

村里来了年轻人

梦想种进花田深处

刘畅 戴杰帆

先闻见花香,再听见人声,最后撞进满眼金色里。

3月的天府农业博览园,千亩油菜花顺着成都平原的浅丘肌理一路铺展至天边。风一吹,金浪翻涌,清甜花香和香辣火锅味道一股脑送到面前。

油菜花田里,欢笑声、锅碗瓢盆碰撞声、吉他弹唱声此起彼伏。菜花黄处蜂儿闹,正是东风酒熟时。从风吹田野的寂静到如今的热闹场景,成都市新津区张河村用了不过数年光景。

一群平均年龄不到30岁的年轻人,把实验室搬进花田,把闲置小院改成烟火餐桌,用汗水浇灌土地,将梦想种在花田深处。

与花期赛跑

“3月的每一分钟,都在和花期赛跑。”成都市农林科学院科技处处长付绍红疲惫却难掩兴奋。作为深耕油菜育种多年的科研工作者,他从未像今年这样被市场脉搏紧紧牵动。

成都市农林科学院对油菜花品种的研究至今已有近60年,一代代科研人员积累的海量成果大多停留在论文和专利里。“以前做育种,选几个品种申请几个专利,发表几篇文章。”付绍红坦言,科研与市场存在断层,“我们守着一座‘金矿’,却不知道怎么把它变成老百姓手里的真金白银”。

2025年9月,中国农民丰收节新津区分会场。付绍红的5人小团队参会,在现场展示了团队研发的油菜花酸奶。“只想试试水,没想到反响热烈,有顾客追问购买渠道,也有企业找上门谈合作。”市场的反馈像一道光,到了年底,付绍红看着地里冒出的花苞下定决心:赶在2026年油菜花盛放季,让油菜花酸奶上市。

这是一场与时间赛跑的跨界探索。团队找到四川省食品发酵工业研究院设计院成果转化中心寻求合作。虽然双方都有发酵技术基础,但把油菜花元素融入酸奶,却是全新课题。油菜花该以纯露还是提取液的形式添加?添加多少量才能既有花香又不影响口感?无数个晚上,实验室的灯光亮到深夜。

比技术更难,是捋顺整条产业链。“我们从上千个油菜花品种中选出花期可达100天的‘长花100’品种,再萃取提取液,还有生产、运输、销售,环环相扣。”付绍红觉得最棘手的是油菜花花期短,必须在30天左右完成所有环节。

今年3月,眼看着油菜花进入盛花期,整个团队开启了“白加黑”模式。

3月4日,首批192罐油菜花酸奶送到了位于天府农博园的火锅火锅店,当天售罄。

“游客在油菜花田里品尝带有花香的酸奶,正是产品与场景融合的创新体现。”四川天府农博园投资有限公司农业产业部部长袁周分析,天府农博园的油菜花花期可以从前一年的12月持续到次年3月,让游客“留下来、能消费”,场景是关键。

由天府农博园农技工作者朱同生负责种植的花田迷宫就是农博园打造的消费场景之一。

“朱老师负责的项目由成都市农林科学院联合四川天府农博园投资有限公司联合推出,引入市场化公司合作经营。”袁周平说,在这片“迷宫”之上,农博园联合成都市农林科学院开展了油菜花场景化示范应用研究,“保底+分成”的模式为双方带来了稳定收益。

从实验室到花田,改变的不仅是工作地点,更是价值评价体系。“以前我们努力去得到业界认可,现在我们的价值由市场说了算。”付绍红认同这种改变,每朵花、每粒种子都不是单一的农产品,它们能衍生出一类产品、一种农文旅消费业态,最终结出富民兴村的果实。

把日子过成诗

黄花,步道,白帷帐……循着浓郁火锅香味沿步道前行,花田火锅帐篷里,游客们围坐在热气腾腾的火锅旁观赏边品尝美食。

“今年花期,我们营收有70多万元。”花田火锅创始人陈娟一笑便露出了酒窝,酒窝旁有一处浅浅疤痕——那是前段时间自研火锅调料时,反复试味上火留下的印记。

土生土长的张河村人陈娟此前在成都做商业地产。几年前,她怀揣着“小院梦想”回到家乡,原本只想打造一个供朋友团建的小院,却因口碑太好被顾客“总惠”着对外营业。“2022年,我的第一家集餐饮、休闲于一体的临河农家小院——忆忆小院开业了。”

“现在餐饮竞争太激烈了,没有特色根本活不下去。”创业路比想象中艰难。比如,花田火锅曾遇到送餐难题,一位服务员要步行10多分钟才能走到花海深处的餐桌,陈娟和团队用两年多时间打磨送餐流程、优化路线;为了找到合适的无烟炭,他们试了近40个厂家的产品;为调出独特口味,陈娟亲自上阵,尝遍了上百种配方,吃到舌头麻木。

“我们不想做‘一次性’的景区生意,要做有回头客的品牌。”陈娟说,花田火锅推出了围炉火锅,冬日暖阳下,火锅在炉子上沸腾,炉旁炙烤的土豆、红薯香气四溢;丰富的水上活动项目更让忆忆小院的每个夏天都是消费旺季。

距离花田火锅2公里的宝墩古城遗址片区,古原茶室主理人张涛也在打磨着自己的梦想小院。2023年,他在

宝墩镇玉龙村开了第一家茶室,是村里第一个“吃螃蟹”的人。“我希望这是一间集茶室、设计工作室于一体的小院,能让大家在忙碌中找到一份安静。”

最初的日子格外孤独,没有客流,没有邻居,张涛守着空荡荡的院子。渐渐地,志同道合的人来了:2024年下半年,村里有了第一家“邻居”;2025年上半年,茶室、咖啡、农家乐陆续入驻,如今宝墩古城遗址周边聚集了10多家特色小院。“以前很多在星巴克办公的年轻人,现在搬到了这里。”张涛说。

“我的办公空间是流动的。”家住成都市高新区的何祥红经朋友推荐把办公室“搬”到了玉龙村。“抬头便是望不到边的油菜花,对我们这类长期盯着电脑的人实在是大友好了。”何祥红开车从他的家到玉龙村仅需30分钟,满目金黄的花海,让他生出源源不断的设计灵感。

“数字游民”和来往游客一同构成了倒逼玉龙村业态升级的动力,村里的小院在翻修、提升服务质量、组织社团活动等环节“卷”了起来。

“院落一墙之隔,他们今天吃什么饭菜我都能看见,更别提他们敲敲打打时发出的声音,听得格外清楚。”张涛将每月10%的营业额预留,用作修缮、组织活动的费用。“平时和邻居们吃饭喝茶可以,但是别聊工作,一聊工作就想争个输赢。”张涛调侃道。

村里来了年轻人,用自己的方式把乡村生活过成诗,脚下土地厚重又扎实,承载着他们追我赶的进取心。

把流量留在乡村

“在农村创业,引流是最难的,你必须自己创造流量。”彭红彦的“食物减法”农创体验商店在2021年曾是张河村的“顶流”店铺,运营一年接待了近30万名游客。可现在,她依旧会不时为“流量”发愁。

“作为农业园区,客流量是生命线。”袁周平说,站在运营的角度,他认为“管委会+平台公司”这套模式最大的优势,就是“承上启下”——向上对接高校院所,引进新品种、新技术,做好示范创新;向下连接商家和消费者,把市场需求“翻译”成产业落地方案。这样

如今的张河村,早已不是当年那个偏僻落后的小村落,聚集而来的年轻创业人群就像初春的油菜花,在沃土之上尽情绽放。在他们眼里,青春不只有城市的霓虹,还有诗和远方的田野。花田深处,故事还在继续……

陶然

来稿邮箱:fukan@ijrbs.cn

崇礼四季有欢歌

宋美倩

春风悄悄融了最后一抹残雪,国家跳台滑雪中心“雪如意”和它的伙伴们便笑嘻嘻地换了衣裳。滑雪道变作了在林间蜿蜒的山地自行车道,五彩斑斓的骑行服像彩线一样在林荫光影里穿梭。这是河北省张家口崇礼区一个再普通不过的早晨。

崇礼这座被冬奥重新描绘的小城,如今坐拥9家国际范儿的雪场。在滑雪季里,178条雪道像银色的缎带散落在群山之间。冬奥留下的不只是场馆,还有一支珍贵的“火种队”——崇礼超过八成的核心运营者都是当年服务过盛会的人,他们将奥运的标准细细揉进了日常每一处。

王建国在崇礼守了10年雪具店。“早先啊,店里清一色洋牌子。”他的手抚过货架上的一款国产高端雪板,“冬奥过后这几年的变化真是翻天覆地。越来越多客人特别是年轻人进店就问,‘有啥好的国货推荐不’。”如今,他店里国产装备占了七成,卖得一年比一年火。

在崇礼,每4个人里就有一个吃着“冰雪饭”。火锅店老板武俊维,把小炒馆子变成了热气腾腾的牛羊肉火锅;“90后”小伙高峰,凭着对滑雪的一腔热爱回乡创业,把爱好干成了事业。

这人气儿,最直白的就体现在“一房难求”上。“抱歉呀,这周末所有房型都满啦,下周呢?嗯,景观房也只剩两间了。”太舞小镇一家精品酒店的前台,经理林薇刚挂了一个电话,指尖在电脑屏幕上飞快滑动。从经济实惠的公寓到五星级的度假村,从温馨的民宿到藏在林间的雪屋,各式各样的住处像蘑菇一样在山谷里

冒出来。不少本地居民把自家房子拾掇成民宿,一个雪季忙活下来的收益,远超过去地里刨食一整年。

这借了冰雪东风的热乎劲儿,该怎么一直暖下去呢?崇礼的答案,就写在四季轮转的风光里。

等滑雪的热闹慢慢静下去,平均气温才19摄氏度的凉爽就让这里成为华北地区难得的避暑宝地。冬奥场馆们也玩起了“变装秀”:U型池成了极限滑板少年的天地,雪道化身山地自行车赛道。太舞小镇的夏天,日历排得满满当当——山地音乐周、电影节、青少年夏令营……尤其是一年一度的“崇礼168”超级越野赛,这场亚洲顶级的耐力狂欢,串起了冬奥遗产与自然壮美。

这份巧思,正是崇礼解开“一季养三季”难题的金钥匙,热闹,一年四季都不停歇。

若说顶级赛事是点燃引信的那把火,那千千万万普通人的奔赴与欢笑,才是让崇礼一路奔跑不息的不竭动力。2025年夏天,崇礼迎来了430万人次游客,头一回超过雪季。以崇礼为圆心,这股热力辐射开去——万全的乐园、怀来的温泉、蔚县的古堡、张北的天路……各类资源被装进四季旅游的菜单里,吸引着八方来客。

夜幕轻柔,缓缓罩下。“雪如意”在灯光下流转着温润的光,静静诉说着过去的荣光和今天的生机。山下的镇子,灯火通明,暖融融的。

冬奥,给这座塞北山城留下了不熄的火种。而真正让它不停歇的,是奥运的种子落入平凡生活后,生长出的便利、跃迁的产业、四季的活力。

重庆市云阳县泥溪镇协合村村民黄敬轩:

羊肚菌撑起好日子

最近,重庆市云阳县泥溪镇协合村的羊肚菌种植基地热闹起来了——一朵朵饱满肥嫩的羊肚菌,争先恐后地从土里探出头来。乡亲们穿梭在菌垄之间,小心翼翼地采摘、分拣、打包,忙得不亦乐乎。

我叫黄敬轩,今年40岁,是协合村村民。这200多亩的羊肚菌基地,是我和乡亲们一把锄头、一身汗干出来的。10多年前,脚下这片土地,还是一片荒凉。

协合村山高路远,地薄人稀,一直都没什么像样的产业。我和媳妇早些年在外头打工,后来家里老人身体越来越差,孩子又要上学,思来想去,2013年我们回了村里。那年,我家就被确定为建档立卡贫困户。说实话,心里很不是滋味,谁愿意戴这顶“穷帽子”呢?可现实摆在眼前:老人要看病,孩子要读书,外面还欠着账,日子过得紧巴巴。

回村头几年,我种过玉米、养过猪,

可都是小打小闹,挣不到几个钱。村里经常请农业专家来讲课,有一回讲的是羊肚菌,专家说这东西好吃、值钱,还特别适合咱们高山地带。我心里像被点亮了盏灯:要是能种成,怎么也打工强。

可村里没人干过。我犹豫了好一阵——这东西娇贵,技术含量高,家里这点薄底子,经不起折腾。2023年,我咬咬牙,抱着“试试看”的心态种了15亩。那一年,我几乎天天泡在地里,跟着技术员学,生怕哪个环节出了岔子。年底一算账,卖了5万多元钱,可把成本刨去,剩下的寥寥无几。家里人都劝我别折腾了,可我心里反倒有了底:这东西能种出来,路子就走对了。剩下的,就是怎么把它种好、种出效益来。

2024年,我琢磨着扩大规模,可手头太紧。正犯愁,村干部跟我说,有小额信贷政策,专门支持脱贫户发展产业。我赶紧去贷了5万元,把种植面积扩到20亩。

这一年,我和媳妇整地、播种、覆膜,每天盯着温湿度、清理杂草,每个环节都不敢马虎。有时候半夜刮风下雨,我俩爬起来就往大棚里跑。功夫不负有心人,那年羊肚菌长得格外争气,毛收入14万多元,刨去成本净赚8万多元。拿到钱那天,我心里一块大石头终于落了地,眼里热乎乎的。

有了前两年的底子,我胆子大了,信心也足了。我知道,光自己富不算本事,得带着乡亲们一起干。我跟几户村民商量,牵头成立了专业合作社,村委会也很支持,帮着协调流转土地。这一年,我们把种植规模一下子扩到了200多亩。

今年,羊肚菌又迎来了一场好收成。合作社粗略一算,销售额预计在300万元左右。听到这个数,我都不敢相信。如今,不光是我们合作社的社员挣到了钱,还带动

了20余名村民在家门口就业——种菌、管护、采收、烘干,一年到头都有事做,日子也更有奔头。

回头想想这些年,从当初顶着贫困户的“帽子”,到如今把“小菌菇”做成了大产业,我最大的感受是:发展的关键,就是找对路子、肯下力气。我跟村里年轻人说,只要肯干、肯学,家门口一样能闯出一片天。眼下,泥溪镇把羊肚菌作为特色高效产业重点培育,从技术培训、信贷融资到土地流转,都给了实实在在的支撑。

今后,我打算进一步扩大规模,打造自己的羊肚菌品牌,延伸产业链,提升附加值,让更多村民加入进来,把“小菌菇”这份事业越做越红火。

(吴陆牧采访整理)

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果