

# 华农这群大学生把“作业”卖爆了

## 有人专门从江汉路赶来买菜

5月22日15时刚过，华中农业大学蔬果实践基地门口还没摆出摊，已经有七八个人在等着了。

排在最前面的是个30岁出头的女士，姓石，她在抖音上刷到一个叫“华农曼同学”的账号，被视频里鲜嫩水灵的蔬菜吸引，从江汉路附近开车20公里赶了过来。

“华农曼同学”是谁？他本名叫吾斯曼·阿不都热依木，是华中农业大学园艺林学学院设施农业科学与工程专业的大三学生。

15时15分，吾斯曼骑着电动车从基地出来了，车座上放着一个白色塑料筐，里面堆着刚摘的空心菜。几个同学跟在后面，有人抱着一筐辣椒，有人拎了一袋西葫芦。

空心菜10元一斤，辣椒12元一斤，黄瓜5元一斤，贝贝南瓜7元一斤，超大西葫芦9.9元一个……这些菜是他们课程实习的成果，从选种、育苗到田间管理，全程由专业教师指导。一小时不到，十几斤蔬菜全部卖光。

### “这里的菜更有味道”

“这个空心菜，茎秆细、叶片窄，但炒出来嫩、脆、不柴。”吾斯曼从筐里抽出一根空心菜，用手轻轻一掐，茎秆应声而断，断面渗出细密的水珠，“你看这个脆劲，一掐就断，大火爆炒一下，出锅还是绿的，不会发黑”。

菜好吃，品种是基础。华农学生种的菜，种苗大多是学校团队自己研发培育的，口感上有先天优势。以温室大棚内即将成熟的无土栽培番茄为例，种植面积最大的是华农叶志彪教授团队培育的“倍味美”高品质番茄，其果实风味浓郁、口感酸甜、脆嫩无渣，主打“吃到小时候的味道”。

有了好基础，还得会种。吾斯曼介绍，应季的空心菜是露天种植，但并不是粗放管理，学生们用的是一套科学种植的法子——膜下滴灌。菜苗定植后铺设滴灌管，水直接送到根系，既能精准控制水量，又能节约用水，用水量只有大水漫灌的两到三成。再花半天工夫，在土壤表面覆上黑色或银色的地膜，压住水分蒸发的同时，还能遮光抑制杂草生长。

“而且实习指导教师成金桃还给我们定了一条很硬的规矩：不用化学农药，防虫靠物理诱捕，地膜盖不到的地方长出来的杂草，全靠人工手拔。”吾斯曼的同学高峰笑着“抱怨”说拔草拔得手酸，但看着菜长得这么争气，心里也满是佩服，“功夫用在前面，后面的收成差不了。”

好品种加上科学种植，蔬菜的口感就上去了。空心菜刚上市时，家住南湖的退休教师刘阿姨第一次买回去，老伴还嫌她跑大老远买几把菜，“结果吃完一盘子清炒空心菜，老头不说话了，下一次自己拎着袋子来了”。

今天，刘阿姨又来采购了，称了两大袋绿叶菜后，她热情地向周围人推荐：“这里的菜更有菜



即使在工作日的下午，也有不少人专程赶来买菜。 记者刘克取 摄

味，又嫩又脆，可以多买点！”

### 从菜找人，到人抢菜

吾斯曼是新疆吐鲁番人，才22岁。他说自己小时候在老家，每星期有“巴扎”，就是集市。附近的农民把自己种的、养的拿到巴扎上卖，大家都认识，谁家的菜好、谁家的羊肥，心里都有数。他说：“那种感觉很好，你知道自己吃的是怎么种出来的。”

拍摄短视频、记录种植过程、建社群卖菜，是吾斯曼去年10月提出来的。“我们的产品这么好，把科学培育的过程亮出来，大家一看自然会来买。”吾斯曼说，以前学长学姐也建过群，但不太活跃，销路打不开，很多菜最后都浪费了。

这个想法得到了老师和同学们的支持。下地干活时，吾斯曼顺手举起手机，拍大家翻土、拍苗破土、拍花开、拍坐果。三段种地的短视频发出去，他建的第一个

微信群很快就满了。

从江汉路赶来买菜的石女士说：“大家愿意买，不只是菜好吃，还有一种安心感。曼同学时常会在群里发蔬菜的生长过程，眼瞅着长起来的，吃着踏实。”她买了满满两大袋青椒、一袋空心菜、一袋黄瓜，还有4个西葫芦，准备分一半给邻居。

他们卖菜的地方紧挨着田地，菜是从哪块地里摘的，一眼就能望见。一个住在光谷的家长，买过一次菜之后，在自己的微信公众号上写了篇文章，标题叫“去华农买菜，发现了理想中的‘亲子乐园’”。底下有人给学生们点赞，有人打听怎么买，还有人追问道怎么入群。

吾斯曼的手机开始响个不停。群从一个扩到三个，平台从抖音延伸到微信。他们的出摊时间不固定，但每次在群里发预告，大家总会积极响应。“我们的消费者遍布武汉三镇，现在不是菜找

人了，是人抢菜。”吾斯曼笑着说，“上周有个姐姐在群里说，连抢三次都没抢到，问我们能不能搞预售。”

### 把学问种进土里，让市场来打分

成金桃告诉记者，设施专业综合实习是大三的必修课。这门课上，学生要亲手育苗、定植、调控生长环境、做病害管理，一直跟到果实成熟，完完整整跑一遍农业生产的全流程。

学生们负责的露天菜地超过一亩，另有4个塑料大棚。上学期学生们种了水果黄瓜、上海青、生菜、白萝卜等20多个品种，这学期又接上了南瓜、甜瓜、西葫芦等10余种。“定价对标有机蔬菜，比菜市场里的普通蔬菜贵一点，在有机蔬菜里算便宜。”成金桃说。

光会种菜还不够，为什么要推着学生去卖菜？在成金桃看来，种得好只是及格线，卖得好才是答卷。“实验室里的数据再漂亮，方法技能再先进，如果这些品种、这套种植方法走不出校门，那它就只停留在纸面上。”她说，让学生把自己种的菜拉到市场上，面对真实的消费者，倾听市民对农产品的期待和需求，也直面“菜凭什么比菜场贵”的质疑——这本身就是一堂课。“作业好不好，要群众来检查。”

“现在买菜的人多，我们种得可有劲了！”吾斯曼的同学杨志慧一边往秤上码空心菜，一边扭头跟记者说话。她的鞋上都是泥，眼睛却笑得弯起来，“种出来的菜被抢着买，比考了高分还高兴”。

最近，吾斯曼正在写一份计划书，想把这种“种得透明、卖得直接”的全流程直播式社群卖菜模式带回新疆老家。反过来，他也想把家乡的优质农特产品推荐给武汉人。

记者刘克取