

全国五一劳动奖章获得者徐柏松——

把种田从“体力活”变成“技术活”

春耕时节，在浦江县柏松粮食专业合作社的水田里，一台高速插秧机匀速穿行。驾驶座上，“80后”新农人徐柏松目光专注，双手娴熟地操控着方向盘。机器过处，一排排嫩绿的秧苗被精准植入水田，行距和株距均匀划一。不到十分钟，一亩见方的水田便披上了新绿。

行距30厘米、株距11厘米、每穴3到5株、深度2厘米——这些看似枯燥的数字，在他手中变成了稻田里最精准的“五线谱”。

“我们对插秧的深度很有讲究，太浅容易飘秧，太深不容易发棵。机器一般调在两厘米左右，误差不超过半厘米，这样成活率高。”徐柏松说。

半厘米，是他给自己定下的硬要求。正是凭着这股“毫厘必争”的钻劲，在2024年第六届全国农业行业职业技能大赛上，他拿下了农机驾驶操作员项目的全国冠军。

“比赛时不光比谁开得快，更比谁开得‘精’。”徐柏松回忆道，“模拟田间作业每一项环节都有要求，每个选手都要开得快、对得准、眼睛要尖。”

在外人眼里，开农机是粗活；但在徐柏松手里，这是精细活。2011年，徐柏松牵头成立浦江县柏松粮食专业合作社时，浦江的丘陵地貌让标准化作业“施展不开”。不服输的他，硬是把把自己“钉”在田里，对着说明书研究机械构造，反复调试各种机械设备。

“种田也是一门技术活，各种机械要经过反复调试，才能达到最佳技术要求，这样才能把田种好、种精。”徐柏松说。

走进徐柏松的合作社，如同进入一个“农机博物馆”：中型拖拉机、高速插秧机、植保无人机、收割机、烘干线……总价值超过300万元的全套装备，实现了从育秧到烘干的全链条机械化，也把种田从“体力

活”变成了“技术活”。

技术过硬，更乐于助人。合作社农户方名说：“徐师傅经验丰富，技术扎实，在农机操作方面更是行家里手。平时有什么困难去找他，他很乐意帮忙。”

如今，徐柏松已带出30多名能熟练操作农机的“徒弟”，推动农业技艺从“个人精通”向“群体掌握”的转变。

日前，徐柏松荣获了全国五一劳动奖章，他表示：“国家级荣誉是责任，更是动力。我的目标很简单，就是让农民成为体面、有技术的职业，开着农机，看着屏幕，把田种好，把米卖好。”

截至目前，徐柏松带领合作社成员采用“合作社+基地+农户”模式，通过统一育秧、插秧、植保、收割、收购等全流程服务，结合订单农业，辐射带动周边2000余户农户增收致富。

严顺华

新法种甜瓜更『甜』

连日来，三门县学钗家庭农场里忙得热火朝天。工人们穿梭在翠绿的瓜田间采摘甜瓜，再一筐筐搬上车，准备销往广东。

“这些甜瓜是‘丰登蜜25’品种，长得像迷你版哈密瓜，吃起来脆甜爽口，我们都叫它‘晓蜜’。”农场负责人林美红说。

早在3月中旬，学钗家庭农场的“丰登蜜25”甜瓜就率先上市。那时，大多数瓜农种的甜瓜还未成熟，只有他们家能大量供货。

这份“与众不同”，源于一次大胆的尝试。

林美红与甜瓜打了13年交道，曾连续6年采用“吊瓜”种植法——在地里拉起一根钢丝，垂下绳子作为引线，让瓜藤沿着绳子向上攀爬，一个个甜瓜便会顺着藤蔓垂挂下来。这样种出的甜瓜，瓜形好看、产量高，采摘也省心省力。“美中不足的是，‘吊瓜’法种出来的甜瓜，味道比不上‘爬地瓜’。”林美红说。

一向爱琢磨的林美红想到一个新点子：结合“吊瓜”和“爬地瓜”两种方法种甜瓜。以往，“吊瓜”是一粒种子一根瓜藤，“爬地瓜”则是一粒种子两根瓜藤。她反其道而行，按“爬地瓜”的模式种植，却只留一根瓜藤。

2024年12月，林美红用新方法种了10多亩“丰登蜜25”甜瓜。待到瓜藤抽出，她天天蹲在地里，剪去多余的藤蔓，只留下一根瓜藤。如此一来，养分不再分散，全都集中到一根藤上，瓜熟得更快，个头也更大。甜瓜以一斤半为分水岭，不到一斤半算小瓜，超过一斤半算大瓜。传统“爬地瓜”法种出的多为小瓜。林美红用新方法种出的甜瓜，重量全在一斤半到两斤之间，个个是名副其实的大瓜。

“清明前的甜瓜价格高，不少瓜农想赶在这个节点上市，无奈地里的瓜还没成熟。我用新方法种的甜瓜熟得早，正好能抢在清明前上市。”林美红说，她的甜瓜每公斤还能多卖三四角钱。

去年12月，心里有底的林美红，用这套方法种下100亩甜瓜。甜瓜品种也不再单一，不仅有“丰登蜜25”，还有“玉姑”。今年3月，甜瓜迎来丰收。“丰登蜜25”每公斤售价6.6至7元，“玉姑”每公斤能卖到7元，一成熟就采摘发货，每天发货1万公斤左右。

“新方法种的甜瓜不愁卖，市场认可度高。”林美红说，今年12月新一轮播种时，她打算把这套方法用到“东方蜜1号”甜瓜品种上。家里的120亩地，只留5亩做新试验，其余115亩，全按新法子来种。

庄嘉瑜



樱桃丰收

4月27日，长兴县泗安镇毛家村樱桃采摘园迎来丰收季，游客穿梭在果树间采摘新鲜樱桃，尽享田园采摘的乐趣，也带动了当地乡村旅游升温。

陈海伟 摄

一碗面的“稻田生意经”

近日，在衢州市柯城区花园街道新姜村高标准农田旁边的一间木屋里，面点师傅利索地煮好一碗碗手擀面，食客络绎不绝。

木屋前的木牌上写着“这里有一家宝藏面馆”——这正是今年2月1日开业的徐上洪私房面馆衢州首店。该品牌源自丽水，创始人徐爷爷因祖传牛肉面手艺在抖音走红，以“肉比面多”、小火慢炖、价格实惠为特色。

“我们从丽水起步，已在杭州、台州、温州等地开了十几家分店，定位就是‘离城市不远，有稻田的地方’。”该面馆负责人小刘说，他先后考察了柯城区姜家山乡、双港街道等地，最终选定新姜村，这里地段好、交通便捷，离高铁站近，还有稻田，边上能停车，一看就喜欢上了。

面馆开在稻田边，二两面配四两牛肉。“利润虽薄，但靠的是销量——周末日均销售五六百碗，平日也有三百来碗。”小刘坦言，“这种田边位置哪来的自然客流？如果没有村里引流，光靠我们自己，一天卖出几百碗几乎不可能。”

今年3月初，新姜村5000余株早樱盛开，花园街道与新姜村联合举办樱花季系列活动，市、区、街道三级加大宣传力度，并推出送鸭脖等举措，吸引大批游客前来赏樱。周末天晴时，村里日均客流一两万人次，这些都成了面馆的客源。街道和村里的支持也很实在：面馆反映停车难，马上协调临时停车场；将面馆纳入樱花节整体宣传推广，帮其触达不习惯使用新媒体的本地老年游客等群体。

反过来，面馆也为村子增添了热度。不少追求氛围感的年轻人，更愿意为一片稻田、一组赏樱写真，专程从杭州、上饶等地奔赴这家面馆来吃面。小刘说，这种“双向引流”正是他当初选址于此的原因。

新姜村党支部书记戚逸民对发展新业态更是乐见其成。“网红面馆自带流量，村里也有流量，相互结合，大家都有好处。”他说，赏花经济要变现，不能只靠门票，得靠多业态融合。今年樱花季，村里新设了七八十个摊位，小吃、骑马、拍照的摊贩日收入三四千元的不少。“但我们更需要像徐上洪私房面馆这样的品牌业态，他们能留下来，更能持续吸引客人。”

郑晨