



连片的稻田。

开栏的话

乡村振兴,是一个时代的命题,更是一场波澜壮阔的实践。在这场关乎国计民生的伟大实践中,谁是主角?在云岭深处的昭通,一股新的力量正在广袤的乡野间蓬勃生长。他们不再固守传统,而是以智慧为犁,以热情为种,用新思维、新技术重新定义着脚下的土地与未来的生活。他们中,有曾远行的追梦者,也有扎根故土的坚守者,如今他们共同播撒着名为“振兴”的希望。他们有一个共同的名字——乡村新农人。

为展现他们的风采,记录他们的奋斗,本报自今日起,在《新青年》专栏推出“乡村新农人”系列报道。我们将深入田间地头,走近他们,倾听他们的故事,感受他们的喜悦与困惑,见证他们如何用智慧和汗水描绘产业兴旺、乡亲富足的动人图景。

首期,让我们一同走近盐津县那位自称“追逐光的农民”——蒋洪,聆听他如何用电商的力量与不变的赤子情怀,点亮故乡的群山,温暖千家万户的灶台。

“乡村新农人”系列报道之一

蒋洪——追逐光的“农民”

记者 常开俊 马丽梅 安德立文/图

他是大山里飞出的“金凤凰”,曾是全县文科状元;他也是商海中几经沉浮的“苦行僧”,曾身负巨债却一诺千金。如今,怀着一颗反哺乡梓的初心,他重返故土,变身“新农人”,用一根网线、一个个快递包裹,将深山的珍馐与广阔的市场相连,年销售农产品2.5亿元,带动上万名乡亲增收。他,就是盐津洪状元农业科技有限公司创始人蒋洪,一个自称“追逐光的农民”,正用电商之光,照亮乡村振兴之路。

怀,蒋洪在大学期间就开始了商业实践。从独自卖棉被,到组织一群同学共同创业,他赚取了人生的“第一桶金”。他活跃于各类创业大赛,尽管“从未获奖”,但从不缺席。“每一场比赛都参加的是我,但从来没得奖的也是我。”蒋洪笑着回忆,眼神里没有尴尬,只有笃定,“即使不得奖,我也会去参加。我很清楚自己在做什么,过程本身就是学习,失败也是积累。我坚信自己选择的方向。”

农业科技有限公司,注册了“洪状元”“洪状源农产品”等品牌,着力搭建精准的农产品销售网络平台。他惊喜地发现,大学时卖棉被所学到的分销代理模式,与如今在“群接龙”等平台通过团长(代理)销售农产品的模式十分相似。“原来人生没有白走的路!早期的所有尝试,都为今天奠定了基础。”这让他更加坚定了深耕农业的决心。“我们开展电商业务4年来,通过全国上万名优秀团长(代理),累计销售农产品超过1000万单,总销售额接近10亿元,合作的农产品品类超过1600种,源头供应商达1300多家。”

农民的利益。“其实,机会是留给有准备的人的。并不是因为我看到了商机才有动力,而是我内在的动力和坚定的目标,给了我持续前进的动力。”谈及从负债到盈利的转变,蒋洪道出了背后的原因。“永远不要抱怨,抱怨是没有用的。我的信念是困难来了就去解决,而且困难会带给我更多动力,让我找到更多方法。所以,我的人生中没有抱怨。”

他的理念和行动,还吸引了许多专业人才的加入。公司员工李林贵曾是四川某银行的职员,他坦言:“蒋洪有一个使命,就是为农业可持续发展贡献食品贡献力量。我特别认同他的这个想法,所以就来到了这里。”老家在永善的退伍军人张俊也表示:“这个事业很有意义,让我坚定了留下来一起奋斗的决心。”

仰望星空与脚踏实地 一个“状元”的农业情怀

蒋洪的微信名是“追逐光的农民”。他解释说,这束光,既是时代赋予的机遇,也是他内心渴望成为的那束微光——一束能照亮乡村、助农兴村的微光。2022年,他向家乡的石缸小学捐赠了价值11.4万元的课桌、电脑等物资,其反哺乡梓的赤子之心,由此可见一斑。

谈及品牌为何起名为“洪状元”,他有着深入的思考:“我叫蒋洪,曾是当年的文科状元。但我在品牌里特意加上‘农产品’三个字,目的就是时刻提醒自己,要专注、要坚持,决不能三心二意。我会一直心无旁骛地做农业,坚定不移地走下去。”

蒋洪的故事,是新时代青年返乡创业、投身乡村振兴的生动缩影。在他看来,是时代的发展与国家的好政策,给了他干事创业的机会。他这样总结自己的创业心得:“创业是一场长跑,既要抬头仰望星空、心怀梦想,也要低头赶路、脚踏实地。在偏远山区创业,方向要明、选择要准,不能冒进,但也要有冒险精神。要善于整合资源,洞察市场机遇,更要团结乡亲,遵纪守法,紧跟时代步伐。只要认准方向,努力经营好产品和服务,切实解决山区的发展难题,就能创造出长远的社会价值。”

在盐津的青山绿水间,蒋洪——这位“追逐光的农民”,正用自己的智慧和汗水,携手万千乡亲,共同描绘着一幅产业兴、百姓富、乡村美的崭新画卷。

归雁还巢

从文科状元到“电商新农人”

初秋,盐津县豆沙镇,群山叠翠,云雾缭绕。石缸村,这个曾经寂寂无名的小山村,如今快递车辆穿梭不息,热闹非凡。作为电商孵化产业园的核心区,这里年销售农产品达2.5亿元。这场深刻变革的发起者与推动者,正是蒋洪。

“这个米的口感、品质,和我们‘洪状元’的品牌定位非常契合,我们重点谈谈如何合作,把落雁的米厂产能激活,通过电商打开销路。”蒋洪正与“状元米”产业负责人李弟均深入洽谈。盐津县落雁乡,素有“鱼米之乡”的美誉。眼前5000亩优质的稻田,蕴藏着巨大的价值潜力,而挖掘这一潜力正是蒋洪擅长的。

“他们团队非常专业,对市场有深刻的理解,在品牌打造方面也很有想法,更重要的是有担当、有情怀。今天能达成合作意向,我们盼了很久,终于要落地了!”李弟均的话语中充满了期待。

谁能想到,这位如今活跃在田间地头、从容应对商务谈判的电商领军人物,数年前还背负着数百万元的债务,在创业路上艰难跋涉。蒋洪的成长轨迹,既带着盐津山乡的深刻烙印,也充满了个人奋斗的传奇。他是从豆沙镇石门村走出去的,曾是2012年盐津县的文科状元。然而,耀眼的成绩单背后,是贫寒家境的窘迫。“是乡亲们你10块、我5块凑来的学费,还有海星行动公益协会的奖学金,帮我圆了大学梦。”这段刻骨铭心的经历,在他心中早早埋下了一颗种子:“从那时起,一个念头就在我心里萌芽——我将来一定要为千千万万的农民做点事,帮助他们解决农产品的销路问题,让他们不再为‘卖不出去’发愁,也不用再起早贪黑、日晒雨淋地蹲守市场。”

创业维艰

屡败屡战中淬炼信念 怀揣着这份朴素而深厚的情



蒋洪在直播间推广“状元米”。



蒋洪(左)在田间地头收购农产品。



蒋洪(右)通过电商平台把农特产品销往各地。

大学毕业后,他毅然投身农业创业。从在菜市场摆地摊、做水果蔬菜批发,到在朋友的资金支持下开设社区连锁生鲜店,事业一度迅猛发展,3年内开了十几家门店。然而,由于经验不足、资金紧张等多重因素,生意急转直下,最终门店全部关闭,他还欠下了近800万元的巨额债务。

“按照当初签的合伙协议,本来是风险共担的。但我意识到,这次失败是因为我管理不善、经营不当导致的,是我愧对他们。所以,我主动解除了合伙协议,还打了欠条。”在人生中最黑暗的时期,他选择了担当。

“我拿着本子、笔和印泥,给每一位‘债主’打下欠条,当时写了近100张欠条。我向他们承诺‘请相信我,两年内,我一定还清!’”回忆往昔,蒋洪语气平静却充满力量,“恰恰是在那个时候我意识到,困难越多,我的意志反而越坚定;压力越大,内生动力就越强。支撑我的,不是什么转瞬即逝的商机,而是内心深处那个坚定的信念和目标。”

乘风而起

电商赋能叩开山门

凭着这股不服输的韧劲,2020年新冠疫情期间,蒋洪敏锐地抓住了线上消费的趋势变化,成功转型投身新业态电商,专注于私域分销赛道。2021年,他响应家乡的号召,毅然返乡,将电商的种子播撒在盐津的山水之间。

“我写文案、做策划,经常忙到忘记时间。有时,我妈半夜起来,看到我房间的灯还亮着,惊讶地问‘怎么四五点了还不睡?’我一看时间,干脆也别睡了,6点又该开始新一天的工作了。那段时间,每天只睡四五个小时是常态。”回忆起创业初期的废寝忘食,蒋洪至今记忆犹新。正是这种全身心的投入,让他快速掌握了电商运营的窍门。

2022年,在各项联农带农政策的支持下,蒋洪创办了盐津洪状元

此外,蒋洪团队还大力培养乡村主播,将收购来的农特产品通过电商直播的方式销往全国,有效解决了周边农户的销售难题。“像盐津的腊肉、野生锥栗、黄豆等农产品,通过我们的渠道,累计销售额已突破亿元。”蒋洪介绍道。

联农带农

照亮乡亲致富路

蒋洪的创业之路,始终紧紧围绕“带动”二字。目前,他的公司直接解决就业34人,带动就业500余人,间接带动超过1万人实现增收。豆沙镇长胜村的包万芳就是受益者之一:“我把房子租给公司,一年有一万多元租金,自己还在公司打工,一年能挣三四万元,比出去打工强多了!”

更深远的是,蒋洪启动了“农村老种子保护计划”和“中华土黑猪原种保护计划”。他与昆明理工大学等高校合作,饲养“成华猪”“乌金猪”等地方优质猪种,并通过“公司+农户”的模式,向合作农户统一提供猪苗、讲解无抗零激素的防疫方法和饲养标准,最后由公司保底价回收。对于生态果蔬、特色蔬菜的种植,也采用订单农业模式,确保农民获得稳定收益。这种模式不仅保护了地方畜禽遗传资源,推动了农业可持续发展,还实实在在保障了

编后语

新农人指新型职业农民。随着乡村振兴战略的全面推进,智慧农业、生态农业、农村电商等新业态纷纷涌现,乡村的广阔天地成为广大有志青年干事创业的沃土。他们在广袤的田野上施展自己的才华,于是,就有了新农人这个称呼。

与父辈们不同,新农人都有一些鲜明的标签:学历较高、工作经历丰富。同时,爱农业、懂技术、善经营是他们的显著特点。新农人的出现,为传统农业注入了新理念、新模式,为农村经济发展增添了新动力,也为乡村振兴提供了坚实的人才支撑。

人才兴,则农业兴;人才强,则农业强。实施乡村振兴战略,离不开人才的参与和贡献。蒋洪的选择与坚守,说明了我们更需要鼓励更多的新农人扎根广袤的田野,用青春与汗水浇灌乡村振兴的沃土。