对话头雁

爷孙接力 让“山货”种得好卖得俏

□本报记者 吴向辉

对话专家：
郑州大学二级教授
郑州大学企业研究中心主任 孙学敏

“头雁”简介：

荆育程，郑州大学“河南省2022年乡村产业振兴培育‘头雁’项目”第一期培训班学员。1990年出生，鲁山县土门办事处构树庄村人。2016年返乡创业，成立河南中敏农业科技有限公司，注册“爷孙俩”商标，通过电商渠道将家乡的优质农产品销往全国各地。被授予“鲁山县返乡创业优秀青年”称号，参加市、县创业创新大赛并获奖。

爷孙接力共建“桃花源”

孙学敏：作为一名“90后”大学毕业生，为什么选择返乡创业带领家乡人民发展特色产业？

荆育程：我老家在鲁山县土门办事处构树庄村。村子处于丘陵地带，土地贫瘠。我爷爷曾是村党支部书记，他带领村民平田筑堰，希望大家都能过上好日子。

当时，为带领村民致富，爷爷率先试种了夏桃、秋桃等，但是结果都不理想。为了种好桃树，爷爷还把家搬到了村里的最高处，靠着一把铁镢头，将几十亩荒山变成了梯田。

后来，爷爷到山东、辽宁、山西、安徽等地考察，选择了中秋王、宝田雪桃和映霜红等冬桃品种试种，获得了成功。

为了让乡亲们种桃致富，爷爷牵头成立了种植合作社，免费给村民提供树苗、传授技术。就这样，在爷爷30多年的辛勤耕耘和不懈努力下，我们村由穷山沟变成了花果山。

后来又遇到了新问题，因为种植面积不断扩大，但销售渠道却相对缺乏，村里的桃子出现了滞销的现象。

看到这种情况，已在郑州工作的我，便萌生了返乡创业的念头。一方面，爷爷已经年迈，不想让他再操劳了；另一方面，我打小受到乡亲们不少关照，就想为乡亲们办点看得见摸得着的实事。就这样，2016年我辞职回到家乡开始创业。

孙学敏：一位是年逾八旬的老支书，带领村民将荒山变成了花果山；一位是返乡创业的大学毕业生，利用电商渠道将桃子送出了大山。爷孙俩一起奋力筑梦，为乡亲们孕育希望。

农产品销售插上“云翅膀”

孙学敏：在推动乡村产业发展中，你有哪些收获？

荆育程：不管做什么，只要用心去做，就会有意想不到的收获。抱着这样的想法，我从小山村来到大城市，又从大城市回到小山村，不但自己过上了幸福生活，也让乡亲们有了自己的事业。

我大学学的是计算机网络专业，毕业后的工作也与电商相关。辞职回乡后，我经过思考，决定做社区团购平台，就是通过微信群给社区居民配送生鲜及生活用品，用优质产品“引流”。

做生意诚信最重要，不但商品要好，价位也得合适。于是我开始联系货源、寻找销路，靠着诚信、努力和坚持，很快取得不少客户的信任，微信群也迅速发展到了40多个。

此时，我通过社区团购平台销售家乡特产冬桃，因其品质高、口感好受到社区居民一致好评，销量不断增长。家乡的冬桃名气也越来越大，经常供不应求。

良好的销售渠道，激发了家乡人民增收致富的信心，不仅我们村种冬桃的多了，整个土门办事处也开始大力发展冬桃种植。目前，土门办事处发展冬桃种植3000多亩，已成为当地一大产业。

为进一步提高冬桃品质，我依托农民专业合作社，从病虫害防治到施肥、剪枝等，为种植户提供“一条龙”帮扶服务。在销售方面，我注册了“爷孙俩”商标，统一定制包装箱，举办了电商直播冬桃采摘节，冬桃订单逐年增加。

受土门办事处委托，我还经常为种植户讲课，除了讲解种植技术，还讲电商运营。如今，不仅种桃的村民多了，而且很多种植户还学会了在网上销售。

孙学敏：农产品不仅要种好，更要卖好。荆育程在农产品电商领域颇有心得，他注重打造产品品牌，为乡村产业发展注入了动力、增添了活力。

品牌赋能乡村产业发展

孙学敏：作为乡村产业振兴的“头雁”，在带领家乡人民发展乡村产业方面有什么打算？

荆育程：作为“头雁”，要怀着建设家乡的情怀，融入乡村振兴的洪流中，带领乡亲们发展产业，共同致富。

通过“头雁”培训，我对乡村产业振兴有了更加深刻的认识，农产品要想卖得出、价钱好，就必须打造品牌。下一步，我将联合优质农产品生产者抱团发展，走规模化、现代化的路子，打造农产品区域品牌，让更多家乡优质农产品走出去。

此外，我的家乡位于伏牛山东麓，是沙河发源地，环境优美，森林覆盖率95%以上，我打算利用这些生态资源，建设土门办事处第一家民宿，带领乡亲们发展乡村旅游产业，让乡亲们端起“生态碗”，吃上“旅游饭”。

孙学敏：希望像荆育程这样投身乡村产业的年轻人越来越多，为乡村振兴和全面建成小康社会贡献青春力量！

头雁故事汇

土地托管托起农民增收梦

『田保姆』张银垒

人物档案：

张银垒，叶县人，1991年出生，大专学历，2011年返乡创业，现为河南天硕农业集团有限公司董事长，被评为“叶县2022年十佳乡村振兴带头人”。

□本报记者 **吴向辉**
通讯员 **王雨晴 孙舒雨**

“这几天，寒潮来袭，降温幅度大，我来地里看看。”11月30日，叶县仙台镇高标准农田示范区，张银垒正带领植保人员查看小麦生长情况。

今年31岁的张银垒，是河南天硕农业集团有限公司负责人，该公司主要从事土地托管、农资套餐及农产品销售等业务。别看张银垒年纪不大，却是当地有名的“大地主”，他与30余人的团队“种”了近5万亩地，涉及11个乡镇，服务群众5300多户，粮食购销能力达5万吨。

子承父业投身乡村

2011年，张银垒从郑州牧业工程高等专科学校毕业，子承父业，回乡搞养殖。后来，他还做过秸秆饲料、粮食购销等生意。

随着生活阅历不断丰富，张银垒深深体会到农民的艰辛。怎样才能把农民从土地上解放出来呢？

思索之后，张银垒说干就干。2015年，他成立天硕农业种植专业合作社，从事土地托管、粮食购销等业务。2019年5月，他成立叶县金丰农业服务有限公司，2020年5月注册了河南天硕农业集团有限公司，开始大力推广土地托管服务。

“农村是充满希望的田野。”张银垒坦言，乡村要强农业必须强，乡村要富农民必须富，他就想把在各地学到的好经验好做法带回来，为家乡农业发展尽一份力。

联村共建地生金

“我们就是‘田保姆’，地是农户的，粮食也归农户，活儿都由我们来干。”张银垒介绍说，天硕公司聘用专业技术人员130人，拥有飞防植保机50架、联合收割机等大型农机200余台（套），提供耕、种、管、收、销全程托管。

为了把事业做大，张银垒探索出了“农户+村集体（种植大户）+公司+金融+保险+互联网”的全程土地托管模式。

该模式由村集体将农户土地集中到村股份经济合作社，整合出连片成方、旱能浇涝能排的大块耕地，交给天硕公司托管。引入金融、担保、保险等服务组织，为村集体经济提供贷款、保险。土地收益归村集体所有，天硕公司收取低于市价的托管服务费。

“有了土地托管，农户成了‘甩手掌柜’，挣得还比以前多了。”仙台镇大李庄村党支部书记徐中明说，村集体流转的700亩地交给天硕公司托管，一年能给村集体带来超过20万元的收入。

今年，天硕公司又推出了联村共建的“土地流转式托管”模式，除流转土地支付租金外，还对部分农户进行培训，把流转土地交由他们管理并支付服务费。收获后，纯利润的20%作为村集体经济收入，使得农户、公司、村集体都有钱赚。

打造全产业链助推农业现代化

在农业产业化发展的道路上，张银垒一直在思考，如何建链、补链、强链。他认为，要把粮食产业做大做强，就必须打通从种植、收购，到仓储、物流、分销等环节的全产业链条。

张银垒介绍说，天硕公司已经成立了面粉加工、花生深加工等多个下游产业子公司，提升农产品附加值，其生产的绿色富硒小麦、绿色富硒面粉等产品深受消费者欢迎。

“我们还与县里的食品加工企业合作，用好粮做优质产品，提升农产品附加值。”张银垒说，今年天硕公司与邓李乡魏王村集体经济合作，创办花生加工厂，预计建成后年消耗花生4500吨，可带动附近村民25人就业。

同时，天硕公司还不断内引外联，与省内外上下游粮食加工、销售企业建立长期良好的合作关系，拓展业务范围，打造粮食全产业链，保证粮食产、加、销各环节收益。去年，与河南中原资产供应链管理有限公司合作粮食贸易1.3万吨；通过发展订单农业，与贵州一酒厂签订了15万亩优质小麦订单，并以每斤高出市场价0.1元的价格收购，保证了好粮好价，进一步增加了农民收入。

“党的二十大报告中提出，加快建设农业强国，扎实推动乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴。作为乡村振兴的‘带头人’，我将不忘初心使命，端好粮食安全的饭碗，做推动农业全产业链发展的实践者，为推进乡村振兴贡献自己的一份力量。”张银垒更加坚定了做现代“田保姆”的信念。

（本栏目由郑州大学企业研究中心提供学术支持）

方城县博望镇
农业经理人直播教冬剪

本报讯（记者**曹怡然** 通讯员**张中坡 李善喜 董加成**）“入冬正是梨树修剪的好时机，想夺取黄金梨丰产丰收，冬剪时必须做到‘七看’……”12月1日，方城县博望镇果农们打开手机，就能看到毛保旭朋友圈更新的梨树冬剪技术要点。

毛保旭是该镇出名的种梨能手，也是一名农业经理人。除在朋友圈发布视频外，他还经常直播演示梨树栽培管理技术，和果农们在直播间互动，为他们答疑解惑。

“博望镇有2万多亩黄金梨，但不是家家都能种好管好。我要利用朋友圈和直播平台，把栽培管理技术传授给大家，争取来年家家都有好收成。”毛保旭说。

为了掌握科学、先进的梨树栽培管理技术，毛保旭先后参加了多所院校的职业技能培训，拿到了“农业经理人”“高素质农民”等培训证书。同时，他很注重把新技术用于实践，在实践中发现新问题、探索新方法。时间一长，博望镇的果农都知道毛保旭有高招，他的微信朋友、直播平台粉丝也越来越多。

“今年，镇政府将在普及栽培管理技术上下功夫，充分发挥毛保旭等农业经理人、种梨能手的技术传导作用，促进黄金梨产业向高质量、高效益迈进。”博望镇镇长马菁翼说。

濮阳市华龙区
“名誉村长”到岗助增收

本报讯（记者**段宝生** 通讯员**季玮 鲁彦甫**）12月1日，90家企业负责人纷纷加入濮阳市华龙区正在开展的“百企赋能乡村振兴”行动，其中有18家企业负责人成为该区岳村镇18个村的“名誉村长”。

“让企业与村庄结对子，是体现企业社会价值的重要举措。”濮阳市崛起家居有限公司负责人、石佛店村“名誉村长”罗振宇表示，将结合自身企业特点与村庄产业发展深度融合，从而实现农民富裕、企业增值、村企双赢的局面。

近日，华龙区立足乡村发展需求，启动了“百企赋能乡村振兴”行动，鼓励企业负责人当“名誉村长”，促进村企的优势资源深度融合，助力乡村振兴驶入“快车道”。

同时，华龙区通过举办村企对接会、政企座谈会等，让企业及时了解乡村产业发展的需求；组织“名誉村长”到村庄实地考察，充分发挥各个企业在技术、品牌等方面的优势和村庄在产业、资源等方面的优势，采取投资合作、产销融合、股份合作等形式，结成利益共同体。

目前，“百企赋能乡村振兴”行动正在有序推进，海王百草堂药业有限公司开展了“兴村活动”，百姓量贩有限公司捐建7家爱心超市、与村民签订种植协议并兜底收购……在“名誉村长”的带动下，越来越多的企业投身到乡村振兴的事业中。

“墩苗”书记曹家旋
发展产业 带富一方

□本报记者 **仵树大** 通讯员 **王利生 臧佳佳**

12月3日，天气晴好，临颍县皇帝庙乡商桥村时尚年华田园综合体内，人头攒动，热闹非凡，高大展厅的玻璃外墙在阳光下熠熠生辉。

“我们这里有以温室花世界为主的休闲农业，有以高标准农田为主的标准农业，这个项目最根本的目的是要通过旅游来助力农业发展。”时尚年华田园综合体游客服务中心经理花丽坦言，项目的顺利实施，离不开曹书记的努力。

花丽所说的“曹书记”，是省生态环境厅“墩苗”干部曹家旋。2021年10月，曹家旋从省生态环境厅到临颍县工作，担任临颍县委常委、皇帝庙乡党委书记。

从省城来到县乡，曹家旋充分发扬特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗的环保铁军精神，勇担使命，扎根基层，带领群众建设美丽乡村。时尚年华田园综合体项目从开工到投用，曹家旋全程参与服务和保障工作。

“到皇帝庙乡工作后，通过调查了解，看到乡里产业不强、定位不明晰、集体经济薄弱的状况，就决心做出改变。”曹家旋说，他利用一个月的时间，走遍了全乡53个自然村，摸清了发展状况，结合实际谋划了“一体两园五区”的发展思路。

目标确定了，曹家旋带领乡党委班子，把群众增收的重点放在高效农业和就近务工上。

如今，集农业生产、观光旅游、研学体验于一体的时尚年华田园综合体项目，为当地提供了2000多个就业岗位。

不仅如此，在曹家旋的带领下，皇帝庙乡还规划建设了沿107国道观光产业带和大蒜产业基地，招引3个亿元以上的工业项目，有力促进了全乡产业发展。

“这一年多，我们这里变化太大了，旅游的人越来越多，产业经济园也在村子这边，解决了村里老少爷们儿的就业问题。”皇帝庙乡商桥村村民程稳颇为感慨。

一年多来，曹家旋坚持吃住在乡里，把精力都放在工作一线，对于全乡新型城镇化建设、文旅文创融合等方面的发展，他信心十足。

“作为一名干部，我觉得最主要的就是稳得住、沉下来，听取意见和诉求，主动融入群众、服务群众，不仅拓宽了视野，锤炼了作风，而且提高了工作能力。”曹家旋说。