

“

“唯有土地与明天同在。”

在近期热播的电视剧《繁花》大结局中，主人公站在浦东的农田里，说出了这句援引自美国小说《飘》中的话。

同样站在浦东一大片农田里，宣桥镇生飞农场的创始人黄生飞扬起因阳光照射和辛勤劳作而健康红润的脸，也笑得灿烂。最近，她获得第六批全国农村创业优秀带头人称号，在刚刚过去的 2023 年，她所经营的农场获得了国家级生态农场的荣誉称号。

一如电视剧结尾所引发的共鸣，黄生飞深切地感受到人们对土地的爱与心中从未磨灭的乡愁。如今她正抓紧时间推广农场“认养+电商”的线上线下融合模式，探索走出一条“互联网+”的新型乡村产业道路，链接城市与乡村、衔接市民与农民，彰显乡村的经济价值、生态价值和社会价值，吸引更多人共同参与乡村振兴建设，感受乡村魅力。

◆记者 范献丰

### 从田头到“云端”

和许多“80后”一样，出生于浙江嵊州三界镇的黄生飞虽是一位农家姑娘，长大后却告别了自小生长与亲近的农田，来到城市寻找机会，做起了服装生意。

2015年，国家号召发展家庭农场，弟弟黄银全向她了解上海的有关情况。她四处打探，实地走访，最终选定浦东宣桥。然而就在这时候，弟弟忽然因故不能按时前来，黄生飞只能放弃已有一定基础的服装生意，投身农业。

这个决定不是头脑一热。黄生飞说，干农业、种水稻，家乡有传统，自己也有兴趣。“种水稻在我老家是有祖传技术的，家乡90%的人都在全国各地种水稻，很多人都赚到了钱。”而且她在实地走访时也发现，市场对高品质农产品需求量很大，“上海是全国最大的市场之一，选择扎根这里是‘近水楼台先得月’。”

虽然坚信“只要种出安全好吃的大米就不愁没人买”，但面对刚刚拿下的土地，黄生飞还是犯了愁，有一部分土地已经荒废，没办法耕种。有人劝她及时止损，她不服输，投入5万元清理了石块和垃圾，重新深翻土地以修



■黄生飞与弟弟黄银全展示培育的秧苗

## 土地守望者黄生飞： 讲述“稻田里的秘密”



■生飞农场创始人黄生飞手捧收获的稻谷

复地力。“土地和人一样，你跟它亲近，它就跟你亲近。”

尽管从父辈那里了解到“祖传技术”，黄生飞也深知老经验要与新技术配合。浦东新区农广校提供的各类农民培训、科技讲座上，都能看到她的身影，一年下来就被浦东新区宣桥镇评为家庭农场经营者一等奖。

功夫不负有心人。2017年，黄生飞成功试种“国庆稻”，在东北新大米和上海主流新米上市之前，她的大米赶在9月上市，填补市场空白。“以前做生意时候学的第一课，就是要力争做到‘人无我有’，这样产品才有市场价值。”

然而在信息高速发展的今天，酒香也怕巷子深。一个普通的农民、一个尚未打开知名度的家庭农场，供应超市量不够，自己销售成本过高、渠道太窄，要怎么做才能打开自家大米的销路？

黄生飞四处奔走，想到当时遍布朋友圈的微商或许能成为销售渠道。“一个微商里面向的消费者有限，但他们有自身架构，对当时规模并不大的家庭农场来说可进可退。”于是她赶紧联系熟悉的微商，对方却表示大米这样的基础农产品利润太低，不愿合作。黄生飞灵机一动，提出可以先提供部分大米作为对方销售其他产品的赠品。“我对自己的产品有信心，只要能抵达消费者，他们能感受到品质背后我们的用心。”

几天之后，这名微商主动打电话联系黄生飞，开口便要包下她所有的大米销售权，“你有多少我要多少”。短短一个礼拜，黄生飞试种的10亩水稻、6000斤优质大米便一售而空。头炮打响，黄生飞马不停蹄地找到农广校培训指导老师，优化品种结构，全面种植优质水稻品种，“品质永远是基础”。

也是在这一年，弟弟从家乡赶来，两人分工合作：种植经验丰富的弟弟负责种植技术，更有经营经验的姐姐则负责公司发展方向。做服装生意时深谙“品牌”之道的黄生飞，以自己的头像和姓名注册商标，再设计包装、提炼卖点，打造起“生飞”大米品牌。在浦东农博会上，“生飞大米”成了抢手货，顺利进入盒马鲜生、百联超市、清美鲜食等商超。近年来线上消费和直播经济兴起，她又立即建立网上店铺和微商城，参与直播，“让优质农产品也赶上互联网的风潮”。



■生飞农场生产团队已颇具规模

“我从事农业的过程，就像游戏里升级打怪，一路上面对的是大大小小的意外和问题，但每克服一个困难，就向前迈进一步。”回首创业历程，黄生飞称之“把事故变成了故事”。从106亩土地出发，如今，镇里放心地把1000亩土地交给她经营，生飞农场连续被评为上海市示范家庭农场。

### 农家姑娘变身乡土专家

“过去大家买大米首选量大管饱，后来开始注重口感和营养，再后来更希望好品质能持续稳定。”黄生飞从自己实践的经验看来，做农产品和干任何事业一样，要发展就要顺应发展趋势。“现在人们消费品质提升，生态农业是发展趋势。”

在稻田里钓泥鳅、草木灰能肥沃土地——黄生飞从小深知土地有着生生不息的力量。在与农业专家的学习接触中，她了解这种力量叫“生态”。在大米产品逐渐成熟后，她联合上海市农科院，探索实践起“水稻——大球盖菇轮作”为核心的生态农业模式。

所谓的“轮作”，就是在水稻收割后，就地还田种植大球盖菇，收割后的水稻秸秆能为食用菌提供栽培原料，而大球盖菇栽培后的菌渣还田则能滋养土地，为下一季水稻打下基础。种植1亩大球盖菇能消耗25亩稻秸秆，大球盖菇亩产可高达1500至3500公斤。在这样的循环往复中，既处理了秸秆又收获了菇，还提高了土壤有机质含量和微生物多样性。而通过相关生态技术应用，不仅农药和肥料双减达20%以上，“生飞”品牌大米、大球盖菇全部通过绿色认证，大大提升产品附加值。目前，这一生态模式的示范面积达100亩，单位亩产国庆稻500kg、大球盖菇1500kg，亩产值上万元。

在此基础上，在浦东新区农业技术推广中心菌菇专家孙育红的指导下，黄生飞和上海农科院深度合作，量化研究，总结出轮作模式的高效衔接和最佳茬口，为提升种植效率和产品质量贡献了一整套可行方案。经上海市场监管局立项，黄生飞还牵头制定“稻——菇绿色循环轮作”标准，为推广应用这一技术打下基础。目前，生飞农场已面向全国开展生态农业培训超过2万人次。

随着生态农业发展模式成熟和品牌影响

力扩大，黄生飞还联合20家水稻种植合作社、家庭农场开展人才、技术和信息合作，引领宣桥镇周边开展生态化、标准化、绿色化种植技术和生产要素的交流推广。她还联手百年老字号酱料企业，定制开发菌菇酱产品，不断延伸稻菇产业链和价值提升。

2020年，黄生飞以乡土专家的身份登上央视《田间示范秀》节目，向全国讲述“稻田里的秘密”，“期望带动和辐射浦东新区、上海市乃至更广泛区域发展绿色循环生态农业，推动产业升级。”

### 享受作物更收获情感

近年来，越来越多的城市人选择搬到就近农村居住，工作之余自己种植一片地，收获的作物除了供自己食用，更是一种对土地的情感、对劳作的享受。黄生飞看准了这一趋势，凭借宣桥镇上海近郊的地利优势，于去年3月在浦东新区推出“我在浦东有亩良田”水稻认养服务：市民通过认领一亩田，开启“产品+服务+体验”的田园生活方式。

“通过水稻认养，认养者可以与农场直接沟通，互相支持，共同参与农耕活动，粮食生产利益共享。”在黄生飞看来，这项服务的本质是通过社会力量支持农业发展，即便在市区工作生活的人，也可以为乡村振兴贡献一份力量。“推出认养项目的前提，是对产品品质的自信、是对自身服务的自信、也是对企业管理的自信。”

通过认养水稻，黄生飞将传统乡村农业资源变成了休闲旅游资源，尝试“认养+电商”的线上线下融合模式，让农业在上海走出一条“互联网+”的新型产业道路。而认养者也有了回到乡野山村、走进田间地头并品尝自己认养土地上长出的作物的机会。

通过这项服务，黄生飞也希望重新激发人们特别是年轻人内心对土地的情感。深耕农业的过程中她深刻意识到，粮食安全事关国家大局，“未来谁来种地”是一项战略问题。在从事生产的同时，她开展起农耕体验、科普教育等活动，让市民特别是年轻一代了解生态农业，认知品牌价值和农业产业的未来。去年9月，她还与上海行健职业学院合作开展大学生乡创大赛，吸引大学生投身生态农业发展，“人与土地，同样生生不息。”