

在希望的田野上

□张薇 梁竞艳 杨盛东

一

7月18日,入伏第四天,秦皇岛市昌黎县朱各庄村西的滦河故道上,随垄起伏的甘薯叶,如翠绿色的波浪涌向蔚蓝的天边。

11时30分许,阳光炽烈,气温达到34摄氏度。刘俊刚将越野车停在乡间坑坑洼洼的土路旁,打开车门,一步踏进车轮碾起的浮尘中,大步流星走进一片薯田。

这片薯田共50亩,种的是烟薯。他来到一丛薯秧旁,蹲下来,果断地伸出双手,插入沙土垄中,用力挖起来,不一会儿,几块甘薯露出了羞涩的脸庞。“看,这颜色!”俊刚情不自禁地赞叹起来。确实,那些甘薯闪烁着醉人的酡红,令人心生喜爱。“哇,真好看!”来自山东的女客商弯下腰,也凑近了去看,她的眼中闪过喜悦的光芒。俊刚又看了看薯叶,对一位负责田间管理的伙伴说:“太阳忒毒啊,注意浇水,叶儿有点儿焉。”

之后,俊刚驱车沿着颠簸的土路驶向另一块薯田。那块地是试验田,共30亩,种的是升级版的小香薯。俊刚带着客商走进田间,再次蹲下来,先用沾了沙土的右手抹了一把额头的汗珠,又用双手挖起了垄里的甘薯。很快,沙土深处露出两根只有手指粗的小香薯,它们的外皮是紫红色的,但似乎营养不良,形状很难看,是甘薯中的“丑小鸭”。俊刚不由皱了皱眉,轻轻摇了摇头。

二

其实,对于我们的采访,俊刚并不太热情。

7月10日,我们通过朋友联系俊刚,说想采访他承包土地种甘薯的故事,他说他正在河南参观学习,得17日才能回唐山。

7月17日午后,我们联系他,他说他正在天津的薯地里,陪着山东的客商看甘薯的长势。我们提出马上驱车去田里找他,他用乡土气息浓郁的滦南方言态度冷淡地拒绝了我们的采访要求:“你们别跑了,明天上午去我家吧。”

7月18日一大早,我们从唐山出发,于8时40分许抵达滦南县东黄坨镇新户村俊刚的家里。可是,一个女孩告诉我们,俊刚刚才出门了。我们给他打电话,他告诉我们,他正在开往昌黎县薯田的路上。我们请他用微信发个薯田的位置,之后驱车直奔目的地。

10时30分许,我们按照导航的指示抵达了昌黎县下庄村南的一大片薯地旁。那里,70余名农妇正在分拣用犁铧出来的甘薯。她们按个头大小,分别把那些甘薯装进不同的纸箱中。那些纸箱肚子撑得圆滚滚的,整齐有序地摆放在田垄间,像是童话里等待国王检阅的士兵。

而俊刚,就是童话中的那个“国王”。

他又叉着腰,站在一辆装满甘薯的卡车旁,踌躇满志地看着田间丰收的场景。俊刚个子不高,身材粗壮,圆圆的脸被晒得黝黑,一说话就露出两颗洁白可爱的兔牙。

俊刚眉开眼笑地告诉我们,这是今年夏天出的第一批甘薯——烟薯25,采用的是双膜覆盖技术,比常规的单膜覆盖的烟薯早出薯一个多月,正好填补了市场空白。我们问他,这些烟薯批发价是多少钱一公斤。“3元。”他简洁地说。我们又问他:“那些干活儿的女工是从昌黎当地招的吗?”他说不是,都是自己老家新户村和附近村子的,她们是坐着大巴来的,一小时挣18元。

我们再问别的问题,他就有些不耐烦了,他说得带着山东的客商去看其他地块里甘薯的长势,没空儿接受采访。看得出来,他嫌我们影响了他的正常行程。

三

中午一行人在滦州一家小饭店用餐。吃饭的时候,我们问俊刚,挖出小香薯时,他为什么摇头。他告诉我们,因为薯形不是他想要的。“今年这30亩试验田,可能要赔钱了,不过没关系,既然是试验,就可能失败,这很正常。倒是一下子就试验成功了反而未必是好事,因为我们不知道它潜在的风险,要是贸然大面积种植,后果就严重了。”我们还了解到,山东的女客商与俊刚同龄,都是1987年生人,37岁。这位女客商虽然年轻,但已经是一家大电商的法人,每年要从俊刚这里购入甘薯总产量的一半。

那么,俊刚一年种多少亩甘薯,总产量又能达到多少呢?

他告诉我们,这三年,他从唐山市境内的滦南、丰南、乐亭、迁安、滦州和天津、秦皇岛等地,年均包地约3000亩,每亩地产薯量按3500公斤算,总量就是约1万吨!

原来,这位女客商每年要从他这里购进约5000吨甘薯,那可真是实打实的大客户,难怪俊刚的心思全在陪客商上面,一直对我们爱搭不理。

吃饭时,我们继续问了几个问题,俊刚又心不在焉了,因为下午客商要回山东,他还要送送他们。他与我们相约,下午3时左右,在他家会面,接受我们的采访。

我们下午2时抵达俊刚家,在一间不算宽敞的屋子里等他。屋里紧贴南墙立着一面书柜,书柜中摆着一些书籍和证书、奖杯之类的物件。我们注意到,那些书籍多半与“三农”有关,包括《现代农业生产经营》《农民素养与现代生活》《农产品电子商务》和《甘薯主要病虫害防治手册》《甘薯储藏与加工技术手册》等等,其中一册《大国小农国情下的农业出路》格外惹人注目。

除了书籍,书柜中几个小物件也别具特色:一个小画盘上,绘有一口金鼎,鼎上方写有“诚信”两个金字;另一个小画盘上,则写有“舍得”两个金字。当然,俊刚并不免俗,书柜正上方挂着一幅横匾,上书“财运亨通”四个大金字。他雇的网络主播小陈接待了我们,用手机视频给我们播放了甘薯种植的全过程,包括摆种薯、育苗、剪苗、旋耕制垄、压膜、移植、管理、出薯等各个环节。她告诉我们,现在除了摆种薯、剪苗和分拣需要人工,其他环节都用大机器来作业了,基本上实现了生产经营的现代化。小陈说,她主要是帮俊刚宣传甘薯的品质,有时也带货直播。

说好的下午3时接受采访,可这个俊刚,左等不来,右等不来,都到了傍晚5时,还是不见踪影。我们拨通他的手机,他说他正在滦南县县城的银行里排队办理业务,暂时回不来,我们最好明天再来。我们虽有些不快,但也只能接受他的建议,决定“三顾茅庐”。

四

我们约定7月19日8时30分在俊刚家见面,因为堵车,我



们8时40分从唐山赶到新户村。路上,我们就接到了俊刚的微信:“记者,你们来了吗?来了吗?来了吗?”三个“来了吗”显示出俊刚的焦急和惜时如金。

大家进屋坐好后,俊刚开门见山地说:“说实话,我不想接受你们的采访。一是现在到了出甘薯的时候,我实在太忙;二是我也不想被宣传,我就是默默种我的甘薯。可我没见过你们这么泥腿的记者……”说到这里,大家哈哈大笑起来,气氛融洽了很多。

俊刚初中毕业后先去酒店打工,后来自己贩卖薯干等小食品,现在是承包3000亩地的新型农业经营主体,民间称他这样的人为土地承包大户。俊刚告诉我们,他经常看关于现代农业经营的书,也了解国家的相关政策,“现在咱们国家鼓励农村土地流转,鼓励土地规模化经营,加快农业现代化进程。我就是顺应了这个大形势,才把甘薯产业做大了。”俊刚的话简直是高屋建瓴,令我们对他刮目相看。我们想深入了解的是,他在土地规模化经营中遇到了哪些问题,又是如何解决的。

五

俊刚遇到的第一个问题,是如何承包农户零散的土地。

2016年,他在北京、唐山等城市摆摊卖薯干等小食品,发现薯干的利润较高,决心自己在老家包一块地来种甘薯,然后加工贩卖,挣更多的钱。

俊刚的老家地处渤海冲积平原,土壤略呈沙性,富含“硒”“钾”等天然矿物质,有着甘薯种植的先决条件,甘薯种植历史已经有约200年了。

2017年春天,他花3000元从亲戚那里包了5亩地,再加上自家的2亩地,凑成了一整块地,用传统的铁锹攒堆儿的方法,栽种传统薯苗,第一次试种甘薯。

当年,他喜获丰收,收了约2.5万公斤甘薯,既加工薯干,又直接卖鲜薯,小赚了一笔。那时客户都是往俊刚的手机银行账户上打款,每次听见到账的提示音,俊刚都喜上眉梢,“那种感觉是真好啊!”

那一年,他的最大收获,不是挣到了钱,而是发现甘薯分级之后出售,价钱翻着跟头往上涨。大小鲜薯混着卖,一公斤不到两元,而挑选出来的个头不大不小的商品薯,则能卖到一公斤4元钱。这是多么神奇的事!

2017年,俊刚遇到的最大问题,是找不到合适的包装箱。用多大尺寸的箱子装甘薯,他完全不懂。后来,通过四处打听,他发现二手的盛大枣的纸箱装甘薯非常合适,正好一箱装25公斤,于是收购了许多,解决了包装问题。

他遇到的第二个问题是分拣不达标,女工们怎么分拣,也达不到顾客的要求。俊刚就去甘薯产业做得比较成熟的雄县,高薪请了八位分拣师傅来到村里,管吃管住,来教女工们分拣技巧。两个月后,这个难题被攻克。

第三个问题,是如何找到车辆把甘薯运往各地。俊刚从网上下载了货车帮APP,渐渐地,越来越多的货车司机主动联系他。第一个联系他的司机叫张海波,后来与俊刚成了朋友,现在专门负责为俊刚提供用车信息和甘薯的运输,俊刚付给他一份信息费。

我们问他遇到这些问题时是否着急上火,他从茶几上的盘子里拿了一根细长的薯干,咬了一口,边嚼边从容地说:“着急也没用,遇到啥问题解决啥问题。”

六

小试牛刀挣到了钱,俊刚打算第二年大面积承包土地,大显身手。通过与客户接触,他的经营理念也发生了变化:他要学习新技术,科学种薯,还要按商品经济的规律来办事,对甘薯进行分拣分级,多出高品质的商品薯。

但是,从本村众多村民手中承包几十甚至上百亩土地并不容易。有的村民愿意将自己的地流转出去,有的则不愿意。然后,包到的土地总量虽然达到了几十亩,但地块是在村子四周零散分布的,并不相邻,无法集中统一经营。俊刚苦恼得彻夜难眠。

在村里无法大面积承包成片的土地,不得已之下,俊刚将目光投向了外村、外县区。苦心人,天不负,2018年春天,通过土地流转经纪人牵线搭桥,他终于以每亩630元的价格在丰南大佟庄村包到了80亩整片的地!这80亩地,是大佟庄七八十户村民零散的土地集中到一起,统一流转的。

解决了土地承包问题,俊刚花4万元从河北省农科院引进了一万公斤优质脱毒种薯,请有经验的育苗大户刘善民帮自己育苗。春天,他摒弃了传统的攒堆儿种薯的方法,找来旋

耕机、起垄机和覆膜机,采用新式方法来起长垄,移栽薯苗、安装滴灌带,实现了水肥一体化。

那一天,阳光明媚,春风浩荡,俊刚雇的起垄覆膜机开始作业。巧的是,在相邻地块一对老夫妻也在给甘薯苗“搭床铺”,他们用的是老方法,用锹攒堆儿。他们忍不住劝起俊刚来:“没你这么种地的,这工钱太高啦!”俊刚只是笑了笑,没有回应什么,他心里想的是:到时候,我要让事实来说话。

2018年4月26日,俊刚从村里雇了四五十个妇女,租了一辆大巴,把她们拉到丰南的地里开始栽种第一垄新品种薯苗,也栽种下一个希望。

后来,俊刚专门雇本村一位上年纪的种薯经验丰富的村民教自己进行田间管理,又雇了自己的儿时伙伴刘金利专门给自己当帮手,每月给他们开工资。

那对用传统方法种甘薯的老年夫妻见到俊刚就说,这种地会赔钱,甚至说他会“败家”,俊刚总是一笑置之。

到了给甘薯秧打药的时节,俊刚和那位老村民背着沉重的喷雾器,一天到晚地走在田垄间,“我的肩膀都被喷雾器的背带磨破了,看着260米长的甘薯垄,我总在心里念叨,啥时候走到头啊!”

那年出薯时,工人开着链条车,把甘薯从土中卷出来,这样甘薯不会受到损伤。俊刚出的鲜薯,是当年唐山第一份,价钱高达一公斤4.6元。20多万公斤薯,淘宝网上的一个客户全部订购,一辆辆大货车直接把鲜薯从地里运走了。当年俊刚就挣了四五十万元,那对老年夫妻傻眼了,惊得说不出一句话来,“他们彻底被现代农业科技征服了。”

2018年,好多顾客通过网络得知俊刚在大面积种植甘薯,纷纷来找他要货,但那时候大面积种甘薯的没有几家,货供不上。俊刚就从附近农户那里收购甘薯来卖,他家成了甘薯集散地。

但是,他不知道自己的甘薯都流向了哪里。于是,俊刚雇了两个大学生,专门搜集全国各地烤薯店的联系方式,然后通过物流,把自己收购的甘薯一车车发往天津,再由天津发往全国各地的烤薯店。那时一公斤甘薯的利润得有一至两元钱,“发一箱甘薯就能挣五六十元钱,可以说是暴利。”一次他的几个客户来到他家,发现他也在做销售,脸色当时就变得很难看,吃饭时对他说道:“你想抢我们的饭碗吗?”双方坦诚交流后,俊刚认识到,客户就是最好的销售人员,自己专心把甘薯生产搞好才是上策。于是,他辞退了那两个大学生,一门心思种植甘薯。

七

风起正是扬帆时。2019年,俊刚继续扩大再生产,通过土地流转经纪人,一口气承包了345亩土地,光是包地的钱就花了几十万元。他的四位客户都要求入股,俊刚同意了。这四个人分别来自山东、河南、河北等地,都来到俊刚老家,大家分工明确,共同种植甘薯。俊刚又招聘了一个客服,专门解决售后客户反映的问题,“诚信经营永远是第一位的。”

在技术上,俊刚开始采用高剪苗的方法来移植甘薯苗,更为有效地预防了病虫害,提高了甘薯的产量和品质。而采用传统方法种甘薯的人,只能干瞪着俊刚提前出鲜薯卖高价。这些固执保守的农户,再一次在先进科技面前低下了头。

就在一切都朝着欣欣向荣的局面发展时,自然灾害就像一个暴徒,突然袭击了俊刚。

那年夏天,受强台风“利奇马”影响,唐山境内连续下了三天极为罕见的大暴雨。那雨下得真是沟满河平,俊刚在曹妃甸六农场包的100亩甘薯地因为地势较低而被雨水淹没,彻底成了“养鱼池”。他过去查看,只见眼前是一片白花花的水面,完全看不到甘薯秧子。他忍着没落的雨水走进甘薯地,弯下腰来,伸手抚摸着浸泡在水中的叶子,真的是欲哭无泪。水无处可排,只能等着慢慢蒸发。过了些天,他再到被淹的地块查看,没走到地头就闻到了一股淡淡的臭味。这是什么味道呢?他环顾四周,猛然意识到,可能是自己地里的甘薯沤坏了!他俯身在泥水中拼命挖,挖到的是一块块腐烂的甘薯……

虽然淹了100亩地,但别的地块收成尚好,年终一算,还是挣了60万元。这60万,俊刚给合伙人中的两个人一人15万,另两个人一人7.5万,给了姐夫7.5万,又买了些设备,最后自己只留了2万元。“我从来没想着挣了钱都独吞,要是我总想着独吞,我们的事业也不可能发展成这么大的规模。”俊刚还坦言,如果他和本地、本村的几个人合伙做甘薯产业,那成功的可能性就会变得很小,因为相熟的人之间关系错综复杂,“再加上家人的参与,一般能合作五年

以上的都非常少。”

如何与土地所有者合作、如何与合伙人合作、如何与工人合作等关系都理顺之后,销售的渠道也彻底打通了,那时俊刚通过物流往天津发货,有时一天就能发几大货车甘薯。

八

弄潮儿向涛头立。2020年,俊刚总结经验,一鼓作气,从各处承包了七八百亩地。

当年,俊刚建起了自己的育苗基地,不必从别人那里购买薯苗了。更令他高兴的是,山东的一位客户,把一项“商业机密”告诉了他,这就是双膜覆盖技术。给甘薯覆盖高低双层膜后,能比单膜种植的甘薯早收获,早上市一个多月的时间,从而打一个时间差,卖一个好价钱。俊刚抓住时机,开始在承包的部分地块上采用双膜覆盖技术种植甘薯,7月中旬便出了第一批鲜薯,卖了个高价,大赚了一笔。其他薯农震惊羡慕之余,都纷纷找到他学习新技术。

这年,俊刚又遇到了新问题。他在滦州包了170亩地,每亩价格是1500元。种上薯苗后的一个月,薯秧长势良好。一个月以后,那些薯秧,大的大,小的小,一大部分薯秧的叶子甚至越长越抽缩,抠出甘薯来,都是小圆球,根本不往大里长,愁得俊刚寝食难安。他向专家请教,这才知道这些薯秧受了药害,也就是上一年这块地用过除草剂,除草剂的残留影响了薯秧的正常生长。俊刚想了很多办法来拯救这块地,都以失败告终,这块地到最后也没有产出高品质的商品薯。那年出薯的时候,当地的一些人竟然都跑到地里来抢甘薯,他们甚至开着三轮车来,拿着筐和袋子,机器在前面出着薯,他们就在后面哄抢,装满筐和袋子后上车就溜烟逃之夭夭。俊刚微笑着说,这些人大都上了岁数,倚老卖老,就是抱着“吃大户”的心态来的,“这种情况毕竟不多见,吃几块甘薯而已,就让他们吃去吧。”

2020年,俊刚还决心解决甘薯储存的难题。用传统的挖地窖储存甘薯,尤其是储存烟薯25等品种时,甘薯容易变质、腐烂。于是,俊刚从十几户村民那里租了30亩地,签了10年的合同,办好相关手续后,开始着手建标准化的大型甘薯储藏库,保证甘薯在储藏期间不变质,能在冬天出售时卖个好价钱。

九

“诚信”和“舍得”的理念,让俊刚的甘薯种植事业蒸蒸日上。

2021年,俊刚承包的土地已经达到约2000亩,它们分散在唐山各县区以及秦皇岛、天津等地。因为没有把鸡蛋放在一个篮子里,所以他抗风险的能力大大增加了。当年又发生了严重的涝灾,很多小农户几亩地、十几亩地的薯田都被淹了,亏得血本无归。俊刚包的地,也有300亩被淹,几乎颗粒无收,赔了约100万元。但他包的地多,好在别的地块甘薯获得丰收,弥补了这300亩地的损失,总体也算,还是挣了钱。“这就是土地规模化经营的好处,如果我只有了这300亩地,一亩地投入资金3000多,一年赔上100万,我可能一下子就被淹蒙了,再也没有勇气也没有本钱来包地了。农业生产,规模越小,风险相对越高,这是我包地得出的经验。”

从2022年开始,俊刚每年承包的土地已经达到了约3000亩。因为甘薯的种植需要换茬,上一年种过甘薯的地块第二年不能再种甘薯,所以每年他都需要重新包地。好在,现在农村土地流转运作机制已经比较成熟,经纪人一般都会主动联系他,他只需要去现场测评一下地的质量好坏即可。

不过,市场是一双看不见的手,商品价格的起伏往往让人难以预料。2023年,农产品价格普遍偏低,而农资和劳力的工钱并未降价,所以不少小规模经营的农户都遭到沉重的打击,今年都不敢种甘薯了。而俊刚属于规模化经营,虽然亩产收益小,但总亩数多,依然可以赚到钱,所以才敢在今年继续包了3000多亩地。

土地规模化经营是大势所趋,那么,俊刚在经营别人的土地时,是否与当地村民因地界划分等事情发生过纠纷呢?这是我们比较关心的一个问题。

俊刚说,这些年种薯的过程就是交学费的过程。今年他承包了迁安市某村的380亩地,就遇到了一些麻烦。这些地是全村多户村民的较零散的地,经纪人收了费用之后就不再管了。俊刚来到地里巡视,发现整片地只有一眼井,根本无法满足灌溉的需求,只好斥资又打了一口井。而且,因为地块零散,他连自己承包地的地边都找不好,调来旋耕机耕地起垄时,一户村民说旋耕机碾坏了他家的地边,阻拦机器作业,还要求补偿。村干部出面调解,俊刚给了那户村民一笔补偿金,机器才能正常作业。可是,很快第二户村民又站了出来,也要求俊刚补偿地边被破坏的损失,俊刚只好又付出一笔补偿金……“单家独户种小块地,很容易因为地界偏向谁家几厘米这样非常细小的利益而起纠纷,土地规模化经营真的势在必行。”他深有感触地说。

十

在大量承包土地进行规模化经营的过程中,俊刚自己尝到了甜头,也带动了家乡甘薯产业的发展,直接或间接地帮助农民们致了富。俊刚告诉我们,光是他常年雇用的劳动力就达到一百多人,人均收入两三万元,一年他光工钱就支出二三百万。“过年时我还给工人们发猪肉,一次就买十头大肥猪。”而且,他还给工人上了相关的保险,“这些人如果只种自家的几亩地,一年到头也没多少收入,算是给自己白打工,弄不好还赔钱。”

现在,滦南县东黄坨镇已经建成了“专业合作社+基地+农户”的生产经营模式,入社农户达到500余户,辐射带动农户5000余户,全镇正在积极打造集甘薯种植、销售、生产、育苗、服务为一体的产业化生产模式,甘薯已不再是单纯的农产品,而是成了全镇乃至全县的一个“甜蜜”产业。

采访期间,俊刚的手机铃声不停地响起,他果断利落地处理着各种问题,我们的交谈声不得不多次中断。“告诉你们吧,我种甘薯的前几年,没有特殊情况,每天早上四五点钟我都要去各个地块看看,夏天穿着裤子走太多路,腿上长痱子,大腿都磨破了,都不会走路了,中午回家往床上一躺,都不想再起来。现在情况好多了,可我还是坚持每天一大早就去地里转转。”

“我就是个农民,我爱土地。”采访结束后,俊刚送我们到村头,微风拂过,他望着眼前一大片“碧波”荡漾、丰收在望的甘薯田,语气坚定地对对我们说。