

方业信 科技创新点亮“台前造”

□本报记者 段宝生
 通讯员 王为峰 孔卉卉

“使用这种新型植保无人机，效率是人力的几十倍，成本只有人力的十分之一，除草、打药、施肥……一袋烟工夫就完成了，方便着呢！”8月10日，在台前县黄滩镇区广阔的田野上，沿河农机合作社社员姬长伟遥控着新型植保无人机高兴地说。

姬长伟遥控的新型植保无人机，是沿河农机合作社刚从前台县先进制造业开发区金园农业机械有限公司购买的。

“我们围绕客户需求，与多所知名院校合作，研发出了新型植保无人机，不仅功能多、载重量大，而且飞行时间长，年产量1000台。目前已进入批量生产阶段，慕名而来考察、订货的各地客商络绎不绝，首批下线的100台新型植保无人机已被抢购一空。”站在全

自动化新型植保无人机生产线前，金园农业机械有限公司负责人方业信介绍说。

方业信曾是台前县农机修造厂的一名技术工人。凭着对农业机械的兴趣爱好，方业信这个“土专家”在前台县农机修造厂破产后，在县城的背街小巷租赁了两间门面房，依靠一台电焊机、两台车床，设计加工小型播种机、中型播种机，由于使用了真材实料，加上设计合理，产品供不应求。

随着技术不断精进，方业信的客户越来越多、产品订单不断，仅靠两间门面房进行生产加工，远远满足不了客户需求。同时，20多年的农机加工生涯，也让他积累了不少资金。

2010年，方业信创办的金园农业机械有限公司，第一批入驻台前县产业集聚区（即后来的“台前县先进制造业开发区”）。

生产规模扩大了，产品质量更加

过硬、设计更加合理，大客户纷纷找上门谈业务、签合同。金园农业机械有限公司及时收购了山东阳谷、郟城等周边县的16家小公司，并与江苏、山东、河北等地的农机生产厂家建立了长期合作关系，规模进一步扩大，总资产突破亿元，产品扩展到八大系列、36个种类。

企业发展，科技、人才是支撑。为提升产品品质，方业信引进先进的喷塑、组装机流水线和抛丸喷砂外处理工艺，购进一批国内先进的数控剪板、激光切割和机器人焊接等高端设备，实现了从人工操作到“电子+数控”全自动生产模式的转变。在人才方面，方业信从河南理工大学引入研发人员，从农机合作社引入“土专家”，不断提升技术含量、提升工艺水平，如今他的公司共有60多名员工，其中中专技术人员占半数以上，人均年薪10万余元。

凭借先进的研发技术，金园农业机

械有限公司先后获得玉米播种机、大蒜播种机等11项国家实用新型专利，以及旋转播种装置、自动检测施肥多功能装置、农业播种机悬挂装置等3项发明专利。公司生产的3个产品系列12个种类进入国家农业机械支持推广补贴目录，年生产销售各种农业机械5万台。公司也因此被评为全国科技创新企业、河南省“专精特新”企业。

“企业有发展前景、有亲和力，为我们提供了施展才华的舞台，在这里工作很有归属感。”从河南理工大学电气自动化专业毕业后，一直在金园农业机械有限公司工作的研发小组组长方宁，经常为公司出谋划策，对公司的今后发展信心满满，“一是根据客户的反馈和需求，结合当地实际，不断研发新产品；二是把物联网运用到新型农机上，全面提升农业机械化水平；三是做强做优售后服务网点，让‘台前造’新型农机走出国门、进军国际市场。”

王运星返乡创业 组建科研团队 培育瓜菜良种

□本报记者 巴富强 通讯员 乔连军

“今天来考察的是云南的老客户，他们这次购买了15万元的蔬菜种子。”8月9日，立秋刚过，在商水县大武乡许尧村农业科技示范园，河南优美农业科技有限公司董事长王运星接待了又一拨客商。

王运星今年45岁，是大武乡王金楼村人。从小他就勤学好问，梦想着长大当一名农业科学家。

为实现梦想，王运星努力学习，考上了河南科技大学。大学毕业后，王运星进入郑州一家兽药厂从事销售工作，一干就是13年。2014年，他成立了自己的兽药公司，凭借多年的市场营销和管理经验，把公司业务做得红火红火。

2017年，王运星将公司总部搬到了许尧村，开始在家乡创业。

在创业过程中，王运星发现家乡群众种瓜菜的很多，可是有不少人买到了假冒伪劣种子，因此遭受了不小的经济损失，大家最盼望的就是能买到好的瓜菜种子。于是，王运星萌发了培育瓜菜种子的念头。

育种可不是一件简单的事，不仅要有科研团队、科研经费，还要有设施齐全的育种基地。为了筹备育种公司、调研市场行情，王运星多次到河南省农科院、河南农业大学、河南科技大学等科研院所向专家教授请教，并深入各地瓜菜种子市场调研。

得出行业前景看好的结论后，经过紧张的筹备，王运星投资800万元，在许尧村流转土地600亩，创建了河南优美农业科技有限公司，设有实验室、包装车间、冷库及数十座标准化温室大棚。他还从河南省农科院和河南农业大学聘请12名研究员和2名博士，成立了瓜菜育种科研团队，致力于瓜菜种子的研发、繁育、推广，研发和繁育出适应不同气候、温度、季节生长的瓜菜种子。

王运星的公司先后研发和繁育出豆角、辣椒、西瓜、西葫芦、番茄等瓜菜新品种并在全国各地推广使用。由于这些品种产量高、抗性强、品质高，生产出的瓜菜品质好，赢得了全国各地瓜菜种子经销商和种植户的称赞。



瞧，这是我刚挖的红薯

“瞧，这是我刚挖出来的红薯。”8月11日，在汝阳县“红薯开挖公益助农活动”现场，一名刚挖出红薯的学生向老师分享劳动的快乐和收获的喜悦。 康红军 摄

从种植、销售到深加工、树品牌

新县新农人“玩转”阳荷姜

□尹小剑 李振阳 蒋仑 王丽君

“再过一星期，我们的阳荷姜就可以采摘了。”8月10日，在新县周河乡阳荷姜产业园，负责人匡建新正忙着查看阳荷姜的长势。

阳荷姜为多年生草本植物，含有多钟氨基酸、蛋白质和丰富的纤维素，可入药，也可用于做菜。

“很多人喜欢吃阳荷姜，但很少人去大规模种植，我觉得市场很大，所以决定种植。”发现商机后，2020年5月，匡建新在周河乡流转1500亩土地种植阳荷姜，次年就获得了丰收。同时，他还注册了“红源地”商标，以阳荷姜为原料生产下饭菜，产品畅销长沙、

郑州等地，受到消费者欢迎。

“要想做大做强，必须开拓创新，建立自己的生产线。”阳荷姜的畅销，让匡建新信心倍增。

说干就干。去年年底，匡建新投资1200万元在周河乡集镇区规划建设了阳荷姜产业园，同时尝试种植阳荷笋。今年年初，匡建新就一边忙着选址、测量、建厂房，一边组织工人搭棚、覆膜、种植阳荷笋。

今年4月，匡建新种植的120亩阳荷笋刚一上市，就被湖北武汉的商家订购了；7月，阳荷姜产业园完工，生产线总装完成，进入调试阶段……

“生产线建成后，阳荷姜清洗、风干、制作将实现一体化，产品包括下饭

菜、茶饮、保健食品等。”匡建新兴奋地说，“我们这儿现在算得上是全省最大的阳荷姜种植加工基地了。”

小小阳荷姜，致富大产业。阳荷姜产业园依托“农场+工厂”的发展模式，可年产阳荷姜系列产品900万瓶（袋），实现年销售额3000万元，提供固定工作岗位30余个，每年为村集体经济带来30万元的收入，带动137户农户致富增收，实现了农户、村集体和企业多方受益。

“前一阵儿，信阳市乡村振兴示范区观摩团到我们园区观摩，给我们提了很多中肯的意见和建议，相信在好政策的支持下，我们的产业一定会越做越强。”匡建新信心满满。

“产业书记”带富记

□王都君 刘政云 郭晓婧

“多亏了牛书记，帮村里建起了冷藏库，让我们在家门口实现了就业增收，每天能挣100块钱呢。”8月1日，在林州市五龙镇栗家洼村冷库前，村民宋姣云忙着和大家伙儿一起，将一袋袋蔬菜称重分装后送入冷藏库储存。

宋姣云口中的牛书记，是栗家洼村党支部书记、村委会主任牛爱增。2019年，35岁的牛爱增成了栗家洼村党支部书记。上任五年以来，他带领村民修路、种植林果、建成冷藏库和育苗基地，让村里群众人均每年增收5000元，被大家亲切地称为“产业书记”。

栗家洼村有5个村民小组，人口1048人，耕地856亩，林地4350亩，主要种植粮食和林木，基础设施薄弱。望着村里的泥泞小路，牛爱增有了

想法：要想富先修路，修路是带领村民致富的第一步。2019年6月，牛爱增在村里的党员大会上提出了修路的想法，得到了大家的一致认可。

2019年8月，牛爱增在五龙镇党委、镇政府的支持下，争取上级资金38万元，两个月后修通了栗家洼村直通省道227的村级道路，使村民们告别了出行难。

路修好了，爱琢磨事儿的牛爱增又动起了脑子。

栗家洼村是一个典型的浅山丘陵村，适合发展林果产业，但村里果树种植种类多且面积小，没有形成产业规模，村民收入一直不高。牛爱增想，要想让村民致富，就必须谋划产业发展。

担任村党支部书记前，牛爱增在陕西省周至县做建筑工程，其间他了解到，周至县以种植猕猴桃为主，且收益较好。牛爱增多方咨询后得知，周至县

的气候条件与栗家洼村十分相似，于是决定在栗家洼村种植耐旱性强、病虫害少、易于管理的猕猴桃。

2020年，牛爱增与村“两委”在本村流转土地20余亩，争取上级资金23万元，个人投资35万元，在栗家洼村西北部种植猕猴桃。由于种植猕猴桃投入大、见效慢，牛爱增在猕猴桃枝下套种了金银花和红薯。今年，猕猴桃初次挂果，金银花和红薯也有了稳定收入。

当前，栗家洼村共发展林果种植180亩，主要品种有李子、杏、苹果、猕猴桃，其中李子年产量50万余斤，杏年产量10万余斤，苹果年产量15万余斤，猕猴桃初次挂果，年产量预计2万余斤。林果种植安置了36人灵活就业，让群众有了一份“家门口”的工作。

林果生产出来，还要能贮存、卖得出。为解决果蔬贮存、销售等问题，

2020年5月，牛爱增召开村民大会，与村“两委”干部和党员群众共同探索“冷藏+销售”一体化发展模式。

在五龙镇党委、镇政府的支持下，栗家洼村向上级争取到183万元的投资，栗家洼村合作社投入118万元，修建了占地2000余平方米、仓储能力400吨的农产品冷藏库。目前，冷藏库项目已带动五龙镇432户脱贫贫困户增收。

今年2月，牛爱增在五龙镇西蒋村建了一个育苗基地，占地20亩，培育红薯苗、番茄苗和草莓苗。基地常年用工26人，一年四季都有活干、有钱赚。

“下一步，我们准备成立合作社，为农户提供种苗、技术、管理、定价、销售、深加工等‘六统一’服务，带动产业增效、村民增收，奋力谱写栗家洼村发展的新篇章。”说起未来打算，牛爱增信心十足。

退役军人陈毫毫 把公益事业做到底

□本报记者 黄华 通讯员 张群生

“陈叔叔，你的养殖场正处于投资阶段，你欠着几十万元的贷款，还资助俺上学，我一定好好学习，将来好好报答你。”8月14日，正阳县油坊店乡刚考上大学的张倩倩，接过退役军人陈毫毫送来的6000元学费，激动地流下了眼泪。

17岁的张倩倩和患病的爷爷一起靠低保金生活。今年参加高考，张倩倩被郑州某学院录取，面对6000多元的学费，祖孙俩一筹莫展，平时她和爷爷依靠低保金仅能维持正常生活。就在这时，油坊店乡陈寨村委干部、正阳县最美退役军人陈毫毫得知情况后，主动送来了学费，解了她的燃眉之急。

今年35岁的陈毫毫，2006年12月应征入伍，在部队服役6年，立过三等功，先后获得优秀士兵、优秀士官、优秀共产党员等多项荣誉。2011年11月，他转业回到家乡，毅然放弃安排的工作，抱着学会一技之长、带动乡亲们致富的梦想到外地打拼。

陈毫毫不怕吃苦，敢拼敢闯，先

后在广州、长沙等地承包宾馆、安装监控设备等。凭着聪明智慧和吃苦耐劳精神，在外地奔波9年后，小有成就的陈毫毫于2020年在战友的建议下，决定回到家乡创业，搞山鸡养殖。

勤劳能干、刻苦好学的陈毫毫，很快掌握了山鸡孵化、养殖技术，并建起了养殖场。由于当时正遇疫情，饲料供应不上，山鸡销售困难，不到两年时间，他赔进去20多万元。

暂时的失败丝毫没有动摇陈毫毫做公益的决心，他发动身边退役军人组建了一支20多人的爱心团队，先后资助孤寡老人、困境儿童50人次，供应4名大学生完成学业，还有3名在读。

眼下，陈毫毫的山鸡养殖场生意红火，刚孵化出壳的山鸡苗供不应求，订单不断。为扩大规模，他先后贷款70万元，扩建了300平方米养殖场，并打算流转土地创建一个分场，安排当地15人就业。

“我要把公益事业做到底，每年至少拿出10万元以上救助困难群众，帮助困难群众渡过难关。”陈毫毫说。

“养蝎大王”陈聚京 年销“蝎汤零嘴”百万元

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

8月6日，在鲁山县马楼乡山岔口村，养蝎大户陈聚京正在向客户介绍他生产的“蝎汤零嘴”——蝎汤花生、蝎汤蚕蛹、蝎汤金蝉、蝎汤木花（天牛幼虫）、蝎汤大麦虫等。

“这些蝎汤产品都可以当作休闲食品直接食用，一经上市就受到了消费者的欢迎，我一年能卖出去上百万元的东西呢。”今年53岁的陈聚京自豪地说。

山岔口村地处浅山丘陵，山上野生蝎子很多，陈聚京小时候经常扒蝎子卖钱。1995年，陈聚京在自家院子里垒了几个池子，从村外山坡上扒回一些蝎子，开始了他的养蝎生涯。最初几年，由于不懂技术，陈聚京走过不少弯路，后来慢慢掌握蝎子的生活习性。

2000年，陈聚京建起了蝎子养殖场，发明了蝎子蜂巢式蜕皮器，极大地

提高了蝎子集中养殖时的成活率。陈聚京的养蝎基地采取“公司+农户”的经营管理模式，带动了周边10多个养殖户通过养蝎走上致富路，他也被当地群众誉为“养蝎大王”。

“入药的蝎子，其实就是盐水煮熟后晾干干的蝎子，而煮蝎子的汤常常废弃不用，很是可惜。人们常说‘营养都在汤里’，我就想到了除了卖全蝎外，能不能使用煮过蝎子的汤水，用慢火熬煮一些花生、大麦虫啥的，让它们把蝎子汤汁吸收后再烘干，作为休闲食品销售。”陈聚京说。

从2008年开始，陈聚京制作的蝎汤花生、蝎汤大麦虫等，先是在朋友圈被认可、点赞，后来一传十、十传百，这些“蝎汤零嘴”受到越来越多人的认可，纷纷求购。

“近年来，我又开发了鲁山本地产的蚕蛹、金蝉、木花、蚂蚱等小包装蝎汤产品，推向市场后也很受欢迎，目前已销往全国各地。”陈聚京说。

图片新闻 NEWS

她，林下养殖“七彩山鸡”



8月8日，清丰县纸房乡岳庄村养殖户王晓芳正在装箱“七彩山鸡”鸡蛋。王晓芳是名“90后”，她依靠惠农政策，在林下生态养殖“七彩山鸡”近1000只，成为远近闻名的“七彩山鸡”养殖户。她养殖的“七彩山鸡”，一只能卖75元，一枚鸡蛋能卖1.5元，每年收入20万元左右。 本报记者 段宝生 通讯员 王世冰 纪全举 摄

他，为都里花椒注册商标



8月13日，安阳市殷都区都里镇许家滩村细石沟自然村后的山坡上，村民刘林的正在采摘大红袍花椒，丰收的喜悦写在他的脸上。今年65岁的刘林的，是当地有名的花椒种植能手，他为都里镇的大红袍花椒注册了“漳河人家”商标。 毕兴世 摄