

# 在上海种地：不仅要挣钱还要开心

## 26岁小伙卖番茄 年销售额超4000万元

特冒头有机农场位于上海市金山区的廊下镇,占地近300亩。整齐的大棚一字排开,田头矗立着原木风的主楼和工坊教室。这家农场乍一看与其他农场并无不同,却在全网有超25万名粉丝。

1998年出生的周程聪是“特冒头”的创始人,与他一起开农场种地的还有20多个平均年龄不到26岁的高才生,其中不乏来自加州大学、纽约大学的“海归”青年。这群年轻人所学专业多样,比如生物科学、金融、信息工程,学农业自动化专业的周程聪是团队里和“农业”最相关的人。

“原本我没想过要做农业。”周程聪最初只是拿家里亲戚的一块荒地“微种”一下番茄,他和女朋友平欣宇从大二开始就创业了,当时主要为各种企业做电商服务和视频等。种着种着,两人发现要“有机地”种一片番茄、草莓并产生收成,真是太难了。但当他们真正把烂番茄、烂蔬菜等做成有机肥料,种出自己想要的有机水果、蔬菜,便发现它们真的很好吃。

产品口感好,但产量不行,这题怎么破?如果能将“有机”理念推广开来,并开启直播带货这种直销模式,是不是就能挣钱了?为此,两人把前期做电商服务挣的钱拿出来,投资打造了一个年轻人喜欢的有机农场,从“吸引年轻人来玩”开始培育社群,再通过经营社群销售有机作物。慢慢地,他们承包的土地越来越大,销售额也越来越高。

## 在“寸土寸金”的上海种大米

走访过程中,笔者发现不少新农人都提到“回村种地给他们提供了情绪价值”。“安心”固然重要,但赚钱养家的“安身”同样是不可回避的考验。这群年轻人如何在土地上一边“过得开心快乐”,一边挣钱呢?

每天的上班时间可以“随意些”,每年的年假多长、哪段时间申请也可以“随意些”,每天的工作“尽己所能”就行……年轻人想要的这种工作,真的能找到吗?

日前,笔者在上海市金山区找到了一群颇具“松弛感”但又“形散神不散”的新农人。他们有人专门生产口感优质的品牌大米,有人卖起了79元3斤的高品质番茄,并且,都挣到了钱。



网络图片

“植入科学技术,能带来许多新思路和新玩法,让更多人看到农业不同的一面。”上海盛致农副产品有限公司“90后”创始人陈建宇是个“农二代”,接手父辈的大米工厂已经近10年。这些年,他自建“来金山白相”电商平台,承接创立区域品牌“稻花湾”,如今还着手打造“稻花湾”稻米文化馆,为青少年提供一条优质的研学打卡路线。

“我在2016年就搞电商平台,当时做传统大米种植产业的父母觉得我

疯了。”陈建宇如今带着一群年轻人研发了高毛利的大米衍生品,有大米面包、大米饮料、大米奶茶、大米咖啡、大米布丁,全品类地卖大米,令家人刮目相看。

他还愿意在创新上投资。他和团队成员联合一家机械公司一起创新研发了先锋冷磨技术,提升大米的口感和产能。

如今,陈建宇成了金山区稻米产业化联合体负责人,带动全区约3万亩水稻的种植。

## 新农人讲究“科技含量” 青年小店要“出圈”

和“农一代”相比,新农人的受教育水平更高,往往掌握更多的新知识、新技术和新理念。大部分新农人从事农村电商、农村一、二、三产业融合等新产业、新业态。

今年28岁的周语怡毕业于南京农业大学设施农业科学与工程专业,现在在金塘农业科技发展公司负责种植技术工作,“金山区十分重视农业发展,提供了很多的发展机会,所以我毕业后就选择在这里工作了”。

金塘农业科技发展公司主体为占地2.5万平方米的智能玻璃连栋温室,通过现代农业设施、温室环境智能控制系统及标准高效的栽培管理技术,实现了周年生产串收番茄和夏季高温时期轮作西甜瓜的种植模式。

周语怡和同事们在这里过着“日出而作,日落而息”的生活,白天和授粉的小蜜蜂一起工作,“我现在只需要用手机就能实时监测大棚的环境参数,这样先进的实操机会在我老家几乎没有”。周语怡说,自己要努力学习公司的先进技术,不断提升自身综合素质,争取早日在上海落户。

有意思的是,这些“科技狠活”农产品的目标销售对象,也是青年。团上海市金山区委员会日前提出了“青年小店”帮扶设想,将通过各类青年交友活动、龙舟比赛、创新创业大赛等活动,给新农人和他们的产品一个展示渠道,全方位、多场景帮助这些农产品“出圈”。陈建宇参加了不少团组织的活动,“有好东西,想要更多人知道”。

这两年,周程聪见证了青年力量涌入金山区,也看到了不少人因为农业太辛苦而不愿留下。他坚定地选择留下做新农人,为农业带来科技力量,“我们现在有了一些流量、有了一些名气,未来我还会继续探索以科技服务有机农业,让更多青年加入进来”。(王焯捷 何奕辰)



# 3.12 植树节

绿化地球 为了下一代的茁壮成长

市场信息报  
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告