

# 粮农童开化： 种田还债，还出一条致富门路

近日，笔者走进开化县华埠镇新青阳村童氏家庭农场，入目皆是成片绿油油的水稻田。农场负责人童开化指着一片水稻田说：“这是新引进的‘巨型稻’，植株高可达2米，亩产量能达1000公斤，夏天稻株下可乘凉。”看着长势喜人的水稻，童开化高兴地说，种田原本是为了还债，没想到竟让他找到了一条致富路。

## 创办家庭农场

今年61岁的童开化，原是淳安人，因新安江库区建设，刚出生就从淳安移民到开化县华埠镇新青阳村，因此取名为童开化。1990年童开化被推荐到开化县投资公司木材分公司工作。两年后，因工作勤奋肯干，业绩优秀，被提拔担任公司经理。那时，他一年的收入是当地村民的三四倍，生活过得很不错。

然而世事难料。2009年1月，开化县供销社改制，童开化下岗了，不得已他回家种起了自家的一亩三分地，生活水平也因此急剧下降。但他不甘心，就

雇了几个人给当地的林业大户管理培育山林，每天早出晚归，抚育林木，采伐木材，做起了小老板。虽然钱不多，人辛苦，但收入比较稳定，日复一日，年复一年，他的生活又渐渐好起来。

可好景不长，承包山林的老板由于资金困难，不能及时兑现工资。“当时我相信，谁都会有困难的时候，等老板资金周转开来，这点工钱肯定是会给的。我叫大家放心，我雇来的人听我话，没有拿到工资还在继续干，就这样欠下的工资也越积越多，共计有50多万元。”

## 信心战胜困难

“种一亩粮食，能赚500元，种100亩，就可赚5万元，种10年，就能还清债务了。”童开化满怀信心开始规划心中的宏伟蓝图。2014年，他贷款5万元，在新青阳村流转土地123亩，采取“水稻—油菜”种植模式。开始因缺乏资金，采用了“老黄牛犁田+低头弯腰种田”的传统种植方式。

童开化虽然很长时间没有种田了，但他觉得自己是农民出身，认为种田还是件容易的事情。然而，理想很“丰满”，现实很“骨感”。想种好粮食，光有信心还

不够。第一年他就栽了跟头，由于缺乏管理技术，病虫害防治不及时，其中十几亩稻田基本无收，其他田块也严重减产，平均亩产只有250公斤，除去农药、化肥、用工成本，不但没有赚到钱，反而亏了3万余元。病虫无情，对于满怀信心的童开化，第一年种粮食就来个“下马威”，把女儿在外面打工辛苦挣来的钱全赔了进去。

跌倒了，如果不爬起就彻底输了。吃一堑，长一智。童开化不服输，林业做得很成功，不信种不好田。于是，

## 种田走上致富路

通过几年的技术和资金积累，童氏家庭农场具备了扩大再生产的能力。2018年童开化在桐村镇流转土地120亩，今年又在池淮镇流转土地143亩，目前，农场种植面积已达到504亩，收入一年比一年高。

童开化高兴地说，

尽管创业路上很艰难，但还是比原计划提前3年还清了债务，“现在无债一身轻，想想都开心，想不到种田还债还出了一条致富路”。

今年5月，童开化经人介绍赴中国科学院亚热带农业生态研究所学习考察，大胆引进高产优质“巨型稻”，



童开化说，让他万万没有想到的是，老板是真的付不起工资了。

“我自己一人拿不到工资还好说，但我雇来的人怎么办？”童开化说，做人要讲诚信，否则今后在村里怎么立足。于是他做了一个大胆的决定：流转土地，创办家庭农场，自己创业还债。

他请教农业部门专家，积极参加农业技术培训，特别是学习如何抓好田间病虫害防治等管理技术。2015年，他种的水稻平均亩产提高到450公斤，收支基本平衡。虽然没有赚到钱，但童开化心里有了底，在失败中找到了经验和教训。

2016年，童开化胆子更大了，先后购买了拖拉机、插秧机、植保机，从手工作业转型机械化作业，提高生产力，大幅度降低生产成本。这一年，他的平均亩产量达到600多公斤，终于扭亏为盈。

目前稻苗长势良好。如试种成功，童氏家庭农场将会再上一个新台阶。“现在国家对粮食生产很重视，种粮、购买农机具都有补助，农技专家还服务到田头，现在搞农业前景很好。”童开化对未来充满了信心。

方争游

## 开网店、养土鸡、种果树，“村官”徐骏昇—— 做给村民看 带着村民赚

“现在，一棵蓝莓树能采摘1.5公斤蓝莓。”日前，在衢州市衢江区灰坪乡灰坪村，村党支部副书记徐骏昇指着山垄里的一棵棵蓝莓树告诉记者，农场现有1500棵蓝莓树，按目前市场价格平均每公斤蓝莓卖120元，效益不错，“等到了丰产期，一棵树能采摘3.5公斤蓝莓。”

徐骏昇种的蓝莓大部分是通过游客采摘卖走的。“从5月中旬开始，来采摘蓝莓的人就多了起来。”他说，他的蓝莓因为种在海拔700米的高山上，昼夜温差大，品质好，游客喜欢来采摘。

在深山创业的徐骏昇，老家在衢江区上方镇。2013年，他从温州医科大学毕业，本可当一名药剂师，却选择回乡创业。2014年9月，他完成了一年的志愿服务后，被选聘为灰坪乡大学生村干部。

徐骏昇一到灰坪村，就通过走访发现，虽然村民家里有笋干、土鸡蛋、茶叶等优质农产品，但由于交通不便、信息闭塞，一直难以卖出好价格。“发展农村电子商务，打通农产品上行通道的想法在我脑海中出现。”他说。

之后，徐骏昇罗列出村里的优质农产品种类及存量，在淘宝上开起“山里人”网店，将农产品放在淘宝、微信上售卖，同时还和村里的专业合作社合作，卖茶叶、笋干等农特产品。与此同时，徐骏昇还在全乡开展电商培训6场，免费指导村民开网店、当老板，500多人因此受益。

2015年春茶上市的时候，当地30多户村民找到徐骏昇，希望能搭上茶叶销售的“特快列车”。原来以每公

斤60元的价格卖给商贩的茶叶，通过徐骏昇在网上卖，每公斤卖到了160元。“小小键盘竟能如此神奇！”2015年底，他的电商平台替灰坪村村民销售农特产品达1000余万元，辐射带动100多户农户增收。

徐骏昇清醒地意识到，想致富，仅靠茶叶不行，还要发展其他产业。经过调研，徐骏昇注册了衢江区骏昇家庭农场、衢江区骏诚农业开发有限公司，他决定在毛竹林下套种中药材，养殖高山土鸡。“我在农场种了黄精、白及、覆盆子等中药材，还搭建鸡棚放养土鸡。”徐骏昇介绍，创业缺少流动资金，他就向衢江农商银行贷款，仅养鸡就投入40多万元，“当时，我放养了1万只土鸡。仅一年多时间，就净赚了10余万元。”

在创业的同时，徐骏昇还申请建起了灰坪乡大学毕业生村干部创业项目实践基地，让更多的农户参与产业发展。“通过网上渠道为灰坪农户卖农特产品，我一直做到2017年。”2017年，他被评为第十届全国农村青年致富带头人。

徐骏昇说，2018年，他看中乡村振兴的大好前景，谋划起做好“农业+”的文章，利用灰坪乡丰富的旅游资源，发展休闲采摘游。如今，他100亩面积的农场里，种了20亩桃子、20亩李子、10亩蓝莓等。“今年，我还种了一些油菜。”他说，创业最直接的好处是，能让村民在家门口增收。现在，他雇村民干活，男的一天130元，女的一天100元，全年要支付雇工工资5万元。

胡宗仁 叶秀明