思想耀岭南

11月初，茂名高州市曹江镇华坑村，远山层叠，郁郁葱葱。

山坡上的荔枝树刚抽秋梢，果农们穿梭林间、忙个不停。山脚下的试验基地里，一排排挂着编号牌的荔枝苗迎风招展。陈小敏蹲在树苗前，和华南农业大学的科研人员讨论荔枝苗的生长情况。

茂名是荔枝之乡。2023年4月，习近平总书记在茂名高州市考察调研时指出，“荔枝种植有历史传承和文化底蕴，特色鲜明，优势明显，市场空间广阔”。

陈小敏是土生土长的高州人。2018年，他辞去大城市稳定工作，返乡当起农民。几年间，他从等着收购商上门的传统果农，一步步成长为带动乡亲们增收致富的新农人。

在陈小敏身后，奔涌着一场由“百县千镇万村高质量发展工程”牵引的人才返乡潮。

●南方日报记者 邱茜 王庆峰 邹祥亮 丁建庭

# 人才返乡潮

## “会卖货的人”

蹲地头、看长势、理枝条，外人很难想象，这个整日和泥土、种苗打交道的新农人，曾经在广州有一份令不少人羡慕的高校教师工作，用陈小敏的话说，“体面又轻松”。

然而，2018年，陈小敏作了一个让家人难以理解的决定：辞职回乡当农民。“很多人都笑我傻，但我心里很清楚，我有一个农业梦。”

陈家三代种荔枝，到了父亲这一代，已经有三四百棵荔枝树。陈小敏在荔枝园长大，对荔枝有很深感情。2012年夏天的经历，在他心底埋下种子，成为日后返乡创业的动因。

那年荔枝大丰收，红彤彤的果子压弯了枝头。陈小敏照例回村帮忙，全家老少齐上阵，一天摘下四千多斤鲜荔枝。荔枝摘下来，收购渠道却迟迟没有着落。好不容易联系上一家收购商，对方却趁机压价，说好的两元一斤，最后压到八毛一斤。

这一幕，正是过去茂名荔枝产业的普遍困局——

茂名种植荔枝的历史超过2000年，现在年产量约60万吨，约占广东的1/2、全国的1/4、世界的1/5。可荔枝“一日色变、三日味变”，鲜果集中在五六月上市，数十万吨果品要在短短几十天里消化。议价权牢牢掌握在收购商手中，很多果农只能“望果兴叹”。

“荔枝品质不差，不能一直被动等着别人定价。”于是，陈小敏开始寻找新的销路。2013年，他开了一家专卖荔枝的网店。人在广州接单，家人负责分拣、打包、快递，省去中间层层转手，荔枝从枝头直达消费者，收益明显高于卖给收购商。

这次尝试，让陈小敏看见了新可能。从那以后，他把更多精力放在市场拓展上。订单从最初的每日百单，慢慢涨到千单，高峰期单日接近1万单。很快，陈小敏家里成了全村的荔枝集散点，家家户户都把荔枝送过来，院子里堆不下，就摆到门外空地上。人手紧张的时候，村民们主动过来帮忙分拣、打包。

陈小敏没有停下脚步。2016年，他借着社交渠道做起微商分销，把荔枝的口碑一点点向外扩散；2019年，他注册“荔枝大王”商标，谋划打造自有品牌；到2020年，短视频直播风口兴起，他拉起团队试水直播带货，一年下来，荔枝销量直接翻了10倍。

一次次探索，踩准了茂名荔枝拥抱电商的时代节拍。如今，茂名90%的乡镇出产荔枝，80%的农户参与荔枝种植，全市有4000多家电商、1万多家微商。随着“广东荔枝”“茂名荔枝”区域公用品牌影响力持续提升，产销对接、市场推介、出口培育等举措也接连落地。

今年，以“广货行天下”夏季行动为牵引，广东荔枝累计销售约120万吨，销售额约213.6亿元，同比增长约28%，在产量收缩的“中小年”实现了“减产不减收”，稳稳护住了果农的“钱袋子”。

销路打开了，新的难题也随之而来。只靠线上卖鲜果，依然摆脱不了荔枝季很短的自然规律，品种同质化竞争的压力也如影随形。陈小敏意识到，要真正掌握主动权，不能只做“会卖货的人”，还要往产业链更深处挺进。

## “吃螃蟹的人”

在高州考察调研时，习近平总书记叮嘱乡亲们，“要进一步提高种植、保鲜、加工等技术，把荔枝特色产业和特色文化旅游发展得更好”。

这番嘱托，一下点透了陈小敏正在琢磨的产业方向。

刚回乡创业那会，陈小敏雄心勃勃，一口气承包了上千亩荔园，但由于管理经验不足、技术跟不上，荔园的果子青熟不齐、大小参差，甜度达不到预期。那段日子，他承受着巨大压力，最后变卖广州的房子和车子，创业之路一度回到原点。

摔过这重重一跤，陈小敏想得更明白了：营销只是产业的出口，品种与技术才是根基。“我们这一代新农人，有新的使命，就是在传统种植之上做创新，让荔枝卖出价值，而不是只卖行情。”

冰荔风味清甜细腻，是难得的优质小众品种，但产量低、大小年波动明显，风险高，多数果农不敢尝试。陈小敏愿意当第一个“吃螃蟹的人”，他一头扎进品种试验里，翻山寻访老荔树，筛选优良母枝，开展嫁接试种，反复观察花期、果期、风味、抗病性。就这样，他硬是打开了高端市场。每到开园季，上海、北京的大客户早早等候下单。

这一路，离不开政策托举。2022年，高州因地制宜开展“启航计划”和“扬帆计划”。作为“启航计划”培养对象，陈小敏接受了系统化培养；依托“扬帆计划”项目支持，他联合华南农业大学陈厚彬团队及相关企业，建起荔枝育种实验室，开辟两块30—50亩的新品种试验基地，潜心选育荔枝优新良种。

保鲜，是另一道产业难关。早些年，果农大都使用冰块、湿布这些“土办法”临时降温，鲜果损耗高、运输不便。“荔枝娇贵，摘下来就是和时间赛跑。”陈小敏咬咬牙，拿出150万元自建冷库，搭配快递全程冷链护鲜技术，一点点摸索，持续压低储运损耗。

最让他着迷的，是冻眠荔枝。依靠超低温极速锁鲜技术，冻眠荔枝的色泽仍然如新鲜荔枝般鲜红，果肉晶莹剔透，营养品质能保持九成以上。技术刚推向市场，陈小敏就主动参与试验；去年，他拿出2万多斤荔枝投入测试，尝过成品那一刻，他心里踏实了：“还是夏天新鲜荔枝的味道。”

茂名的荔枝不仅挂在枝头，更延伸出一条“甜蜜产业链”。

走进包茂高速柏桥服务区，琳琅满目的荔枝产品一字排开，荔枝干、荔枝酒、荔枝红茶、荔枝月饼、荔枝酥等一应俱全，荔枝相关的冰箱贴、帆布袋、帽子、水杯等周边产品也大受欢迎。陈小敏研发的烘干荔枝就摆在货架上。他反复调试真空微波烘焙的烘干曲线，烤出来的荔枝干金黄透亮，入口带着淡淡的麦芽糖甜香。

茂名市柏桥村强村公司相关负责人介绍说，茂名荔枝原浆加工基地年产值约4亿元，打破了传统荔枝消费的季节制约，让荔枝“一年四季都能吃”，为果农提供了稳定的销售路径。

技术的门槛慢慢打通，新的思考又开始了。“产业要走得远，不能只守着自家的果园。”怎么把摸索出来的方法分享出去，和乡亲们一起受益，成了陈小敏新的目标。

## “搭台子的人”

荔枝季满打满算一个多月，荔枝一收完，果农怎么办？

“得让果农、工人一年四季有活干、有钱赚。”陈小敏把目光投向了香蕉。香蕉全年都有产出，还能套种在荔枝苗行间，顺带省去除草人工。

他选中佳丽蕉。这个品种个头小、产量低，起初被人叫“丑蕉”，可他尝过一次就放不下了。“香味太浓了！”陈小敏如获至宝。

在曹江镇，香蕉祖祖辈辈长在水田里，陈小敏把佳丽蕉搬上山坡。山地昼夜温差大，成熟期推迟两个多月，甜度更突出。“同样的品种，水土不一样，风味差别很大。”佳丽蕉试种成功后，他的果园新增数十个就业岗位；见效益可观，不少果农也跟进种植，陈小敏索性一并帮大家打通销路。

眼下，正是佳丽蕉打包发货的旺季。陈小敏的车间里，打包发货的主力是周边村庄的乡亲，务工、顾家两不误，既能增收，又能照料老人和孩子；负责跟单的年轻客服，原先在东莞的五金厂打工，为了陪伴孩子返乡，在家门口找到了稳定工作；果园管护，则依靠经验老到的五六十岁老农。采摘、打包高峰期，用工可达四五百人，仓库里一派忙碌景象。

在曹江镇党委书记古斌看来，陈小敏身上有一股可贵的“折腾劲儿”。“发展农业，恰恰需要这样敢创新、肯钻研的带头人，把产业链做强做长，带动乡亲就近就业、增收致富”。

陈小敏的回乡创业故事，也点亮了不少返乡青年的信心。

33岁的邱兆良，回来跟着陈小敏跑运输、学品控、学采购，如今独立管护一片150亩的白糖罂基地；初中同学吴宇宁，看陈小敏做电商赚了钱，也开始做起电商；年轻人吴建龙，从学打包、预冷做起，成了抖音荔枝类目的头部供应商。

“独木不成林，要大家一起干，农业致富梦才有希望。”陈小敏说，茂名的土特产资源丰厚，成长空间广阔，越多新鲜血液加入，越能激荡起产业活力。

一群新农人的探索，慢慢汇入地方产业发展的大潮。茂名深耕“土特产”文章，全产业链推动荔枝、龙眼、化橘红、三华李、沉香、罗非鱼、高凉菜“五棵树一条鱼一桌菜”集群发展，2025年总产值突破628亿元，产业红利源源不断惠及广大农户。

这样的故事，正在南粤大地次第上演。

近年来，广东各地立足资源禀赋，因地制宜发展特色优势产业，梅州金柚、清远麻笋、新会陈皮、增城丝苗米等一批“王牌”产业竞相出彩。全省57个县（市）经济增速连续三年快于全省平均水平，实现整体人口净流入，县城聚人聚商聚产效应更加凸显。

“乡村振兴其实很朴素，只要实实在在能赚到钱，年轻人就想回来。”站在高山果园里，荔枝秋梢在风里轻轻晃动，陈小敏道出心中期许：“再给我十年，我一定能做到更稳，走得更远。”

本版摄影：南方日报记者 吴明 王俊涛 何志豪 姬毓婉

7月10日，陈小敏在高州宝光街道李子坑果场采摘龙眼

液氮冻眠技术锁住荔枝鲜味

荔红时节，主播向全国网友推介高州荔枝

扫码看视频

高州市平山镇荔枝园

南方观察

# 让更多人才奔涌在希望的田野上

王庆峰

习近平总书记深刻指出：“乡村振兴，关键在人、关键在干。”

全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化，迫切需要培养造就一支懂农业、爱农村、爱农民的“三农”工作队伍。其中，具有新理念、新知识、新技术，善经营、会管理的新农人，正是当下乡村发展最急需的人才。

陈小敏，就是一名典型的新农人。大学毕业的他，主动辞去城市体面工作，带着一腔热爱奔赴自己的农业梦。在他身上，有几个特点令人印象深刻：

一是懂种地。陈小敏从小就跟荔枝打交道，创业之后一头扎进果园，疏果、施肥、浇水，每一道农事都熟稔于心。但有别于传统农业，他主动对接高校科研团队，持续迭代育种技术，用实际行动作答“新时代该怎么搞农业”。

二是懂营销。“卖不出去的品种，我一定不会种”“不仅低头种果，也要抬头看销路”……陈小敏对营销的洞察很深。从2013年开淘宝店，到2016年转战微商，到2020年首批入驻抖音，再到如今布局社区团购与新零售，他始终站在风口之上。

三是懂创新。因地制宜、开拓创新，陈小敏身上有一股敢折腾的拼劲儿。在当地，他第一个瞄准高端赛道试种冰荔，实现量产；第一个培育蕉中“贵族”——佳丽蕉。他还立足荔枝资源延伸加工链条，在烘干荔枝、冻眠荔枝等方面多有探索，带动村民共同致富。

因农业梦返乡，凭真本事致富，陈小敏以自身微光，点亮了更多人的农业梦。在他的带动下，当地不少人踏上返乡创业之路。一组数据令人振奋：近三年，高州有1.8万余人从珠三角等地回流。这是“广东农业第一县”蓬勃发展的缩影，也是人才向乡村回流的生动注脚。

人才愿意回来，既靠产业搭台，也靠政策托举。近年来，广东深入实施“百县千镇万村高质量发展工程”。百校联百县助力“百千万工程”行动推动校地“双向奔赴”，各级乡村振兴人才驿站搭起服务桥梁，“扬帆计划”“雁归计划”等打通返乡创业堵点，千名乡村网红大培训教会农民使用“新农具”……一系列举措吸引广大青年人才积极响应号召，奔赴乡村产业一线，在“百千万工程”中发挥生力军和突击队作用。

比如，客家小伙黄棋峰返乡创业，卖起了黄金柰李、香芋南瓜等土特产；清远的丘敏宜，大学毕业就回到家乡，做传统茶山的“创新者”，一步步把产业链做深做长；韶关的返乡青年冯国富，大力推广红松茸种植，助力区域农户增收超千万元；湛江的“菠萝公社”汇聚青年创意，为“菠萝经济”注入新鲜思路……“百千万工程”为发展乡村特色产业提供了广阔空间，一批批返乡人才跟着特色产业走，在一方水土中找准赛道，把乡土资源变成富民产业，成就以产业聚才、以人才兴产的良性循环。

功以才成，业由才广。加力推进“百千万工程”，补齐广东城乡区域发展不平衡这块最大短板，需要以更大力度、更实举措推动人才振兴。重点在三方面发力：一是把“土特产”三个字琢磨透，打造一批看得见前景、有收益空间的创业赛道，感召外出能人、青年学子主动返乡；二是把实验室搬到乡村、把课堂设在果园，在产业一线传技术、教思路、拓视野，培养更多的“农创客”“土专家”“田秀才”；三是持续完善乡村基础设施与公共服务，优化创业扶持、配套保障等政策供给，不断增强各类人才的归属感、认同感，让人才沉得下去、留得长久。

乡土沃野，大有可为。“百千万工程”的画卷，要靠千千万万乡土人才挥毫落笔。抓好产业聚人、平台育人、机制留人，让人才扎根乡土、深耕产业，南粤大地乡村振兴的路子必将越走越宽。