

新春走基层·看见

编者按

广袤乡野皆沃土，大有作为写华章。土地承载着希望和梦想。如今，在鹰城广袤的大地上，勤劳的人们乘着新时代的东风，激发出无限的生机与活力；让高标准农田成为规模化农业生产前线，粮食产销更有保障；在互联网里乘风破浪，踏出一片农产品展销新天地；以热爱与钻研加持，探索更丰富的发展模式，培育更多高品质新品种……这是人和土地的双向奔赴和相互成就。在这充满希望的广袤乡野中，更多更精彩的故事还在持续上演。

硕士回乡创业，种养结合闯新路

1月25日下午，秦文向到田地查看小麦长势。“去冬今春雨水较多，地里墒情好，今年小麦会有个好收成。”他说。

1986年出生的秦文向身上颇有些传奇色彩：初三辍学回家放了几年羊，后又返校读书考上高中，两次参加高考，最终考上中国农业大学，本科毕业保送本校读研，硕士研究生毕业后回到老家鲁山县创业，创立“平安村”农产品品牌。

秦文向是辛集张庄人，父亲曾在市区一家煤矿工作，母亲在家务农。秦文向幼时经常在乡村与城市间穿梭，那时的他就有一个想法：“农村这么好，为啥农民穷，有没有办法让农民多赚点钱？”

初三第一学期结束，秦文向辍学回家开始养羊。他说，当时想法很简单，觉得干农业赚钱不需要太多知识，自学、从实践中获取经验就行了。

放了两年多羊，秦文向有些后

悔了。“放羊期间，我看了一部《世界大学100强》的纪录片，当时就震惊了，大学原来是这样的。再加上养了几年羊也没挣到钱，感觉没知识还是不行，就动了回学校继续读书的念头。那时还有一个想法，如果继续养羊，接着就是盖房子、娶媳妇、生孩子，好像一下子就看透了生活的尽头，能不能换一种活法？”他回忆道。

2003年9月，秦文向回到学校，一年后考上了高中。2008年，经过“二战”，他考上中国农业大学，成为动物科技学院的一名学生。“一来到大农，就觉得这里非常适合我。”秦文向说。

大学期间，秦文向就开始创业。2010年，他从学校带了500只鸡苗回家，第二年这批鸡苗就给他家带来近万元收入。2011年，秦文向向动员母亲开始大规模饲养蛋鸡。

2014年，硕士毕业的秦文向返乡创业，并于次年创立鲁山县平安

亿丰农林牧业有限公司，注册“平安村”商标。随后，他在张店乡刘湾村、辛集乡柴庄村流转土地300余亩(1亩≈666.67平方米)，引进油桐桃、樱桃李、杏梅等30个特色新品种果树，同时在林间套种玉米、小麦等粮食作物，在林下套种菊花、金荞麦、冬凌草、桑叶、决明子等草本植物，配合粮食饲喂蛋鸡、蛋鸭、禽类粪便处理后回田提升土壤肥力，形成了“粮-牧-果-药”立体循环农业。

“下一步，我将在销售端发力，创建‘秦文向’个人品牌，把公司打造成种养结合，同时兼具科研、观光功能的乡村休闲旅游综合体。”秦文向说。

(本报记者 常洪涛)



△创客展示包含家头古镇文化特色的文创产品。本报记者 张鸿雨摄

深挖乡土价值，魅力古村气象新

1月25日早上5点，乡土地还是一片静寂，郟县冢头李渡口村三组李红强家已升起袅袅炊烟，李红强和妻子王爱娟、母亲杜喜仙已忙碌近一个小时。“今天中午有人预定5桌，预计有50人来吃饭。择菜、洗菜、切菜任务很重，不早起不行啊。”李红强一边说一边擦拭额头的汗水。

李红强今年44岁，高中肄业到北京打工，干过装修、做过传菜生。“孩子小，在北京开销很大，一个月辛辛苦苦仅能勉强糊口。”李红强说，看到李渡口乡村旅游初具规模后，他果断回乡创业。

有一年春节，几位到李渡口村游玩的游客因为没有找到饭店，只能饿着肚子离开。李红强把这件事记在了心上，决定在村里开家饭馆。“我们村是国家传统村落、中国景观村落、省历史文化名村，这几

年里投资多，宣传力度也大，环境越来越美，游客也越来越多。”李红强说，他的饭店主打生态和健康，如今一年能挣七八万元。

李渡口村始建于汉代，历史悠久，现存明清古建筑77处853间。这里的古楼、古房、古窗，样式丰富；石雕、木雕、砖雕，精美绝伦。古建筑多为砖木结构，以四合院为主，两进院和三进院居多，前有门楼、中有过厅、后有堂楼，东西有配房，建筑严谨、气势恢宏。古村落拥有深厚的历史资源禀赋，如何更好地发挥其作用是关键。

2016年，在冢头镇党委、政府的指导下，该村按照“打造AAA级景区、发展乡村旅游”的思路，挖掘村落文化资源、整合民俗文化，着力打造以“古建、美食、渡口、书画”四元素为灵魂，动静结合、相得益彰的文化旅游目的地。

经过持续发力，如今，该村已成为远近闻名的旅游目的地，百年古村的魅力展现出来。越来越多的年轻人回到家乡干事创业：李亚兵的水席扣碗、李红欣的乡村民宿以及大大小小的文创经营实体在李渡口扎根，古色古香的村子焕发出无限生机。

“去年，县里又为我们引进了由河南中旅集团投资兴建的‘古渡秘境’项目，一期项目预计今年五一开业。到时候，我们村将配备码头、露营区、茶馆、特色街区，引进画舫、小龙舟等水上娱乐项目，旅游承载能力会更强。”该村党支部书记李付官说。

(本报记者 张鸿雨)



△秦文向在田地里查看小麦长势。本报记者 常洪涛摄

搭乘直播快车，葡萄卖得快又多

“不好意思，确实太忙了，最近花卉苗木销售订单多，送完货都到现在了，一会儿还得准备明天的订单。”1月26日晚，记者在汝州市临汝镇临东村杨国强的种植园见到他时已是晚上6点多，天已经完全黑了。

今年44岁的杨国强是一名退伍军人，从2014年开始，他在老家临汝镇流转土地种花卉苗木、葡萄。经过多年发展，他的种植园面积已经扩大到105亩(1亩≈666.67平方米)。

“园里主要种植阳光玫瑰葡萄和花卉苗木。”杨国强说，新农人一定要成为多面手，种好只算成功了一半，销售好了才是真的好。

刚接触抖音时，杨国强除了拍日常生活，也会发一些在种植园

里工作的视频，部分视频获得了不错的点赞量。去年夏天，阳光玫瑰葡萄需要疏果时，他试着通过拍视频发布招聘信息。“许昌那边都有人打电话说想来干活。”杨国强说，招工视频发出后，浏览量达33万人次，寻求务工的电话不断。果园里一天用工量四五十人，这次他不用到处找人，仅用十几天就完成疏果，比往年用时少了一半，这让他深感网络的传播力之大。

去年9月中旬，阳光玫瑰葡萄成熟时，杨国强开始了第一次直播。“我对自己种的葡萄很了解，直播时也不需要花里胡哨的，有啥说啥，咱的葡萄用的都是农家肥，产量低但口感好。”杨国强说，他在种植园门口摆摊销售，手机镜头就对准摊位直播，“第一次直播了两个

小时，很多人都是看到直播后过来采摘的。”从这之后，他会不时在抖音直播卖葡萄。

此前，种植园里的15亩阳光玫瑰葡萄总是零卖一部分、批发一部分。直播卖货后，杨国强的葡萄知名度和销量大增，基本全部零卖出去，减少了中间商，价格也比批发出高。有顾客曾说，虽然杨国强的葡萄价格稍高，但葡萄更甜、口感更好，自己也愿意买。

据临汝镇社保所长金现奇介绍，该镇积极与汝州市人社局对接，加大就业技能培训力度，2023年举办电商培训7期，累计培训237人。

(本报记者 李鹏程)



△杨国强在大棚里整理花卉。本报记者 李鹏程摄



△常天佑和技术人员讨论小麦生长情况。本报记者 巫鹏摄

在广袤的乡野里，看见活力的鹰城

1月26日，在位于宝丰县肖旗乡枣庄村的河南航空种业有限公司育种实验基地，农民育种专家、公司负责人常天佑伏下身子，小心地拔出几棵麦苗，一边仔细观察、记录小麦的分蘖、长势和抗冻情况，一边和身边的技术人员讨论。

常天佑是肖旗乡枣庄村农民，1993年高中毕业后在村里搞种子销售。其间，他发现一些老品种价格低、产量低、经济效益低，老百姓一季赚不了多少钱，一些新品种价格高、货源少，影响了大家的种植积极性。

凭着对育种事业的热爱与责任，2005年，常天佑不顾妻子和亲朋好友反对，拿出多年积蓄注册成立河南航空种业有限公司，从事粮食育种和经营。

翻书本、查资料、到地里进行种植试验……一次次失败，一次次重新开始。功夫不负有心人，2009年，借着全省实施“科技特派员行动计划”的东风，在宝丰县委、县政府的支持下，航空种业被确定为宝丰县唯一省级科技特派员协作单位。2013年以来，航空种业与中国航天科技集团合作，种子成功搭载“神舟十号”飞船、“实践十号”返回式卫星遨游太空。

2020年至2021年，该公司培育的小麦新品种“航空19”参加国家(黄淮南片)小麦新品种联合鉴定试验，在4个省28个点进行审定试验，与对照品种相比增产6.9%。2021年“航空19”小麦新品种通过国家农作物品种审定委员会法定审定，并被河南省科技厅确认为科学技术成果。

“‘航空19’是继20世纪80年代初宝丰县培育出‘豫麦2号’(宝丰7228)后的又一粒‘金种子’，具有抗倒伏性好、产量高、抗旱节水、商品性好、大田表现突出等特性，在河南、江苏、安徽、陕西累计示范种植150多万亩(1亩≈666.67平方米)，平均亩产650公斤以上，高产攻关亩产800公斤以上。”提起历时9年科研攻关培育而成的“航空19”，常天佑十分自豪。

如今，航空种业又承担了国家级、省级小麦新品种鉴定实验4个，总数达到6个，育种规模不断扩大。

“我要继续培育出更多小麦新品种，促进农业增效、农民增收，为粮食安全生产再做新贡献。”提起今后的打算，常天佑信心满满。

(本报记者 巫鹏)

1月26日上午10点多，河南天硕农业集团有限公司董事长张银奎驱车刚进入叶县邓李乡庙李村，就遇到了该村党支部书记李鸿杰。“已经签了650亩(1亩≈666.67平方米)了，我们还在努力，看看能不能再扩大‘战果’。”李鸿杰告诉他。

当天，不时有人敲响庙李村村民家的门。“趁着下雪，一些村民不外出，正是我们村组干部上门洽谈土地流转的好时候。”李鸿杰解释道。

前不久，在邓李乡政府会议室，张银奎以公司党支部书记的身份与该乡所有村的党支部负责人签订了合作协议，通过流转或托管村集体土地发展优质农业。“今年，邓李乡近5万亩土地实施高标准农田改造提升工程，我们正好在此‘跑马圈地’共同发展。”张银奎说。

张银奎是该乡邓李村人，在政策激励下，成立河南天硕农业集团有限公司，并快速成长为集种子培育、种植管理和销售于一体的企业，流转(托管)全县3万多亩高标准农田。前不久，他与省投集团及叶县投资公司联手，成立叶县大田农业服务有限公司，尝试投建运营运行于一体的农业发展新模式。

由于该公司拥有成熟的经营模式，加之国资背景公司的引入，天硕农业可以对村集体流转的土地进行再流转(托管)，在保证村集体稳定收益的基础上，按照盈利比例实施分红。

“天硕农业能保证每亩每年给村集体100元，按照目前650亩的规模，各村已经稳拿13万元，这对村里来说可是不小的数目。”李鸿杰说，对村民来说也是好事，不仅可以拿到每亩1000元的流转费，如果想在田里务工，天硕农业也会优先考虑。

干农业有时候也得看天吃饭。面对一些农业风险，张银奎自信地笑了，因为他们有多重保障：高标准农田里种植的粮食作物，当地政府会购买一定的保险，天硕农业只需投少量的钱，遇到风险时，保险公司就可以赔付本钱；自育的成熟种子，战略合作伙伴(部分自制)的农药化肥、完备的农机和技术管理队伍，加之规模效应，将农业种植成本降到最低；收获后按照订单销售给客户，价格高于市场价……

“随着土地面积扩大，你们管理会不会有力不从心的时候……”记者话还没说完，张银奎的电话响了。

“催我挑选基地负责人的。”他说，随着流转(托管)面积的扩大，越来越多的种植户(合作社)要求加盟，流转的土地被划片形成种植基地后，需要更多的基地负责人参与管理。

(本报记者 杨冲洁)

培育「金种子」，饭碗端牢在手中

「跑马圈地」，希望田野唱好戏

策划 刘泉
统筹 陶向军 贾志琼
执行 华谦 楚让蕊
张红晓 朱丙强
李 晗
视觉 李永伟