

# 飞雁变归雁 创业促振兴

## 洛阳花农 妙手催花

首批2000盆牡丹上市

□黄红立 许金安 郑占波

“从网上订单看，元宵节前后还有一波销售高峰！”2月15日，正月初六，洛阳市孟津区城关镇贾沛村残雪犹存，寒意十足。然而，该村“诚裕园艺”的温室大棚内却温暖如春，负责人贾志勇正在和员工一起装运盆景牡丹。

40多岁的贾志勇，是土生土长的贾沛村人。敢为人先、善于创新，是他的性格。

2000年，贾志勇从甘肃中医学院毕业后，在青海省海西州一个小药店当学徒。头脑灵活、勤学上进，他的销售才能逐渐显现。后来他“另立门户”，至2014年回到故乡洛阳前，在当地开设了7家大型连锁药店。

返乡10年来，贾志勇积极投身脱贫攻坚和乡村振兴领域。他发展养殖，带动湖羊存栏200只以上规模养殖户7家、小散户60余家；自建农家书屋，定期组织书画展、读书分享会等；热心公益，累计无偿献血5万余毫升，牵头成立洛阳市牡丹红十字会志愿服务中心孟津志愿队。

3年前，贾志勇接触到了牡丹，当起了花农。“牡丹是家乡的文化符号，在外地生活时每每想家，就会去看牡丹，自己也养有几十盆。现在条件具备了，发展养殖—种植循环农业是方向。”贾志勇说。

“必须高品质，打时间差，培育盆景花。”贾志勇不走寻常路。

洛阳市农林科学院花卉研究中心主任、河南省牡丹协会副会长、有着30多年牡丹研究经验的郭胜裕，被贾志勇的真诚和执着打动，放弃外地高薪聘请，来到基地成为技术顾问。

从选址建棚、种苗选育，到嫁接繁育、造型修剪等环节，郭胜裕都知无不言、倾囊相授。

经过3年的培育，春节前首批2000盆盆景牡丹具备上市条件。贾志勇在传统销售方式的基础上，在大棚内搭建起直播间，展示培育日常，与顾客互动，宣传推介洛阳和牡丹，盆景牡丹远销北京、上海、西安等地。

据了解，腊月二十三至正月初六，2000盆娇嫩的牡丹已飞入百姓家，为节日增添了喜庆氛围。

眼下，“诚裕园艺”正在进行多朵催花牡丹嫁接试验。郭胜裕说，将来一株催花牡丹上会开出56种颜色的花朵，寓意民族团结。

“要技术给技术，要服务给服务，要销路给销路。”贾志勇说，一人富不算富，将引导群众加入催花牡丹繁育产业，让群众闻着牡丹花香去致富。

A

## 柘城农民 做钻石画

销往200多个国家和地区

□本报记者 李燕 实习生 陈炫羽  
通讯员 马学贤

龙年春节，中国钻石之都——柘城又火了一把，生产的中国龙图案钻石画在国外市场备受青睐，每天网销5000单左右。

生产钻石画的能人，是一位返乡创业的农民，名叫郭春华。2017年4月，郭春华看到柘城县电商快速发展的机遇，回乡创办了华灿电子商务有限公司（以下简称华灿电子商务），进驻该县电商产业园，专业生产钻石画。

在华灿电子商务生产车间，记者看到一台台喷印设备不停运转，近200名员工在不同的岗位上忙着配钻、装箱、扫码……

正在车间带班的生产部主管李书敏告诉记者，钻石画是继十字绣之后的一个新兴产品，与十字绣相仿，但使用树脂钻或亚克力钻来代替线绣。

围绕中国文化做文章，华灿电子商务陆续推出了十二生肖、城市风景、人文地理等系列产品，希望通过钻石画向世界宣传中国文化、展示中国形象。

“咱们国家的文化品牌得到越来越多国外友人的认可与喜爱，欧美地区市场代表还提出了生产定制版龙元素钻石画。”销售部主管刘阳说。

春节前夕，华灿电子商务接到一大批订单，工期已经排到了今年5月。

在全国市场上，钻石画生产企业有很多，但拥有自主知识产权和创新技术的却很少，郭春华的企业就是其中之一。

郭春华说：“为了呈现最好的视觉效果，我们使用新型材料生产树脂钻，还优化了调色工艺。目前，树脂钻的颜色已达447种，可以满足各种产品的加工需求。”

“产品研发对企业来说至关重要。任何产品都有生命周期，不可能一直流行，因此我们成立了团队对海外市场进行调研，根据调研结果来研发具有市场竞争力的产品。”郭春华说。

如今，郭春华的公司拥有近200名工人，大多为农村务工人员，月工资5000元左右。公司生产的钻石画销往全球200多个国家和地区，单品销售额在全球速卖通平台连续两年名列第一，年销售额超亿元。

记者离开华灿电子商务时，天已擦黑，生产车间内的忙碌还在继续，飞出国门的“中国龙”也散发出更加夺目的光彩。

B

春节期间，种田大户张英杰仍然惦记着他的那片田地。2月16日，趁着阳光正好，他驱车到地头，仔细查看越冬种苗长势如何、还需要哪些护理，因为去冬以来的一次次寒潮让他的“种田经”经受着考验，也让他一次次牵挂在心。天气预报说，19日有一次寒潮到来，他站在地头与技术员商议该怎样科学应对。

37岁的张英杰，是土生土长的农村人，家在济源坡头镇毛岭村。站在村头的田埂上远眺，就能看到黄河水流淌而过。“尤其是四五月份，各种菜花次第绽放，蜜蜂蝴蝶翩翩飞来，人们在花丛中辛勤劳作，这一幅幅多彩的画面不知陶醉了多少游人！”龙年开启，张英杰收起美好记忆，在新春为一年计，记者跟随着走入了他的“种田世界”。

# “我是如何爱上种地的”

## ——新农人张英杰的新生活

□本报记者 李东辉 通讯员 付卫东 葛立新

### “与其硬撑着开店，不如去种地”

谈起种地，张英杰有说不完的话题。

“俺家20多年没种过地了，没承想大学毕业后，我却爱上了种地！”第一次见到张英杰，他就聊起了自己种地的缘由。

还在中学时，张英杰一家人都搬到了镇上居住。大学刚毕业时，张英杰原本打算子承父业，在镇上搞农资经营。令他困惑的是，自家曾经红红火火的农资服务店，效益却一年年滑落。一些种田大户因为资金紧张，拉走了农资，留下的却是按着红手印的白条。为留住

客源，店里还要垫资向厂家付款。即便这样，老客户依然在流失，怎么办？张英杰思考着，也在探索着。

每次回老家，“谁来种地”常常是张英杰与留守老人们讨论的话题，村里也希望像张英杰这样的大学生能返乡种田，给乡村振兴注入活力。经过深思熟虑，张英杰决定去闯一闯，向父亲提出“与其硬撑着开店，不如去种地”。父亲支持了他的想法。

张英杰从2020年开始承包本村100多亩土地，承包期5年，如今每亩地租金由当初的650元涨到1200多

元。价格虽然越来越高，但张英杰从几年的摸爬滚打中，悟出了门道：种田要讲究科学，施肥要注意营养搭配。与此同时，中央一号文件和各种政策的助力也让张英杰心里越来越有底。

“从3年来的收成来看，这条路选对了！”春节前夕，张英杰算出了2023年收支账：全年收入38万元，减去成本，实收11万多元。“以前种地年头忙到年尾，如今只忙七八个月，而且在家门口就能挣到钱，还可以照顾家。”对张英杰来说，“种地收获的是一种幸福！”

### “种地要舍得投入，不能偷懒”

去年冬天的寒潮，较往年来得更猛烈一些，这令张英杰记忆深刻。

2023年12月5日，张英杰在制种田里认真查看苗情，这时，技术员李某喜走了过来，嘱咐道：“寒潮马上就要来了，要尽快追施一次肥助苗生长，再喷洒一次防冻药，既防寒又防病虫害。”张英杰当即给“地保姆”拨打电话，联系订购高效复合肥和农药，午饭后就从城里运到了地头。

“干农业要舍得投资，不能偷懒、耍小聪明。”种地这几年，张英杰深有体会，每次都要选用市场上最好的肥料和农药。经历这次寒潮，一些大户的秋播

对，也会有不错的收成”。靠着这样的信念，4年来，张英杰种地的收入一路走高。

从一介书生到种田大户，张英杰品尝过种地的酸甜苦辣。承包土地的第一年，张英杰与邻村种田大户雷伟共同商定大面积种植花生，当时产量较高，行情正火。没想到，市场竟与他们开了个玩笑。直到当年11月底，天空飘起了雪花，也没等来期待的收入。“农家活不用学，人家咋着咋着”的传统种田观念在现实面前碰了壁。

第二年，张英杰加盟了济源市绿茵种苗有限公司，开始订单种植蔬菜种子。这下销售问题倒是不用愁了，但是承包的田大都是丘陵梯田，与平原相比，浇地成本较高，土地条块分

割，高低不平。费了好大劲儿整出的土地，仍然坑坑洼洼。喷灌设施虽然铺到了地里，但不顾成本的大水漫灌，往往导致种苗死伤大半，24亩制种田最后才收入6.48万元。2022年，他迎难而上，加大肥力投资，增加制种田面积和品种，35亩蔬菜制种田全部采用滴灌，彻底改善了生产环境，增加了效益。仅白菜制种一项，效益较上一年增加18.23万元，是2021年的近3倍。

2023年夏天蔬菜制种田收获时又遇到“烂场雨”，张英杰想方设法找到一个空闲的粮仓存放、晾晒种子，才减少了损失。50亩白菜制种田产量6658公斤，收入19.97万元，亩产值3994元，效益在周边十里八村来说已是较高的了。

### “我要把种田当成事业去做”

与别的种田大户不同，除了置办几台种苗播种机，张英杰并没有购进其他的现代化设备。他说：“需要的时候，提前给‘农机保姆’打个电话，对方就在地头等候。从拖拉机到小飞机，一应俱全。”上百亩耕地，全靠张英杰一人打理。

头脑灵活的张英杰已成为职业种田人，每年都会参加济源示范区农业农村局举办的高素质农民培训班，2023年还参加了河南省高素质青年农民培训，甚至考虑过付费去外地学习。

去年年底，城区周边一些土地每亩年租金已升至1800元，这对张英杰来

说，无疑是很大的触动。

“五六年前，身边很少有人谈种地的事”，短短几年光景，形势就发生逆转，尤其是疫情过后，土地承包价格好像在与时间赛跑，年年上涨。雷伟的土地承包已经到期，在去年10月份的竞拍中，土地承包权旁落他人，这让雷伟很是失落，也给张英杰带来了新的思考。

“种地也是一种创业，我要把它当成事业去做。不要地价一涨，就把它扔了，这岂不等于将自己的优势给舍弃了，太可惜了！”张英杰曾这样劝说迷茫中的雷伟，又何尝不是讲给自己听呢！

张英杰对种地的执着，感染着周围的人，十里八乡的年轻人也纷纷加入种田队伍中来。

记者采访时，技术员给张英杰打来电话，指导当下的种田管理。“本来准备再打次药，和技术员沟通了，说是低温不是那么低，让这次降温过去后，全田用滴灌追肥。”张英杰告诉记者，他有一个新年愿望，就是希望能到千亩以上的种地示范园那里取经，从中获取更多现代化种田的能量。

张英杰的土地承包明年就要到期了，他开始考虑如何拿到新一轮承包权。



# 他，这Young过春节

2月17日，甘肃农业大学植保学院研究生程守丰（左）和他的父母在“数据棚”内为番茄秧苗施肥。春节假期，太康籍的程守丰为试验新研发的肥料，和父母一起在扶沟县蔬菜产业园当起了免费的“菜保姆”。

谷志方 摄

## 图片新闻 NEWS



近日，正阳县举办了“2024年春风行动暨先进制造业开发区迎新大型招聘会”。会上，18家企业共为求职者提供了管理、销售、技术、研发、生产等岗位2000多个。  
本报记者 黄华 通讯员 高万宝 摄

## 在成熟度、新鲜度、糖度等方面，中牟新农人吴永乐做出了远超市场标准的选择，他要“为草莓做一个新的标准体系”

□本报记者 刘婷婷

官渡镇地处中牟县东部，下安罗高速，拐220国道走2.4公里，吴永乐的草莓大棚和草莓分拣中心就在这里。

“瞧！这个草莓达到了15的糖度，是极品级别。”2月18日，坐在阳光洒满的大棚里，吴永乐指着手里的草莓满脸是笑，他一边检查草莓新鲜度、糖度，一边为草莓做分拣、装箱，忙得不可开交。忙碌之余他严格敦促着工人把控好品质，“每一颗草莓都要360度地看，不达标的果子一定要挑拣出来。”提起返乡创业初衷，吴永乐十分坦率，“草莓细分市场广阔，有很好的发展空间。”

官渡镇有上千家草莓种植户，是远近闻名的“草莓镇”。以前只能守着园子卖草莓，如何让好草莓走向大市场？吴永乐告诉记者，草莓卖得好，是一门学问。他在销售过程中发现一个问题，通货市场只讲究个大、好看，进草莓也只认价格，商户总是容易选择相对便宜的货源，这就导致客户容易买到品质不好的草莓，而好吃的草莓却没有销路，最终形成了劣币驱逐良币态势。为何不走品牌、品质路线呢？

说干就干！吴永乐给自己销售的草莓起了统一的名字——Ndola钻石草莓。他与郑州周边优秀草莓种植户合作，提出“上午采摘，下午配送”以及“自然成熟”的新型草莓销售模式。同时，在草莓品种、自然成熟度、新鲜度、糖度、产品标准化等方面，都做出了远超市场标准的选择。因而，Ndola钻石草莓一经推出，颇受欢迎。

回老家销售草莓的时间里，吴永乐从未忘记帮村民销售的初心，为保证草莓的过硬品质，他以超市场价20%的价格收购草莓，经常合作的种植户，一个大棚可以多出两三千元收益。通过吴永乐的“朋友圈”，与合作的种植户，不仅卖得好，还获得了实实在在的收益。现在他去合作的水果店，商户纷纷说，“你配送的草莓，谁谁买，大家都说性价比”，吴永乐干出了成就感。

从外出逐梦到返乡筑梦，80后新农人吴永乐在2024年有一个梦想：“从分拣、销售，再到客户群体认可度，以草莓口感划分，为草莓做成一个新的标准体系，打通种植户高端草莓的销路，也让客户吃到更新鲜美味的优质草莓。”

## 面对困境，鲁山六旬农妇石玉玲没有低头，依靠饲养小香猪养活一家人，她说

## “我的新年目标是年出栏100多头，净挣七八万”

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

2月11日，在鲁山县琴台街道向阳社区居民、监测户石玉玲的小香猪养殖场，上百头黑白相间、呆萌可爱的小香猪正在抢食。

“岁数大了没法出门打工，在贾书记的引导下养了这100多头小香猪，一家老小的生活有了保障，日子也有了奔头。”石玉玲说。

石玉玲今年60岁出头，心脏做过手术，老伴早年亡故，肢体残疾的小儿子还在读书，大儿子2021年病亡后，一双年幼的孙子孙女也由其抚养，家庭负担较大。

“老人遇到了家庭变故，我们就要拉一把，不能让她在小康路上掉队。”鲁山县委办公室驻向阳社区第一书记贾明甫说。

为此，贾明甫和社区“两委”干部一道，为石玉玲一家4口申请了低保，并给她安排了每月300元工资的公益性岗位，还联系一家爱心企业，每年资助其小儿子5000元，让孩子安心完成学业。

“贾书记带我到南阳考察时，发现小香猪抗病能力强，市场上也很畅销，回来后又帮我申请了4万元的小额贷款，还协调了附近一处2亩多的荒地，建起了简易养殖场。”石玉玲说。

石玉玲介绍说：“2022年7月，我买回来1头公猪、5头母猪，开始了自繁自养。小香猪一年能产2窝，一窝有七八头，一年多来已卖出二三十头商品小香猪，收入两三万元。”

石玉玲饲养小香猪，用的基本上都是花生秧、红薯秧、玉米秆等，配以玉米、麦麸等。“花生秧、红薯秧、玉米秆都是好心的乡亲们让我从地里拉回来的，不掏钱，节约了不少成本呢。”石玉玲说。

据悉，小香猪又名巴马香猪，原产于我国南方地区，具有瘦肉多、纤维细、香味浓等特点。石玉玲饲养的小香猪用的都是“绿色饲料”，因此瘦肉率高、口感好，很受客户欢迎，基本上是论头卖，一头在1100元左右。

“我的新年目标是一年出栏100多头，能净挣七八万块钱，一家老小衣食无忧就行。”石玉玲朴实地说。