

拼经济
抓发展

务工返乡人员杜小兵：

回村种地 逆袭成农机“土专家”

“村”潮涌动 向“乡”而行
——重庆“四进三回”行动
全媒体系列报道⑧

■新重庆-重庆日报记者 彭瑜

4月21日，云阳县，久违的大雨终于来了。

“下雨了！下雨了！”杜小兵拨通电话通知同事，随即驾车直奔云阳镇三坪村。今年，他计划在三坪村栽种600亩红薯。见大雨如注，他有些兴奋，“多叫些人，抓紧栽红薯！”

2000亩红薯、2000亩土豆、2000亩油菜、1000亩水稻……这是杜小兵今年的目标。一场透雨，让他多日的愁容舒展开来。

杜小兵是重庆农高智飞科技有限公司（以下简称农高智飞科技）总经理。别看他30岁出头，初中文化，却因改装无人机、农机等设备获得6项专利，用无人机播种、施肥、运输等方式种地，亩均利润有500多元。

2005年，杜小兵随父母到上海打工。2013年，在温州创业亏了60万元。随后，杜小兵回村种地却成了一把好手，先后当选重庆市劳动模范、入选全国农机使用一线“土专家”名单。

返乡路：黄桃园里觅新生

杜小兵冒雨指挥红薯栽种队伍。这个皮肤黝黑的汉子轻抚红薯苗，仿佛触摸十年前的自己。

杜小兵在上海打工那些年，修车、开车、当小包头。

“挣了点小钱就飘了。”至今，父亲杜海树还有些埋怨儿子。2013年，杜小兵投资60万元建包装厂，结果血本无归。

那些年，上海的黄桃卖得不错。想起老家村里闲置的土地，杜小兵有了回村搞农业的念头。

2015年，四位好朋友为杜小兵凑了8万元，买了3000株黄桃苗，送他回到云阳老家。在水口村，杜小兵流转50亩地，种下黄桃苗。除了自己摸索，镇里推荐他参加县里农业产业培训，学技术、管理、市场开拓。黄桃要3年才投产，他按照老师指点的“以短养长”，喂养了30只山羊、2000只蛋鸡，希望在短时间内有些收入。

“场子铺大了，怕他忙不过来。”2016年，母亲李明友说服丈夫，回老家帮儿子。

杜小兵的羊没有养成规模，养鸡又碰上禽流感。儿子的努力，李明友与丈夫看在眼里。他们鼓励儿子，只要人不懒、志气不垮，总会有成功的那

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

潼南区花岩社区，罗梨宾在果园里向村民传授果树管护经验；武隆区双河镇木根村，菜农们在农技员的指导下经营着高山菜园；云阳镇山坪村，“土专家”杜小兵正操控无人机巡查黄桃园……

这些生动的人物和故事，都来自本报“村”潮涌动 向“乡”而行——重庆“四进三回”行动全媒体系列报道。在这组报道里，你能看到活跃在乡村的新农人，能看到发生在乡村的新鲜事，能看到巴渝乡村的新变化。作家阿来曾说，“人生如旷野，自由和答案都在风里”。其实，广袤的巴渝乡村，何尝不是机遇的旷野、希望的田

■新重庆-重庆日报评论员 臧博



杜小兵在维修无人机。

(受访者供图)

一天。2018年，黄桃终于结果，当年就卖了6.5万元，如今这片果园年产值突破50万元。

突围记：无人机改变传统农业

在农高智飞科技陈列室，6项专利证书见证着这个初中毕业生的逆袭。地面摆放的无人机喷火器，曾一年清除460多个马蜂窝；角落里的机械抓手，承载着山区智慧运输的革新。

云阳是三峡库区移民大县。20多年前，杜小兵的一些亲戚移民到上海。闲聊时，亲戚告诉他，当地开始采用无人机对水稻病虫害进行统防统治。

“上海的水稻要在8月统防统治，云阳的黄桃那时刚好卖完。”2018年8月，杜小兵买回一台大疆无人机，随即带着无人机直奔上海，“一个多月就挣了4万元！”

次年，杜小兵组建起6人飞防队，两个月创收20万元。这个“大玩具”成为他打开全国市场的钥匙，河南小麦、贵州茶叶、新疆棉花、陕西苹果等，杜小兵的农机团队覆盖10余省，年服务面积达150万亩。

云阳山高谷深，当地村民多靠肩挑背扛。飞防让他受到启发：可否用无人机转运黄桃？

杜小兵带领团队研发出机械抓手安装在无人机上，无人机1个小时就能运送2吨黄桃，成本只要40元。以往2吨黄桃，4个人要背一天。这不仅节省了成本，还减少了运输过程中的损伤。

尝到“甜头”后，杜小兵迷上了各式农机，随时根据农业生产需要，对无人机、山地除草机、小型拖拉机等进行组装、改造、研发，在当地建起首家农机社会化服务合作社。

“无人机让我找到了新赛道。”从山

野。重庆用“四进三回”行动，让更多人在乡村找到答案。

“四进”，是规划、科技、经营、资金进乡村；“三回”，是能人、青年、务工人员回乡村。“进”的是优质要素，“回”的是优质人才。在“进”与“回”的双向流通中，乡村振兴的平台搭好了、领域拓宽了、渠道畅通了。过去制约乡村发展的短板，在“进”和“回”里得到补齐。各美其美的巴渝乡村，慢慢成为有识之士和有志之士创新创业的乐园、实现抱负的热土。

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

地除草机到水肥一体化设施，这个曾经的机械修理工用智慧装备重塑着传统农事。

蹚新路：智慧种植+精深加工

在云阳县洞鹿乡洞鹿坝，350亩绿油油的秧苗正拔节生长。“这是我们的飞播试验田。”去年，杜小兵首次飞播栽秧，一亩的水稻播种仅用了3至5分钟，是传统人工播种效率的20多倍；种子出芽率高、株距行距可控，长出来的秧苗抗倒伏能力强。他介绍，省去育苗、插秧环节，施肥、喷药用无人机，亩均成本降了200元，亩产量却达到1280斤。

正是看中杜小兵敢闯敢拼的劲头，当地国有企业重庆农高事业集团有限公司与他合伙成立农高智飞科技，开展智慧农业设计、安装、生产。

杜小兵坦言，飞防业务门槛低，后

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

来加入的人多了也不挣钱；同时种地成本高，不少撂荒地整治出来也没多少人愿意种。他说，“必须蹚出一条低成本、高效益的种植道路。”

同样的地、同样的庄稼，杜小兵去年的水稻亩均利润350元、红薯600元、土豆1000元、油菜300元，所有的农作物算下来亩均利润有500多元。

“关键在降本增效。”杜小兵介绍，在耕作上，采用智慧农机耕田收割，无人机喷药撒肥，尽可能降低成本；在品质上，选用前沿良种，提高品质、产量，卖个好价钱。

去年，杜小兵试种多个红薯品种，最终选定淀粉含量高的商薯19、渝薯27，用于鲜食的烟薯25，今年开始大面积种植。听说山东滕州马铃薯是全国农产品地理标志，他又前去学习技术、引品种。

现在，一条“智慧种植+精深加工”的产业链正逐步形成。他优先委托种植基地附近的大米加工厂、菜油加工厂代加工。4月初，他又引进湖北一家酸辣粉生产企业，专门用土豆、红薯加工粉丝。

“过去是我们的学员，现在是我们的讲师。”云阳县农业科技信息中心主任彭敏介绍，如今杜小兵提供设备、场地，为学员们传授智慧农业技能和经验，带领大家增收。

去年，杜小兵入选全国农机使用一线“土专家”。今年，他又在四川南充流转500亩稻田种植水稻。从黄桃园到无人机，从50亩试验田到跨省种植，十年突围，杜小兵用自己的故事证明，种地不仅是生计，更是值得骄傲的事业。

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

■新重庆-重庆日报记者 周传勇

立夏时节，天气阴晴不定，刚刚经历暴雨洗刷的巫溪县峰灵镇九龙村焕然一新。

驱车进村，四周群山环绕，约两米宽的村道连接着为数不多的民房，8平方公里的土地上仅住着2000多人，50岁以上的村民接近一半，他们中许多因年龄大、无一技之长等原因而选择留在村里。

但就是这个毫不起眼的山村，却培育出一家年产值过千万的汽车内饰代加工企业，满足了峰灵镇及周边乡镇上百名闲置劳动力的就业需求，员工平均月薪达6000元。今年，企业还计划转代加工为自主加工，冲刺2000万元的年产值。

生产效率极低，高薪招揽人才

2021年，在外务工多年的九龙村村民冉啟木回老家，得知一个朋友正在找人合作建厂做汽车内饰。“尽管从来没接触过这一行，但我一直想找机会回老家创业，同时陪陪家人，所以决定先接触一下。”冉啟木说。

汽车座椅面套的裁剪、缝制必须要人工处理，这意味着要有充足的劳动力。此前，九龙村内有一家制衣厂，许多村民都接受过缝纫培训。后来制衣厂倒闭，厂房闲置，这些村民的缝纫技能也荒废了。

很快，冉啟木和同村的周孝明一起投资近200万元，注册成立了重庆明翼汽车内饰系统有限公司（以下简称明翼汽车内饰），他任总经理，并租用了闲置厂房，主要为车企提供代加工服务。

2021年8月，明翼汽车内饰正式投产。冉啟木也迎来了噩梦般的三个月。

“当时公司招了20多个人，负责一条生产线，由于大家从来没有接触过汽车内饰生产，也没人教，工作效率非常低，刚开始一天也做不出一套汽车内饰产品。后来熟练一点了，一天能做5套，但投产后的三个月里公司总产量仅90套。”冉啟木说，一套产品的代加工费是60元，前三个月公司仅收入5400元，而一个工人每月固定工资是4000元，前三个月就支付了30多万元的工资。

冉啟木只能四处寻找成熟的技术人才，但许多人觉得太偏僻，不愿意来扎根。

“公司体量小，前景不明，不愿意来也是意料之中。”冉啟木说，当时只能咬牙开出了年薪20多万元的待遇吸引人才，最终才招来一名成熟技工。

有了技术指导，明翼汽车内饰的生产效率显著提升，甚至能日产100套汽车内饰产品，增资扩产的想法也随之在冉啟木脑海中萌生。

“劳动密集型产业只有把产量做大才有好的发展，这就需要大量劳动力。”冉啟木说，本以为招工是最简单的事，但招聘消息公布后，根本没人应聘。

镇干部帮忙，村民争先恐后应聘

经过一个多月努力，明翼汽车内饰还是没招到足够的工人。冉啟木只能向峰灵镇党委书记汪大禹求助。

当时，汪大禹组织全镇干部进行摸底调查，发现许多村民都知道企业的招聘信息，他们之所以不去应聘，以为明翼汽车内饰就是已经倒闭的制衣厂。

了解原因后，汪大禹随即组织各村干部通过干部会、坝坝会等向群众宣传明翼汽车内饰的发展情况，消除误解。对于工资问题，他们建议企业通过银行代发，每月按时下发，避免拖欠工资；对于信任危机，镇政府出面为企业担保，并设置信誉担保金，保障群众利益。

镇干部还走访了周边主营做鞋、制衣等业务的企业，请他们在公司内部进行宣传，推荐有就业需求的员工家属到九龙村应聘。不少镇、村干部还发动身边的朋友为企业宣传，让更多人知晓企业的真实情况。

“历经一个多月的宣传，不少村民主动上门咨询，有的当场就决定加入公司。”冉啟木说，经过筛选、培训，2023年，公司的成熟工人达到了50人，第二条生产线成功投产。

去年，订单越来越多，明翼汽车内饰又新建了一条生产线，在镇干部、公司员工、周边村民的共同宣传下，许多村民争先恐后来应聘。

“目前公司现有员工118人，其中七成是峰灵镇的人，离家近、工资较高、活儿也不累，不少在外地打工的村民也主动回村了。”冉啟木说。刘军是返乡务工人员之一。他说：“之前在工地工作，缝纫对我来说太轻松了。一个月不仅能拿六七千元的工资，还能照顾老人和小孩，真是一举多得。”

三条生产线，冲刺2000万元年产值

“目前大家都已轻车熟路，三条生产线‘火力全开’，一天就能生产750套汽车内饰产品，在业内具备了一定竞争力。”冉啟木说，去年公司的年产值首次达到了1500万元。

今年4月，明翼汽车内饰又成功拿到了国内一家知名车企的订单，未来三年每月都需供应4000套汽车内饰产品。

借助这笔订单，明翼汽车内饰计划进一步转型，既承担代加工业务，又进行自主生产，拓展公司业务范围。

“汽车内饰主要包含座椅套、安全气囊的生产，之前加工所需的座椅套的原材料大多由客户提供，我们只进行缝纫。而安全气囊则需要自己单独购买，公司的生产自主性较低，一旦原料供应出现问题，就要停产。”冉啟木说，今年他们在韩国订购了一台气囊机，很快就能进厂投产，他们还提前准备好了生产座椅套所需的原材料，只待气囊机到位，就能自主生产全套产品。

为确保有充足的订单，从去年开始，冉啟木就在全国各地寻找客户，目前他已经在安徽、陕西找到两家汽车企业，并初步达成合作意向。“今年公司的目标是冲刺2000万元的年产值。”冉啟木说，今后订单稳定后，他计划再次增资扩产，让更多人实现在“家门口”就业。



冉啟木正在整理汽车内饰的生产材料。

记者 周传勇 摄/视觉重庆

赵心童夺冠 带火重庆这个台球品牌

开赛前两周，这家渝企才与其敲定两年赞助协议

■新重庆-重庆日报记者 邱小雅

5月6日，英国谢菲尔德克鲁斯堡剧院掌声雷动！28岁的赵心童顶住三届世锦赛冠军威廉姆斯最后阶段的反扑，以18:12力克对手，成为第一位夺得斯诺克世锦赛冠军的亚洲球员。

有细心的观众发现，赵心童球衣右侧印着的其个人主赞助商“荆龙”，是一家生产台球用品的重庆品牌。事实上，荆龙球杆既不是国际主流品牌，也不是国内一线品牌。这样一家名不见经传的重庆企业，是如何意外站上世界舞台的？

5月8日，记者联系上荆龙创始人童富强，讲述了背后的故事。

2023年2月，童富强与合伙人创立了重庆宁尚体育用品有限公司，“荆龙球杆”便是旗下专注台球用品的品牌，生产

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

基地位于永川区港桥大道。

童富强介绍，与赵心童结缘要追溯到4年前。2021年至2022年，赵心童先后夺得英锦赛、德国大师赛双冠。“我和合伙人被他圈粉，但不久后他就被禁赛，非常惋惜。”童富强说。

2025年4月初，距离斯诺克世锦赛开赛仅剩两周，复出不久的赵心童宣布将持外卡参赛。荆龙球杆团队主动通过赵心童经纪人与其火速敲定两年赞助协议。

谈到赞助的原因，童富强表示，一是斯诺克世锦赛是全球大赛，品牌展示有利于提升影响力，二是为小赵助力。

“老实说，签约之初我们没想到赵心童会夺冠，但他的出色发挥给我们带来意外之喜。”童富强说。夺冠当天，童富强在朋友圈写道：克鲁斯堡杯终于刻

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

上中国人的名字。

赵心童夺冠的这场比赛，被外媒称为“斯诺克史上最动人的逆袭”。对这家重庆台球品牌来说，也是一次逆袭。

5月8日，在重庆永川区港桥大道，荆龙球杆15000平方米的现代化生产基地正开足马力生产球杆。“目前，品牌主要采取的是经销商代理模式，自从赵心童夺冠后，每天都有上百家经销商打来电话寻求代理合作。”正在带队参加第十九届广州国际台球及配套设施展的童富强说，已经与几十家经销商约定了洽谈时间。

童富强表示，从选材到制作，一根台球杆的制作时间大约需要两个月，现在订单量上来了，但必须保证每一根球杆都是精益求精。

一场创历史的比赛，也让行业迎来

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

了新蓝海。据中研普华产业研究院的《2024—2029年台球行业市场深度分析及发展规划咨询研究报告》预计，到2025年，中国台球市场规模将达到千亿级别。

就重庆台球发展来看，也有一定底蕴。“重庆热爱台球运动的人还是很多，大大小小的台球馆也随处可见。”童富强非常看好台球行业的发展前景，企业也将不断开发新产品。

“其实在体育用品制造方面，重庆已形成了一批具有一定规模和影响力的制造企业，推动了重庆体育产业的升级和发展。”重庆工商大学应用经济系主任李然表示，就台球运动而言，在国家政策鼓励体育产业发展的大背景下，有望借赵心童夺冠所掀起的斯诺克热潮，走进产业新蓝海。

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

■新重庆-重庆日报评论员 臧博