

青春当有为
共富正当时

在甬城大地,共同富裕的画卷正由万千青年以热血为墨、以实干为笔共同绘就。他们或是扎根乡野的农创客,用技术和智慧激活沉睡的农田;或是奔赴山海的文化特派员,让文化基因流淌在共富血脉中;又或是坚守西部的支教者,以教育之火点燃发展的星芒……这些青春身影,正在不同的坐标上诠释同一个命题:青年,永远是时代变革最蓬勃的注脚。

今天是五四青年节,即日起,本报推出“青春当有为,共富正当时”系列报道,让我们跟随这些青年的足迹,聆听他们的故事。在这里,你会看见奋斗如何具象为丰收的果园、复兴的村落和童真的笑脸,更会读懂青年与共富的双向奔赴。

从10亩试验田开始 勇做慈溪“葡萄出海”第一人

慈溪市坎墩街道国庆果蔬农场负责人邬凯波,是一个在葡萄园长大的青农人。去年10月底,他种植的阳光玫瑰出现在澳大利亚的超市货架上。而就在8年前,这位中专毕业的“农二代”还在杭州开着网约车,他从未想过自己会带领家乡葡萄走向世界。



邬凯波和他的葡萄园。

1 返乡种葡萄,从10亩试验田开始

2013年,邬凯波从计算机网络专业中专毕业,彼时的他,渴望去看看外面的世界。

在杭州,他做过外贸公司文员,开过网约车,还在酒店后厨打过杂。有些空闲时,也会不自觉地想念家乡那片遥远的乡村,那里有他童年的欢笑,有父亲的汗水,还有那片挂满葡萄的农田。

2017年底,因父亲生病,农场无人管理。看着人来人往的城市,邬凯波想回家的念头愈发强烈。那一刻,一种强烈的归属感涌上心头。他毅然决定放弃城市的生活,接手了父亲承包的20亩地。

回到家乡,一切既熟悉又陌生。望着那片在传统模式下耕耘多年的葡萄园,邬凯波的心里萌动了很多想法。当时,市面上“阳光玫瑰”等高端葡萄新品种能卖到上百元一斤,他跃跃欲试。

但这一想法遭到了母亲的坚决反对。父亲种了大半辈子的巨峰葡萄,凭借老品种的多年口碑,一直能带来稳定收益。学习全新的种植技术,意味着要推翻过往熟悉的操作流程,其间耗费的精力难以估量。

新一代和老一代的思维在转型中产生碰撞。邬凯波深知,农业发展日新月异,唯有求新求变,方能在未来市场站稳脚跟。新品种蕴含的巨大潜力,就像磁石一般吸引着他,让他决心迈出这关键一步。于是他和母亲各退一步:10亩地做试验,剩下的还按老方法种植巨峰葡萄。

那段时间,邬凯波积极参加各类种植培训活动,听专家讲座,在田间实操。从土壤的酸碱度精细调节,到灌溉时机、水量的精准拿捏,再到施肥配方的科学调配,每一个环节他都反复钻研、实践。

功夫不负有心人,原本一亩地只能产1300公斤至1700公斤的巨峰葡萄,如今能产2000公斤至2500公斤“阳光玫瑰”,即便近几年价格下滑,“阳光玫瑰”最低仍然能卖到14元-16元/公斤,远高于8元/公斤的巨峰葡萄,而邬凯波一年的经营收入也达到了200万元左右。

在“青农贷”等青年创业小额贷款的帮助下,邬凯波在两年内把承包的土地面积扩张到80亩。从最初的小规模试种,到大规模引种,邬凯波的葡萄种植之路也渐渐走上了正轨。

2 带领农户和工人 实现农产品丰产又丰收

在推进农业改革的过程中,邬凯波还带领了一批农户和工人,让他们的“钱袋子”也鼓起来。“每年上半年的农事多,像最近,一共雇了20多个工人梳果,其中4人是长期工,以前他们在工厂上班,工厂停业后就来我地方了,每年每人有六七万元的收入。”邬凯波介绍。

邬凯波还带领周边10多个农户一起推进农业改革,大多数人已经能把巨峰葡萄换成了“阳光玫瑰”,实现了营收和利润的双增收。

2023年开始,网络上关于“‘阳光玫瑰’品质下降”“价格大跳水”等消息铺天盖地,邬凯波蹲在地头刷手机,越刷心越凉。

但他转念一想:价格跌了,品质不能跌。

于是他做了两件事:第一,引进先进的物联网技术,实时监测土壤湿度、温度以及光照强度,确保每一株葡萄都能在适宜的环境里生长。第二,把葡萄园开成直播间,让网友看着葡萄长大,通过电商平台拓宽销售渠道,让更多的人了解并认可他的葡萄品质。

2024年9月,邬凯波把刚从田间地头采收的千余公斤“阳光玫瑰”整理打包,移入冷库中冷藏。“‘阳光玫瑰’能在冷库中鲜藏1至4个月,错峰销售,价格会高不少。”邬凯波说。

3 敢想敢干 勇做慈溪“葡萄出海”第一人

去年,有个做外贸的朋友聊天时随口说了句:“你这葡萄,在澳洲能卖得更贵。”这让邬凯波有了一个大胆的念头——让慈溪葡萄漂洋过海,开辟国际市场。

一番了解下来,邬凯波才知道,出境水果的各方面要求极其严苛,从水果包装、废弃果子的处理到农残检测,这些对邬凯波而言,都是全新的工作。以包装盒为例,国外客户要求1公斤/盒,还要环保材料,为此,邬凯波团队试验了十几版,最后才定稿。

2024年10月20日,邬凯波的葡萄终于成功叩开澳大利亚市场的大门,首次踏上异国土地。

随后,邬凯波乘胜追击。在一个月后举行的迪拜“中东有机水果展”上,邬凯波拿出精心培育的优质葡萄,以及承载着慈溪千年韵味的杨梅及其特色衍生品,客商们品尝后纷纷竖起大拇指。

通过这次盛会,邬凯波结识了更多的合作伙伴,并成功与新加坡、马来西亚等地客商牵手,签订了合作协议……

“我是邬凯波,一个在葡萄园里长大的青农人,我的梦想是让更多人享受到农业改革的甜头,助力更多农户、工人的‘钱袋子’鼓起来,让慈溪农业走向世界,让家乡的美味越过高山大海,飘香在更广阔的世界版图上。”邬凯波说。 记者 朱琳