印象巫山”，老家义和村的洋芋成了他的首选商品。第一年试水结果并不理想，他只卖出了四五吨，乡亲们的洋芋依旧好多都烂掉扔了。第二年，他和当地5名农村电商从业者一起搞了个“爱心助农”活动，不赚钱帮助农民销洋芋。当年，巫山洋芋便在互联网上打出了名头，有了很多回头客。过去卖不出去的巫山洋芋突然变成了“网红”热销品，大家都争着种。到了今年，

仅他的“印象巫山”，便销售巫山洋芋150吨左右。

后来，邱先登又根据季节，销售巫山脆李、纽荷尔等当地特色水果。柑橘是巫山的特产，今年喜获丰收，可受疫情影响，柑橘销售出了问题。春节一过，当地便组织电商帮助农民卖柑橘。2月25日，邱先登来到柑橘滞销的巫峡镇梨早村，“树上还挂满了果子，果农见有车进村，眼里满是期盼。”邱先登咬咬牙，当时就以往年一样的价格下了100吨柑橘的订单——这个数目，几乎是过去一个柑橘销售季的总量。

这次销售柑橘的成功经历，让邱先登又多了一份作为农村电商从业者的社会责任感。如何才能帮助农民销售更多农产品呢？

邱先登告诉重庆日报记者，对于农村电商来说，供应链环节是核心，只有做好源头的品质把控、专业的包装、快速的发货以及选择专业的物流，才能让农产品顺利通过电商平台卖出去。

“我们投资200多万元，购买了专业的分拣设备、建物流仓库等，今年11月中旬，这个专业的巫山‘土货’供应链平台就可正式投用。”邱先登说，要完善产业链让那些优质的“土货”真正成为符合市场要求的商品，让农民朋友年年都收获丰收的喜悦。

丰都返乡创业者范红容—— 一个工厂带动全镇种萝卜

□本报记者 左黎韵

“范总，多亏你搞起了风萝卜深加工，让我们种萝卜也能挣钱，我要将种植面积再扩大5亩。”9月19日，丰都县龙河镇洞桩坪村，禾禾禾生态农业公司总经理范红容正在地里和村民们一起播种萝卜。在禾禾禾公司的带动下，今年，贫困户向颜明种的萝卜再次喜获丰收，他高兴得老远看见范红容就嚷嚷说要扩大种植规模。

洞桩坪村海拔500多米，得益于独特的土壤、气候条件，这里出产的萝卜红皮白心、脆嫩化渣，不仅深受丰都人喜爱，还销往涪陵、石柱等周边区县。到冬季，当地村民习惯将新鲜萝卜切条，用竹篾穿起来晒干后制成风萝卜干。

然而，随着市面上蔬菜品种不断丰富，竞争愈加激烈，加上龙河一带交通闭塞，当地农户又不熟悉市场，销售渠道单一，蔬菜行情不好时，大量萝卜烂在地里，这让从小在龙河长大的范红容颇为心疼。

事实上，早在2013年，范红容就辞去沿海的工作，在洞桩坪村成立农业公司，建立了种植基地和加工厂，发展风萝卜产业。然而，农业产业投资大、回报慢，公司很快因缺乏后续资金陷入困境，她不禁打起了退堂鼓。2015年，在村支两委帮助下，范红容向银行成功申请到90万元的无抵押助学贷款。利用这笔资金，范红容一改过去农家“小

作坊”的生产方式，引入生产线对整个生产工艺进行提档升级。“我们采用控温风干技术进行封闭式流水线生产，有效克服传统风萝卜晾晒周期长、易霉变的缺点，产量和品质都有了很大提升。”范红容告诉记者。

2016年，范红容为风萝卜干注册了商标“舔碗匠”，以提高产品辨识度，同时借助消费扶贫、农交会、特色农产品展等活动，不断打开销售市场，逐渐将风萝卜干卖到了北京、上海等地。随着产品销量节节攀升，基地种植的萝卜已无法满足生产，2018年，范红容决定采取“公司+基地+农户”的模式，带动周围村民发展萝卜种植，分享产业红利。

贫困户向颜明就是范红容发展的第一批萝卜种植户。“种子、肥料都由公司免费提供，还有农技专家定期指导生产，种出的萝卜不仅个头大、口感好，而且由公司按照不低于市场价的保底价统一回收，一点不担心销路。”向颜明高兴地说。2018年，他种植6亩萝卜，亩产达3000公斤，光卖萝卜他就挣了2万余元，实现了当年脱贫。

截至目前，禾禾禾生态农业公司共带动龙河镇2000余户村民规模种植萝卜，涉及洞桩坪村、长坡村、毛天坝村等6个村。今年，公司又搭建起“线上线下”展销平台，借助双晒直播、网红带货等互联网营销手段，平均每月风萝卜干的线上销售额就达20余万元。



▲9月19日，铜梁区在西部绿道举行龙灯龙舞大巡游，喜迎第三个“中国农民丰收节”。

通讯员 郭洪 摄/视觉重庆



▲9月19日，万盛经开区关坝镇凉风村，游客参加“战脱贫 庆丰收 迎小康”中国农民丰收节钓鱼比赛。

特约摄影 曹永龙/视觉重庆



庆丰收·迎小康
重庆市2020年中国农民丰收节“金镜头”摄影大赛

指导单位：重庆市农业农村委员会、重庆市文学艺术界联合会
主办单位：重庆日报、重庆摄影家协会
投稿邮箱：cqrb@vip.163.com

▲9月21日，第三个“中国农民丰收节”璧山庆祝活动，在七塘镇公滩院子拉开帷幕，当地农民自己动手做“丰收宴”。

记者 龙丹梅 摄/视觉重庆