

朱小晨：把知识洒在故乡的田野上

本报记者 董云宇

“这个苹果为什么会出现在这样的情况，我们要从几个方面去分析原因……”近日，在新型经营主体生产技能培训班上，山东省农业广播电视学校海阳市分校副校长朱小晨耐心细致地为学员传授种好苹果的秘诀。

穿梭于乡间小路、做试验田、给农民开会、推广高效低毒农药、传播安全用药理念……2011年从南京农业大学毕业到进入农资企业，仅用了四年时间，推广新型高科技农药15种、安全用药技术6项，累计推广使用面积达300余万亩，惠及几万户农民。

他乡虽好，但月是故乡明。8年前，朱小晨回到了家乡海阳市，进入农业农村局工作，在家乡的沃土继续“三农”事业。“很多实干有担当的申报人员都是农民出身，农活干得好但是材料写不好，表达不出来。”在省、市“乡村之星”的选拔工作中，朱小晨发现了这个问题。为了不让这些人才因为材料不合格而被埋没，她认真了解他们的创业经历，并帮助完善材料。在朱小晨的努力下，110多名农民

被选拔成为县级以上的农村实用人才，有的当上了村支书，有的成立了农民专业合作社，有的建立了涉农企业、家庭农场，带动一方产业发展。

2019年，朱小晨调任山东省农业广播电视学校海阳市分校。面对全新的工作任务，她用最快的速度成长为一名农民教育培训工作能手，在新的领域为农服务。三年来，朱小晨累计开办培训班20余期，培育高素质农民788人，为省定贫困村培养农业产业带头人73名。建立“海阳新农人”微信群，第一时间把农业新形势、新政策、新技术带给农民。指导学员成立茶叶、网纹瓜协会，开展省网纹瓜、草莓标准化示范基地建设，带动海阳特色产业向好发展。依托优秀新型农业经营主体，建设13个山东省农民乡村振兴示范站、2所农民田间学校和5个实训基地，打造当地现代农业典范，加快海阳农业产业转型升级、高质量发展步伐。

退伍返乡的钱振磊，是一名从海阳市农广校走出来的高素质农民。经过农广校的培训后，通过引进茶叶生产新技

术、茶树栽培新模式，探索出茶叶管理的新模式。他成立茶叶公司，辐射带动发展茶叶面积5000余亩，并无偿传授种植管理技术，成为海阳市农广校的实训基地，在高素质农民培育工作中发挥积极示范带动作用。

身为女性，朱小晨深知女性的优势。去年，经多次对接沟通，海阳市农广校首次联合市妇联，面向全市2021年新当选的村级妇联主席开办了一期乡村振兴“巾帼”带头人培训班。“男性和女性各有特点，相比而言，女性更能静下心来学习，在沟通交流上、在直播带货方面也更有天赋。所以在培训的时候，结合女性的性别优势制定相应的课程，充分激发她们的潜能。”朱小晨经过多方咨询，并结合前期走访调研结果，为农村女性量身打造课程。

“福泰姐姐，咱们地方的女农民需要啥？想学啥？”为办好这期培训班，朱小晨多次拜访“福泰姐姐”董淑华。董淑华是海阳市农广校培训过的一名女性高素质农民，黝黑的脸上总是笑盈盈的，“虽然把农场



建立起来了，但那时我什么都不懂，多亏小晨带着市里农广校专家来帮我。”董淑华说。自福泰家庭农场建立，她就多次跟着海阳市农广校的专家到寿光等地学习农业知识，经过日积月累地学习，逐渐从什么都不懂的农场“小白”变成如今对农业技术颇有研究的“大神”。如今南倪家村的上千亩

荒山变了模样，每到春天，杏花微雨，山花烂漫，“她们”在丛中笑。

“我热爱农业，将以敬畏之心，对待肩负的责任。”知农爱农为农，十年“三农”耕耘路，朱小晨战绩满满。未来，她将继续在引领当地农业高质量发展、实现乡村全面振兴的事业中作出新的更大贡献。

孙宜良：将家乡长红枣推向全国



本报记者 刘文玉

“由传统在路边摆摊卖，到现在通过电商将长红枣销往全国各地，我们见识了‘互联网+’的魅力，享受到了乡村振兴战略为我们带来的实惠。”

说这话时，山东枣店香食品股份有限公司总经理孙宜良的脸上堆满了笑容。

枣庄因枣而得名，山亭区店子镇是有名的大枣专业镇，是全市相对集中、产量最大、

生态环境最好的长红枣生产基地。2011年，店子镇长红枣被列入国家地理标志产品保护名录。

得知这一消息的孙宜良嗅到了商机：“何不立足这一特色果业，充分发挥资源优势，大力发展长红枣产业？”说干就干，他辞掉工作，回到家乡成立了枣庄市山亭区枣店香大红枣种植专业合作社，并托管服务6万亩枣园。

2016年，他又“升级”成立山东枣店香食品股份有限公司，采用“公司+合作社+农户”的经营模式，利用互联网商业平台，将“互联网+农产品”落到实处，拓宽产品销售渠道，降低企业经营成本。

公司成立伊始，孙宜良就致力将其打造成电子商务龙头企业。他组建专业的电子商务运营团队，建设占地2000平方米的办公场所，独立开展营销运营、视觉系统、活动策划、新品研发、推广定位、包装设计等业务，并完善专业的仓储、物流等配套设施。

2017年，乘着乡村振兴战略的春风，孙宜良立下了一个目标：立足长红枣产业，合理搭配其他果品，精深加工，延长产业链条。

为实现这一目标，孙宜良积极做好产品及品牌定位，不

仅直接销售简单的农产品，更开发出相关的衍生产品，增加产品附加值。“现已开发出花生枣、腰果枣、杏仁枣、红枣片、枣夹核桃、枣茶、枣煎饼等近10种新产品。为迎合不同的消费群体，开发出高、中、低不同档次的产品，其价格从十几元到上百元不等。”他举例介绍道。同时，对产品包装进行升级改造，打造特色旅游商品，聘请专业策划团队，将地方元素——枣芽、枣花、运河、硕果、核桃、花生加以形象整合、精心设计，形成具有枣庄地域特色的文化创意旅游商品。

孙宜良的这一波操作，不仅解决了农产品价格低、卖不出去等问题，还使农民每年增收6000余元，真正让老百姓尝到了延长产品产业链和“互联网+”带来的实惠与便利。

在企业做大做强的同时，孙宜良积极回馈社会：投资1200万元建设8000平方米的农资配送中心，对周边农民进行科技服务；投资600余万元实施水肥一体化工程，组建128人的农资服务队，设立12个村级农资直供店和16个农资直供点；对生活困难的年轻人，采取合作创业的模式，提供计算机操作及电子商务培训，并以垫付的形式为他们提供产品进行网店销售；对12名

留守儿童进行一对一帮扶，共计帮扶资金8万元；建设“青年之家”，设置活动室、休息室、会议交流室等，积极组织团员青年开展交流及各种社会活动。

在孙宜良的不断努力下，公司产品及个人荣誉无数：长红枣系列产品先后被评为“第十六届中国绿色食品博览会金奖”“第十三届中国林产品交易会金奖”“第十四届中国林产品交易会金奖”“第六届中国春节旅游产品博览会金奖”“山东红枣博览会优秀枣企业及优秀枣产品”“山亭区十佳旅游商品”等。线上经营的“枣店香”品牌，被中国国际电子商务促进会评为“最受欢迎电商品牌”。他本人也先后当选为枣庄市山亭区长红枣果业协会会长、首届“山亭最美青年”、中国共青团山东省第十四次代表大会代表。2021年，被选树为山东省乡村好青年。

“依托独特的地理位置和气候环境，我们的长红枣果实饱满个大，而且色泽红艳，昭示日子红红火火，幸福长长久久。”谈及公司未来发展，孙宜良信心满满地表示，将不断加强对长红枣产业化的建设力度，加快休闲农业生态旅游发展步伐，打造成为促进农民增收致富及区域经济发展的支柱产业。