

黑土地上，新农人锄禾记

他们，用全新的方式挖掘“黑色宝藏”的潜能，不再“面朝黑土”“看天吃饭”

深翻，老农人熟知的术语，指通过拖拉机牵引深翻机具，翻动土壤，打破犁底层，改善耕层结构，提高耕地蓄水保墒和抗旱能力的一项耕作技术。在这篇 12 位新农人的故事里，主人公们用自己的方式“深翻”脚下的这片黑土地，用过去几年时间，让千百年来“手把青秧插满田”的传统农业模式呈现出颠覆式的创新变革。

党的二十大报告强调，“加快建设农业强国，扎实推动乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴”“全方位夯实粮食安全根基”。从“种米姑娘”陈雨佳，到“米雪新农人”张雪，从人称“姚疯子”的“覆膜田”创始人姚宏亮，到参与项目获得国家科技进步二等奖的龚思诺……他们“锄禾”，用的不是锄头和铁锹，而是现代化高科技的农机与农技，是耕种管收一体化的农业社会化服务，是直播带货和社群营销的互联网思维；他们所做的不仅是重构农业模式，更在这片广袤而厚实的黑土地上，把自己的勤劳与智慧，融入充满希望的乡村振兴诗篇。

本报记者陈聪、魏弘毅、杨思琪、王鹤

从太空俯瞰地球，东经 125 度到 127 度、北纬 44 度到 49 度的地方，是世界四大黑土带之一的中国东北黑土地。

在过去千百年的时光里，黑土地上生活着一群农人。他们的双脚一生下来就拴系在土地上，拴系在一株株在时间的缝隙中匆匆赶路的庄稼上。这些庄稼年复一年地分蘖、拔节、生长，让农人的收成供养全家人年复一年的光景。

如今，这片土地迎来一批蹚开新路的人们，他们用先进的技术和经营手段挖掘这片“黑色宝藏”的潜能，也让千千万万和黑土地一样沉默、淳朴、守拙而艰辛的农人不再“面朝黑土”“看天吃饭”，挣得一份更稳定、更踏实的收入。

他们有一个共同的称呼：新农人。

这片黑土地，就是他们的星辰大海，就是他们的“理想国”。

漂泊与梦想：逃离那条深长的垄沟

一个十来岁的女孩儿跟在大人后面，艰难地给地里的苞米薅杂草。垄沟就是他们一家人的路，爬得累了，踮起脚尖，苞米地一眼望不到头。七八月的热风吹着苞米叶子发出“呼啦——呼啦——”的声响，豆大的汗珠滴进黑土地里，转瞬间隐没了踪迹。深深的垄沟让她不得不手脚并用地爬，干完一天的活儿回来，伸出手就是一手的泥，后背上露在外面的皮肤晒出一圈黑，手上都晒脱了皮。

2004 年，一纸东北农业大学的录取通知书让 20 岁的黑龙江农村姑娘罗翠华下了决心：告别垄沟，不再回头。然而在之后学习工作的那些年里，她仍会梦到小时候爬垄沟的情景。

从东北农业大学经管学院工商管理系毕业后，罗翠华在哈尔滨找到了一份体面的工作。她与哈尔滨市农村经济管理总站合作，给全市范围内有需求的农业合作社创建网站，并为其提供网络平台创业服务，包括创业咨询和培训。

在十多年前，建网站还是一项技术门槛不低的工作。靠着这份营生，罗翠华在哈尔滨站稳了脚跟，也认识了一些通过网络经营合作社业务的新农人们。

“自己虽然学的是农业，但是再也不想回去爬垄沟了。”罗翠华说，不用再爬垄沟、干农活，是那个小女孩的最大梦想。



▲ 90 后新农人邢碧玉在田间查看大豆长势。 本报记者陈聪摄

出生于黑龙江省宁安市的耿世龙，初中毕业后便告别家乡的黑土地外出打工。漂泊十多年来，他在山东济南把一家木材厂经营得有声有色，但关于那个贫穷却不乏温情的老家的印象，始终在他脑海里刻印着。

“小的时候勤工俭学，我和弟弟每天都跟父亲上山采野生中药材卖钱，那时候一周采药卖的钱，够我兄弟俩一人买一个新书包。”耿世龙回忆着，脸上不由得泛起满足的笑容。

屯子里孩子的幸福来得容易，一个新书包就能让他们在上学路上，开心地跑得飞快。

直到多年以后，在外漂泊的某一个特殊时刻，当梦境与现实交叠在一起，他们的人生道路，出现了前所未有的分叉点。

金黄与黢黑：分叉路

金秋十月，决眦望不到边的大片稻田在阵风的吹拂下逐渐褪去金黄色，这是农机手的作业时间。等到农机在地里的车辙压痕被塑形成凹凸不平的土块时，地上便只剩一列列三四十公分长的稻茬笔直地立在那里，像是敬奉神灵的香柱。

千百年来，土地，是屯里人的命。在回忆往事时，农人们不会记起那是在哪一年，而是会把事件所在年份与当年的收成关联起来。当他们把一年的收成交给粮贩时，仿佛就交出了自己整整一年的血汗。如此，年复一年。

可出生在黑龙江省宁安市渤海镇上官村的姑娘陈雨佳，偏要改命。

渤海镇，是“石板大米”的产地。亿万年前，这里的火山爆发，岩浆流淌凝固形成玄武岩，铺就了镇子里随处可见的“石板地”。石板具有较强的吸热散热功能，使得石板地的地温和水温比一般稻田高出 2-3 摄氏度。石板上覆盖着岩石风化和腐殖质沉积形成的肥沃黑土，加之镜泊湖的优质水源灌溉，使得这里水稻生长环境极为优越。

“市面上那么难吃的米还能 1 斤卖出几十块、上百块的价，我们这么好的米却只能 20 斤、50 斤地卖，浪费了！我想回乡，帮助村民们卖大米！”

就像是一滴油滴进滚烫的水里，陈雨佳一句话，炸开了全村人的锅。爸爸第一个站出来反对：“你就稳当儿地，踏实儿地（东北话）当老师！农活很辛苦，市场也不是那么好做！”

陈雨佳的倔劲儿上来了。她把宁安市第一中学体育老师的工作一辞，回到了乡野间。她热爱体育，从小就喜欢运动奔跑的自由感，可做一个新农人的想法占据了上风：“黑龙江不缺农民，但是缺会营销的新农人；村里不缺好产品，但是缺好销路。”

陈雨佳走上了一条分岔路。路并不好走，但她心里更记得乡亲们种地的苦。“小时候印象最

深的，就是看农民的皮肤，都是黝黑的，一整个夏天手都没干过。我们这边都是人工插秧，农忙时日出而作、日落而息，白天蒸点馒头、带点榨菜和水上地里干一天。我没干过农活，但我也能理解农民的孩子，觉得应该回到这个地方，让老百姓不辜负这份辛苦，多挣点钱。”

如今，陈雨佳已返乡 6 年，外表看上去和其他农民一般无二。6 年间，从抖音直播带货，到扩大有机种植面积，再到养殖稻田鸭和稻田小龙虾，陈雨佳在村子里的摊子越铺越大。刚生下三胎不久，陈雨佳把头发剪得极短，她的脸庞也被乡下的日头晒得黝黑。

出生在“三莓之乡”黑龙江省尚志市石头河子镇的姜思旺，他作为新农人的起点与家乡的草莓、树莓和紫莓密不可分。他在返乡前就听说，家乡的浆果卖不出去，老百姓排队等收购，有时候一等就是一宿，价格低的时候只有四五毛钱一斤，“产品的实际价值与它的价格完全没有对等”。

破解家乡“好粮愁卖”，也是“90 后”“北漂”张雪决定返乡的契机。2015 年春节前夕，黑龙江省五常市的老家里，家里有事急等着用钱，可秋收新下的米还没卖出去——村里不少人家都是如此。为什么品质上乘的五常大米会遭遇销售难？很多消费者想吃还吃不到正宗的五常大米，这件事对张雪的触动很大，“应该做点什么，能做点什么？”

同样想着为家乡做点什么的，还有从英国留学归国的龚思诺。龚思诺是一位出生在哈尔滨的“90 后”姑娘，大学毕业后赴英国攻读硕士和博士学位。小时候的她对于父辈老家伊春的印象，就是低矮的平房、道旁的旱厕，还有一群永远走不出大山的人。

“是多么饱经沧桑，才能把手磨出这么厚的茧？”2012 年冬天，快到年关的时候，龚思诺正好从英国回国休假，看到老家乡的老人冒雪出去捡柴火，“我握到他们的手那一刻，那种感觉我到现在都记得非常清楚。”那一刻，龚思诺决心回乡为乡亲们做点什么，让伊春的资源得到更好的利用。

就在不久后的 2013 年，伊春全面停止天然林商业性采伐。“独木经济”一去不返，“林都”人面临着转型的困惑。此时的龚思诺与父亲商定，于 2013 年 4 月正式成立了伊春宝宇农业科技有限责任公司，把目光投向东北民猪养殖产业。

黑龙江省海伦市“90 后”青年张春宇的分叉路出现得有些曲折。2017 年从俄罗斯回到家乡，张春宇起初做了一阵服装生意，但总觉得差点意思。思来想去，他把目光投向脚下的黑土地。“民以食为天，海伦黑土资源丰富，农作物生长环境优越，本来就是农业重镇。更何况我是这里土生土长的人，对这片土

子”的外号就像荒草上点燃了一把火，迅速传遍整个村子。更有甚者在背后议论他“狗长犄角——尽整羊（洋）事儿”。

姚宏亮不仅钻研覆膜有机水稻栽培技术，还研究用自制农机实现覆膜插秧一体化。为了不妨碍自家和别人家正常插秧，姚宏亮先等别人都插完秧，再到自己辟出的一块试验田里，把机器零件搬进去，组装成他设计改装的覆膜机下地作业，作业结束后，再把农机拆了一件一件地搬出来，这样就不会坏了别人的秧苗。

直到多年以后，姚宏亮终于能笑着说出这段艰辛往事，那是姚宏亮迈入“理想国”时，一段“沉默的时光”。

走进张雪位于五常市卫国乡长安村邢家店屯的直播间，就像来到一个专业网红的根据地，各式各样的直播设备装了整整一箱子，房屋正中是一张用来做直播的宽敞的桌子。拿出直播手机，张雪点开了一条她制作的展示销售成果的短视频：“首次发货 60 吨，我们直接用火车皮发货！”

说得看似轻松，但张雪回乡创业的每一步，几乎都应验了父亲的预判。父亲起初强烈反对女儿回乡，他曾说，“在大城市，就是捡垃圾也是城里人！”回乡后，谈客户有多难，张雪一点点地在尝，一步步地在试。

一次，为了能见到一位北京客户，张雪跑到客户那里等了 7 天。最后，对方被她的诚意打动，派人到五常实地调研，签下一个大单。2021 年十一假期，一位重庆客户去佳木斯办事，张雪追到佳木斯见面洽谈，客户却告诉她“要的品种不是五常农民种的‘稻花香’，而是‘长粒香’”。张雪虽然有些失望，但她很快帮忙联系到一家种植“长粒香”的合作社。客户感动之余，投桃报李给张雪介绍了一位新客户。

“每一个合作的客户，都是脚下这条路的延续。”张雪说，现在我们开始尝试认养模式，在收益覆盖农民成本的基础上，根据消费者的需求管理认养地块，让消费者吃上放心、高品质的大米。

同样为家乡粮搭建新销路的，还有黑龙江省延寿县延寿镇城郊村的高延龙和张姐。夫妇二人在今年 5 月注册快手账号“种地人农产品”“乡村振兴”，通过打造“种地人”品牌，销售村里自产的大米、木耳和村民上山采的野蘑菇等土特产，仅用两个多月时间，把账号粉丝从“0”做到近 10 万。

“我们尝试过很多路径，刚回乡的时候销售农药、农机具，但不怎么受欢迎。”张春宇记得，从俄罗斯做买卖回国一年后的 2018 年冬天，他雇了三个人，买上种子、化肥和农药，到村屯里开发市场，顺便对村里情况摸个底。结果整整一冬天，一粒种子、一包肥都没卖出去。

后来，张春宇决定一门心思搞土地托管。他挨个村挑选会种地、能种地的能人，一共选了 14 人做工作，说服他们拿出一部分地块给张春宇所在的金丰公社进行标准化管理试验，对他们进行田间管理培训，并对地块作业进行农机具匹配。

第二年一算收成，这 14 位农人惊喜地发现：托管地块的产量和收益比原先高出 20%！就这样，金丰公社的农业服务业务渐渐地在海伦当地拓展开来。

“以前老百姓不理解，觉得是你挣了他们的钱，现在是我们帮他们挣钱。”张春宇说，现在我们的配套机械不断完善、管理系统不断升级，不仅种好粮还要养好地，整个种植生产过程按照我们的高标准种植方案执行。如今，整个绥化市有 22 万亩地都由金丰公社提供托管服务。

“我们让农民们看到，虽然他们种地是一把好手，但对于经营管理这块，我们更专业。现在农民观念在转变，逐渐认可我们的托管模式，这比在俄罗斯做贸易有价值多了。”张春宇说。

托管兴起的背后，是新农人对农业生产经营体系的重塑。他们既深耕沃土，也通晓农技，又是网络达人，普遍具有互联网思维；他们推动发展集约经营、农村电商、农文旅融合，在为传统农业转型注入新元素的同时，也在乡野间找到了属于自己的那块稻田、那条垄沟。

守护与救赎：成为新农人

收割时节，沿着村路上货车车辙的泥印子，就能抵达黑土地里的丰收现场。

(下转 10 版)