

逐梦乡村

农事新作

□ 杜芳

割麦栽秧，“三夏”大忙。

沃野田畴，传统与现代耕作模式同步进行，人工、机械齐齐上阵。犁牛为伴的老农不再孤独地上演汗滴禾下土的场景，他的身旁，既有数字化技术员、农业职业经理人等新农人的帮助，又多了智能联合收割机、无人机等新农具的助力。一眼望去，马达轰鸣，翻滚的麦浪颗粒归仓，漠漠水田再染绿装。放下锄头，新一代农民开始玩转视频直播，忙碌起订单化生产销售等新农事。

流淌了千百年的农耕文明不断上演着与现代化元素的激情碰撞，给一幅春耕夏忙的农事画卷增添了不少新气象。

新出路

层峦叠嶂，云雾缭绕，沟壑纵横，对山地面积占了76%的重庆来说，多山一直是农业发展的难点。

田地于峭壁山间被挤压、割裂，形成了许多“碎片地”“巴掌田”，小的只有一亩或半亩，既不好种，也不好管。

“山上地块人力成本高，三四成都摆荡了。水田农民虽然在种，但亩产不高，产生不了经济效益。”重庆市巴南区惠民街道胜天村党委书记朱凤说。城镇化进程中，越来越多的年轻劳动力离开了田地，山地农业的未来渐成问题。

一些计算机专家正试图解决这个问题，用一种看起来和农业完全不沾边的办法。来自中国农业大学，原本从事工业数字化研究、计算机算法、工程研发及AI领域研究的一群教授、副教授，他们在重庆垫江县、巴南区等地成立了教授工作站与研究中心，致力于用工业化的思维做农业。

“工厂实现自动化生产，鼠标一按产品就出来了，农业为什么不可以？”团队负责人李想说，“现在根本不缺技术，只是缺少应用转化。”

在学习和研究工业信息化的10年时间里，李想见证了工业化信息化带来的翻天覆地的变化。这个工科男执拗地相信，有现代科技的加持，农业的未来也能像工业一样变得更加先进与智能。

作为重庆人，李想对家乡的土地再熟悉不过。“别的地方也有山地农业，但特色作物与自然条件能在一定程度上弥补农业短板。重庆的山地农业从各方面条件来看更加困难。”李想说。

李想带领的新农人团队，想让这里的

山地农业走出困难模式。

新农人

用数字化、智慧技术赋能农业，是一个复杂的系统工程。农村拥有信息化基础和素养的人偏少，更遑论能深刻理解并重复运用的人。给农民讲解信息化，在李想看来好比教父母使用智能手机。要让农民真正理解和接受新的生产方式，需要有人对农民进行培训服务，提供陪伴式成长，由此诞生了农业数字化技术员这一新职业。

有数字化从业背景的徐毅，正承担这一角色。2021年，从互联网公司跳槽后，徐毅进入李想团队，成为一名数字农业技术员，负责在巴南区落地智慧农业项目。

“数字化、智能化可以提升种植效率，让农民从‘靠天吃饭’到‘知天而作’，是非常有意义的事情。”徐毅说。

对这位新农人的考验，首先是来自老农人的质疑。巴南区胜天村的彭大叔种了一辈子草莓，对前来指导信息化的徐毅有点不服气：“我种了那么多年地，没有用一样农业物联网设备，不是一样种得好？我用手一摸地，就能知道温湿度，不用你那土壤传感器。”

彭大叔口中代代传承的农耕经验是千百年来小农生产经营的宝贵财富，然而随着农村土地的流转集中与规模化经营，农业要追求生产效率，动辄亩百亩、千亩的田地，如果沿用父辈“人勤地不懒”的传统人工劳作方式，收获、耕种、灌溉等各个环节，可能都无法按时完成，种植效益也会大打折扣。新一代的劳动者需要在传统经验之外掌握更多信息化、智能化的现代种植方式，跟着数据来种地就是一种新的生产方式。

徐毅一边给农民讲解信息化带来的好处，一边找到管着700多亩智慧农业基地的职业经理人张铭，打造农业生产信息化样板。

作为胜天村村集体企业聘请的管理人才，张铭不但熟悉农机操作，而且对信息化接受很快，标准化种植迅速在基地700多亩土地上推广开来。张铭综合气象、土壤等数据制定种植计划，农民对着工单进行打卡，严格按照流程进行标准化生产种植。

“梨子再也不像以前那样大的大、小的小，规格、口感、品质等方面都有了很大的提升。而且每个农产品都有一个溯源码，消费者一扫码，就能看到作物整个生产周期的土壤环境、施肥打药等数据。”张铭说，原来3元一斤的梨，现在能卖10元到15元。

“胜天村建设智慧农业基地后，水稻亩产从原来的500斤提升到去年的1200斤，基地群众2023年比2022年人均增收3000元。”朱凤说。胜天村的新农人掀起的新农业生产方式，产生了巨大的经济效益，周围村庄看着“眼馋”，纷纷主动联系张铭。张铭带着一套新式作业法走出胜天村，跨区县搞起社会化服务，每天忙得不可开交。

新农具

山地环境复杂，通常被认为不适合农机作业，但近年来有不少山地小型农机具被研发出来。李想展示了中国农业大学为云南和广西农村地区研发的智能甘

蔗收割机。机器看着小巧可爱，履带式行进方式能适应各种复杂地形，灵活机械手臂能精准化完成采摘动作，且手臂稍做改造就能一机多用，实现不同种类的水果采摘。

“这个小收割机因为使用广泛，生产成本大幅下降，售价已经从最初的11万元降到了2万元。”李想说。

除了各种升级换代的农机具外，农业生产工具箱还纳入了信息、数据、算法等元素。在重庆多个智慧农业示范田，摄像头、传感器、自动操作系统等代替农民的眼睛、大脑和部分手工劳动，构建出一幅现代农事新图景。

“地里的小型气象站是天气瞭望员，能更加精准地监测局地气候。安装在地下的传感器是农田水分探测员，当水分不足时，传感数值图会显示红色。”李想说。探测器、摄像头等探测到的“情报”会马上上传给自动化系统的“大脑中枢”，自动灌溉系统据此进行一系列操作：根据土壤墒情及种植需要补充水分，根据光照情况打开或闭合温室设备——这些操作设置通过手机系统里的几个开关就可以实现。

“以往看一片农田长势，看的是叶片大小、植株高度、果实情况等，现在这些表型特征转化为数据，通过AI分析成为反映农场状态和指导农业生产的有效信息。”李想说。农场可以通过数据智能制定生产计划、下发工单、形成作业记录，对人、机器和设施的工作过程给予实时监督和评价，形成报表供管理者了解农场运转情况。

“以前雇人干活，只看到人忙。现在通过技术分析，工作轨迹清晰可见，农业生产效率大大提高。”朱凤说。

现代农业渐渐变得时髦起来。科技驱动下的各种新农具正不断填补“谁来种地”的不足。广西、湖南、安徽等地甚至已经在探索“无人农场”模式，通过集成物联网、人工智能、大数据等技术，实现农业生产的自动化、智能化和高效化。

新农活

“和以前不一样了，还没开始种田呢粮食就卖出去了。”徐毅说。

今年，胜天村开启了“我有一亩田”“我有一棵树”的认购模式，吸引了不少想种地却无地可种的城里人。“有的人追求生活品质认购绿色食品；有家长通过认购农田让孩子熟悉农业生产；还有来露营旅游的朋友想体验插秧收割。”朱凤说。认购一亩田需要一年支付2100元，农民则在年底为客户保质保量交付560斤大米。

“价格比市场略贵，但在农

村有一亩挂着自己名字的专属田地，通过摄像头随时查看地里的情况，那种感觉完全不一样。”徐毅说，为城市消费者提供“情绪价值”成了新农活，还是那亩农田，却幸福了城乡两地。目前，胜天村已经有600多棵梨树与10多亩水稻被认购。

杨美丽忙着帮助城市居民打造田园梦想，在全国更多的地方，农民走出田园开启新的征程。

“直播间里的每一个羊肚菌都是我们一遍遍筛出来的。”视频号菌菇类主播杨美丽对着镜头说，在她身后，是满满当当的货架。镜头外是一排桌子，助播在那里随时刷新数据、上架商品。

杨美丽生长在福建屏南一个山村。自祖辈起，家里人便以种菇为生，收成好的时候一年有4万元毛利润。如今，经营视频号成了她的新农活，走出田间地头、菇棚、晾晒场，补光灯覆盖的几平方米空间，是她的新舞台。

直播卖货的风吹到了广袤的农村大地，像杨美丽一样的农民主播也越来越多。腾讯研究院研究员杜茂林经常被邀请去给一些地方做直播培训，“很多农民在陌生的镜头前往往显得很局促，甚至普通话都讲不好，只能听旁边专职主播们‘狂野’喊麦。”杜茂林说。

不过，在专业机构的帮助下，培训老师会根据点击率、完播率等10多个指标分析数据并对直播弱项提出改进意见，有效提升直播效果，帮助农民主播找到状态。已经有很多农民从视频号、抖音账号中走来，成为极具特色的“网红”农民主播，带火了家乡的农产品，也带动更多农民增收。

北京黑龙江企业商会党委书记徐维新对此感受颇深：“只有在外边卖得好，才能让家里种得好。种的东西卖不出去，农民就没有积极性，只要卖个好价钱，来年就会接着种。”

过去，徐维新帮农民把农产品卖出去面临巨大成本压力：“在北京租一个店铺就要几十万元租金。这得卖多少大米才能赚回点利润啊！”现在，直播电商的涌起，给农产品销售带来了机遇。徐维新注册了抖音账号“龙商甄选”，从2022年底开始，直播卖货成了他和团队的新农活。

“我们的独特优势就是来自黑土地，大兴安岭的蓝莓、榛子、黑木耳等，别的地方是‘平替’不了的！无论以哪种形式销售农产品，质量过硬永远是赢得市场的不二法宝。”徐维新说。

早上7点多，56岁的于振玲骑车出门，到自己的蒿子面馆忙活。

蒿子面是西北沙漠地区的一种美食。人们秋天到沙漠里打沙蒿，获取沙蒿的籽，磨碎后掺到面粉里擀成细长的面条，十分筋道，别有风味。这种吃法在地处腾格里沙漠东南边缘的宁夏中卫市中宁县和沙坡头区十分流行。

中宁县人于振玲，17岁跟着母亲在集市摆摊卖蒿子面，至今已有近40年。家传加上勤奋，于振玲把蒿子面做出了名堂，成为中宁蒿子面非遗传承人的杰出代表，“振玲蒿子面”越叫越响。

烧水、洗菜、切臊子……于振玲和丈夫童军还有服务员忙个不停。不一会儿，土豆、萝卜、肉等主要配料切好后被盛放到盆中。8点左右，开始炒臊子、做酸汤。素臊子、羊肉臊子和猪肉臊子，芹菜酸汤和西红柿酸汤……随着阵阵炒菜声，馆子里香气弥漫。10点多，一切准备就绪。

“老板娘，给我来一碗羊肉蒿子面！”只见于振玲麻利地从案板上提起一把黄澄澄的细长的蒿子面抖一抖，放入沸腾的大锅中，长面在锅里嘟嘟噜噜。几分钟后，于振玲用筷子一挑，把长面盛到碗里，面条宛如一根根线。童军浇上羊肉臊子和酸汤，一碗香喷喷的蒿子面端到了顾客眼前。“她家的蒿子面口感爽滑筋道，余味悠长，好吃！”顾客刘丹夸赞道。

与当地其他面馆一样，“振玲蒿子面”面积不大，摆着10张桌子。但不同的是，“振玲蒿子面”采用了“前店后厂”的方式，在马路对面设有中宁蒿子面非遗基地，专门负责擀面和展示擀面的技艺以及培养传承人，每天要擀40张面。

走进中宁蒿子面非遗基地，大大的案板十分抢眼，4名妇女负责擀面，3名妇女负责切面。于振玲亲自上阵和面、揉面，将面和好后反复醒揉多次，然后拿起擀杖用力按压，擀成直径1米左右的极薄的面张，按折扇式叠好，然后用刀切成细细的长面。由于常年擀面，于振玲擀面有劲儿，切面非常匀称。这些蒿子面条一部分店里自用，一部分冷冻包装后外卖。

“5月到10月是旺季，每天营业收入有四五千元。”于振玲说，假日里慕名而来的游客就更多了。

“长脖子雁，扯红线，一扯扯到中宁县，中宁的丫头子会擀面……”随着文旅产业以及电商的蓬勃发展，在于振玲等“民间高手”的带领培养下，擀面的队伍不断扩大，有人开蒿子面馆，有人在案擀面线上线下售卖。中宁蒿子面，已由一道地方特色小吃成为当地一个特色产业、好产业。

拓兆兵

生活中的经济学

□ 樊楚楚

盲盒为何“买买买不完”

近年来，“盲盒经济”十分火热。盲盒，源于日本的“福袋”，商家通常会在福袋里随机装入价值高于福袋定价的商品进行售卖，最初是一种处理尾货的方式，但由于其极高的性价比受到消费者的欢迎。

现在，一个成本几元的玩具，在商家的包装下，摇身一变，身价翻了十几倍，稀有款在二级市场更是能卖到几百元甚至上千元。有人说，这不是“智商税”吗？直接买自己喜欢的款式难道不香吗？

这就从大脑的“奖赏机制”说起。

想象一下，如果你靠“运气”抽到了喜欢的盲盒手办，是不是比直接买要更开心呢？我们的大脑会通过释放多巴胺来奖励某些行为，对“意料之外的奖赏”释放的多巴胺会比“意料之中的奖赏”释放的多巴胺多三四倍。直接购买喜欢的手办固然让人高兴，但是却不会有意外的惊喜了。而且，不少盲盒消费者还存

“赌徒谬误”：认为一些事情发生的概率会随着之前没有发生该事件的次数而上升。就像购买盲盒，即使这次抽到的不是自己心仪的款式，但潜意识里会认为自己下一次抽到的概率会变大。但事实上，每一次的购买都是相互独立的随机事件，而消费心理会受到“赌徒谬误”的强化，从而进行冲动消费。

盲盒除了摆着也没啥用呀，怎么就会一直“买买买”呢？“没用”才会一直买！

以泡泡玛特的产品为例，大多数盲盒形象是和知名设计师合作或者与影视IP联名，设计的创新点主要聚焦于外观和形象，这些特点会影响消费者对产品的情感反应，但并不会增强产品的实际功能。因为产品如果本身具有了功能性，消费者首先会将这些商品从“情感账户”中划走，在价格上可能和同类型的功能产品比较，并且在这一类功能性产品数量达到“饱和”时就会停止“集邮”。毕竟，一般消费

者也不会花高价去“开”一个隐藏款充电宝。

此外，人们对不可预见的事件有一种“预测成瘾性”。社交平台上有很多购买盲盒的攻略，当我们精心研究后，会认为自己发现了某种“规律”。比如，通过盒子的重量，上下左右晃动的手感、声音等细节，来加大抽到心仪手办的概率，这也提高了购买盲盒的“可玩性”。而消费者一旦通过这些“攻略”得到了自己心仪的手办，会有特别的成就感，那么进行下一次消费的可能性就大大增加。

同时，盲盒的社交属性也不容忽视。买盲盒送人，省去了挑选的烦恼，还能一起享受“开盲盒”的惊喜。在一些二手平台和社交媒体话题下，不少消费者互相交换各自缺少的盲盒款式，通过进行二手交易来加深彼此的联系。而根据消费者的受欢迎程度，不同形象各自“身价”也有区别，商家还加入了隐藏款和限量款，推行饥饿营销模式，这些

都大大刺激了市场需求，使盲盒从小众变大众。

当然，盲盒也不都是“无用”的。随着“盲盒经济”的快速发展，盲盒形式也已经从潮流领域逐渐深入到其他领域，比如机票盲盒、美妆盲盒、剩菜盲盒等，可谓“万物皆可盲盒”。“盲盒模式”本身没有好坏，而是要看自己觉得值不值。

一个心仪的盲盒玩具，可以满足我们的情感寄托；一次未知的旅行，会让我们看到不一样的风景；一次盲盒购物，可能会让我们享受到极致的性价比……拆开盲盒之后，所产生的兴奋或者失落，都是难得的情感体验和经历，而正是因为这样，才让这些“无用之物”变得“有用”了。

重庆永川吉安镇金门村水稻机械化收割作业现场。

新华社记者 王全超摄