戴村大山里漫山百年野映山红,有“何须名苑看春风,一路山花不负侬。日日锦江呈锦样,清溪倒照映山红”的野趣和烂漫,近年却大面积遭到不法分子的盗挖。

面对盗挖映山红的现象,戴村部分村民和志愿者自发开展了“保护映山红”行动。戴村镇因势利导,在“自治、法治、德治”的基础上,融入“智治”,来了一场乡村治理的“数字化实验”,取名“映山红计划”。大石盖村数字赋能的“初心菜园”就是戴村镇“映山红计划”乡村治理模式中的一个生动实践,让大石盖村环境面貌发生了翻天覆地的变化。

这翻天覆地变化的背后,有这样一位党员,是大石盖村的“设计师”,紧盯乡村治理,一笔一画描绘共富美好图景。他就是杭州映山红农业科技开发有限公司董事长、省级共富工坊“映山红”负责人、省乡村振兴领头人、戴村镇大石盖村原党委书记孙国柱。

有“菜公”之称的孙国柱在观察蔬菜长势

菜公孙国柱 共富初心映山红

■文/ 黄建明 徐以道

身份可以变,初心不能变

说起大石盖村的“初心菜园”,最初的引子,来自戴村镇领导金聪,在孙国柱手里落地、开花和结果。

孙国柱读书不多,从小扛着锄头下地种田,期待大地的花开;后赴上海当了“沪漂”,从事装修行业,小镇青年装饰了别人的梦,开启了自己的“斜杠人生”。大城市的节奏很快,也十分能锻炼人,在大城市开阔了眼界、累积了经验之后,2012年,孙国柱回乡进入大石盖村委,开启他的土地梦想之路。

大石盖村通过美丽乡村建设,拆出了八九万平方米空间。这些新增加的空地,不是一块整体,而是散落在村庄的角角落落,比较零散,不成方圆,另外加上全村农户的自留地,共有600多亩。600多亩若全部采用景观化的打造,成本在三百万元以上,而且每年还需要养护费几十万元。怎么办?大石盖村的做法是:变空地为菜地,变绿植为农植,变景观树为瓜果树,这样不光能省钱,还能生钱,更重要的是,蔬果丰盛,在阳光下泛着绿意,农村就有了农村的样子,多了乡味,多了土味。

如何调动农户的积极性,提高他们的收入,变被动为主动,这是孙国柱思考的一个问题。

孙国柱先从孙家自然村入手,一边收归集体的闲置土地,四周砌好石坎,整齐有序,看起来美观大方,另一边则搞个地块做试验。前四个月免费种,此后按照1550元每亩“承包”。至于种多少、种什么、怎么种,都有详细计划和规定,并提供种苗、化肥、薄膜等农资,最后予以统一收购包销,老百姓只管按标准种植即可。所有菜园实行有偿认领制和末位淘汰制,让农户“竞争上岗”,谁种得好,谁就有优先选择权,还有优先售出权;对于品质管控,数字化追溯系统也有用武之地。每块菜地都插着一块牌子,上标组长和二维码,手机一扫,人人可以监督蔬菜的质量,人人可以打分评价。

从企业家到村党委书记,孙国柱让永兴河流淌幸福;从村干部再回到企业家,孙国柱坚守大石盖村引领共富路。因为喜爱戴村的百年映山红,孙国柱给公司取了个“花名”,2019年11月8日成立“杭州映山红农业科技开发有限公司”,注册资金500万元。旗下拥有“映山红服务中心”“映山红未来乡村研究中心”“映山红速派配送公司”。作为戴村镇乡村治理的“数字化实验”的亲历者,该公司的“映山红计划”通过“贡献论英雄”这一核心理念,引入数字化治理手段,嫁接时下最为热门的区块链技术,激活村民自治主体意识,重塑乡村信用体系,构建乡村治理乡村共同体,有效带动村民增收。

2022年戴村镇积极探索“党建+”模式,成立“映山红”乡村共富党建联盟,充分发挥“杭州映山红农业科技开发有限公司”的优势,把映山红模式延伸到周边村庄,种植养殖面积不断扩大,有600多亩的杨梅基地、稻鸭共养基地1000多亩、草莓基地50亩、蔬菜基地400多亩、笋基地2000多亩。通过资源共享、平台共用、品牌共建的方式,有效整合各村特色农产品资源,依托企业实现成品质量管理、线上线下同步销售等目标,解决群众的后顾之忧,实现企业壮大与农户增收的双赢目标。

映山红“映红”好日子,老百姓的收入提高了不想搞事情,专心种菜也没时间搞事情,“毛豆奶奶、茄子爸爸、西红柿妈妈”,一大批本地的“网红”横空出世,其乐融融,这是一种全新的乡村治理模式。这模式,可复制,可推广。

从成立一个公司到共富联盟,这体现了孙国柱的格局。这是一位共产党员的时代格局。

文艺赋能 乡村共富

变空地为菜地,变绿植为农植,变景观树为瓜果树

二维码守望每个菜园

孙国柱皮肤黝黑,腰圆膀粗,一副地地道道的农民模样。他最喜欢的事,是去菜地逛逛,看诗情绕菜园的美妙,他的心有一种莫名的喜欢。

唐人爱春,孙国柱也爱春,他爱春天里的韭菜、蚕豆、芹菜、蒿菜;

宋人爱夏,孙国柱也爱夏,他爱夏天里的四季豆、葫芦、毛豆、茄子;

孙国柱眼中的秋天,是布满蔬果的世界,有清新的茭白,有绝色的小白菜,有细腻的芋艿,也有闲适的自己,朴实的田园。

“北方苦寒今未已,雪底波棱如铁甲。”孙国柱的冬天也是这么风雅,看雪底的菠菜时,会吟诵苏轼的诗。

孙国柱的一年四季,就是这般动人。

孙国柱打造“映山红”品牌,将盆景变成风景。“公司+农户”这种经营模式,在农业领域并不陌生。因为企业有先进的生产技术、管理经验和市场营销能力,乡村有闲置的土地和劳动力,而作为“公司+农户”金字塔尖的孙国柱,要思考的是,在新科技频出、新业态频增的现在,如何利用新科技摸索出一套属于“映山红”的标准流程。

这流程,是有细节感的设计,又是独一无二的。

孙国柱的团队摸索出一套属于“映山红”的筛选农产品的流程:农户种菜——村团长收菜——专业人员检测样品——测评员试吃附加核验——上市。这个标准流程,村团长是关键的一环,所以,孙国柱对村团长人员的挑选是严之又严,必须是村里的“全能型选手”。这些村里的“百事通、土专家、田秀才”,熟悉节气和土壤,熟悉农作物的生长规律,熟悉各家农户的农产品种类、数量、品质等情况,经验丰富,为人规矩老实。村团长一职还是责任制的,如果他收上来的农产品出现质检不过关的情况,哪怕只有一两单货,“映山红”也会因此拒收他负责的整个村的农产品。给了压力的同时,也就从源头上保证了菜品的质量。

大石盖村是映山红的首个“试验场”。每块蔬菜田都会被相应的农户认领,插上自己名字的铭牌,并且在铭牌上相应配上二维码,运用“码农+菜农”的模式,在大石盖村家家户户菜园地里,用手机“扫一扫”二维码,地里种了哪些蔬菜,蔬菜长势,病虫害情况、种植、用肥等信息一览无余,一清二楚。

最根本的是要让农户很愿意种菜。有些农户怕种了之后卖不出去,企业就会来兜底。农户种了之后,企业以市场价回收菜,再想办法卖掉。当然,有时卖价比进价还要低,亏本也要收农户的菜,保证公司的信誉。孙国柱探索的这种公司兜底销售运作,可以有效消除农户在销售问题上的后顾之忧,全身心无负担地投入到种菜中去。他清楚地记得,在2020年疫情最严重的时候,150多亩价值40多万元的蔬菜滞销,为了兜底,孙国柱亏本销售,幸亏《都市快报》记者帮助,才使损失降到最低,农户种菜的积极性不至于崩塌。

如何打开消费市场?如何解决物流成本高的问题?“映山红”刚开始成立那会,孙国柱跨过钱塘江,亲自去杭城一个小区一个小区去叫卖,那种难度和艰辛可想而知。为了打通乡村“村团长”与城市“社区团长”之间的关节,为此,映山红在韵味萧山、都市快报等App上进行推广宣传,同时还设置两个地推团队,深入城市社区,直销进社区,开出平价蔬菜集市,让社区代购蔬菜瓜果,方便居民足不出户就能买到新鲜的有机蔬菜。

现在,孙国柱在萧山城区设立了三个门店。与一般的直销门店不同的是,他的门店,只是农产品的搬运工;他的梦想,是为农村好产品发声;他的目标,门店是农产品的体验馆。孙国驻的脑海里,有许多你想不到的点子,“让市场更加了解农村”,这才是他心心念念的美好。

映山红成了致富密码

《论语·乡党第十》有“不时不食”的说法,就是说要遵循自然之道,不符合节气的菜,不吃。时令菜得天地物候之气,它的气质与气候环境的变化是密切相关的,不是应季的食物就没有那个季节的特性,那么它的营养价值就会因此改变。但现代人吃东西不再受制于季节,这样丰富的供应却把我们的身体与自然之间的微妙联系给搞乱了,可以预见,长此以往,“打乱了四季”的科技与狠活的后遗症终将显现。

2020年,在孙国柱的牵头下,“映季”电商小程序上线,戴村农产品有了全新的销售平台。从一家公司到镇内的共富联盟,从镇内的共富联盟到与周边镇街的合作,从周边镇街的合作到浙江省内山区26县20余个基地签署“映山红”乡村共富党建战略合作协议,这一条路,孙国柱只走了一年。这是不断发展、追求梦想的一年。这一年,推出农特产品“种、管、销”一体化、全链条服务,带动农户共富。从农田到餐桌,打通了供应端和消费端,打造了智慧食品安全,一款全过程可追溯的交易平台。

什么叫“映季”?“映季”谐音“应季”,就是什么季节该长什么蔬菜就是什么蔬菜,全凭自然生长,人不干预蔬菜的生长规律,真所谓“强扭的瓜不甜”。在大石盖村,蔬菜都是应季的,没有大棚,避免了高科技农业带来的伤害。不打农药,不施化肥,施的是农家肥,人工除草,用清洁的河流水、池塘水浇灌,自然生长,这种有着明显传统农耕印痕的“古法种植”,只为留住产品的原始味道,保证了产品的新鲜、健康和绿色,真是又便宜又有营养,成为市民朋友菜篮子的“新宠”。孙国柱说:“美好生活更简单。”是的,简单又美味,让你的生活变得更加美好。

除了蔬菜,“映山红”还有三大美味:跑步鸡、虫草鸭、飞天鹅。

“映山红”的跑步鸡必须跑满100万步才能上市,这并不是什么噱头,而是建立信用体系的重要一环。养的每只鸡,全程都会套脚环,这是计步器,数据实时同步、不可篡改,可通过手机,实时监测跑步鸡的数字化养殖基本信息与累计步数。跑地鸡价格是农贸市场常规鸡价格的三倍左右,农户养鸡也有了动力。

萧山的老百姓生活水平高,对食材的营养要求自然也高,所以萧山土鸡的消费量也是很高的。在萧山,各镇都有土鸡养殖,也各有绝招。如河上镇的竹林鸡、进化镇的飞鸡、楼塔镇的仙岩山鸡,义桥镇的会游泳的鸡还上过央视。孙国柱独辟蹊径,推出跑步鸡。半年、半饱、半山腰,指的是跑步鸡的养殖时间、方式和环境,饮的是泉水,吃的是野食。萧山俗语“养鸡养麻雕(即麻雀)”,碗口大的鸡,肉结实才好吃。孙国柱认为这是自己办企业的初衷,因为只有因地制宜搞出新花样,路子对了,才能有销路,才能带动农户增收共富。

虫草鸭,不是吃名贵药材虫草,而是吃大自然的小虫、青草而长大的鸭子,这种鸭子就是我们小时候吃过的鸭子;飞天鹅也不是天鹅,而是会飞的家养的鹅,“映山红”的家养鹅像野生鹅一样会飞,说明精壮有力,类似野鹅。

“映山红”的跑步鸡、虫草鸭、飞天鹅,由于是在田园跑动的,吃的是纯天然的食物,用它们烹制的瓦罐汤味道鲜美、口感细嫩、汤质宜人、营养丰富,成了远近闻名的优质食材,“因为看见,所以放心”,健康生活由此开始。

把农田种进心田,在心田上种庄稼,做好自己的事情,做好眼前的事情,尽到眼前能尽的责任;把富裕的种子种进农户的心田,把文明种进农户的心田,用心、用情,守好心中的那方“责任田”。这是一位农民企业家的乡村振兴逐梦之路。

戴村的一朵映山红,在孙国柱的手里,蝶变成为共富的密码,让老百姓过上越来越红火的好日子。“绿树村边合,青山郭外斜。开轩面场圃,把酒话桑麻”,这样生机勃勃的现代版的“富春山居图”场景,就是孙国柱回乡的初心和目标。

“映山红”名声在外,孙国柱成了萧山农业新模式和乡村共富的义务讲解员