

普惠金融惠e贷 乡村振兴助三农

农行荥阳支行恭祝首届中国农民丰收节圆满成功

潘国平:回到田野“闯”世界

“潘石榴”是他的商标,做最好吃的河阴软籽石榴是他的追求。但在几年前,谁都想不到,好不容易从农村进城,在媒体干得顺风顺水,如今又回归农村,很多人说他是神经质,他就是潘国平,在全国“首届中国农民丰收节”系列活动分会场荥阳市第十四届河阴石榴文化节上获得“十大新农人”的荣誉称号。



但目前缺乏商品品牌,种植也较分散,存在着很大的商机。”

随着这两年生鲜电商热,他满足于仅种植石榴,而是构想将河阴石榴打造成明星水果,从而带动更多的果农致富。他认为农业要想做大做强,必须将松散型种植统一到大的产销平台,解决销售问题,让果农更专心地投入到种植中。

那么如何解决销售问题呢?2015年,为贯彻实施“互联网+农业”战略,更好地推广荥阳河阴软籽石榴,解决石榴销售问题,荥阳市新格林林果种植专业合作社采取立足郑州走出去的帮扶方针,在北京、上海、江苏、天津、深圳、沈阳、长沙等地与当地最大的水果销售企业合作,打开市场销路,并在天猫、苏宁易购、微信平台、友阿云商、淘宝网、积宝网等平台注册河阴石榴品牌网店,加强与国内各大城市大的水果商对接合作,形成了特色鲜明的河阴石榴电商销售渠道,也解决了单一的市

民采摘销售难的困境。

2016年对河阴石榴产区的500余户石榴种植户实施了帮扶,服务范围覆盖周边60%的种植户,销售规模达十几万单,种植户不再因天气、市场变化而担心石榴的销售问题。通过电商资源整合,已经形成了强大的网络数据库,微平台“软籽石榴”商城的批发商、微代商家达300家,使河阴软籽石榴的销售得到强力保障。

2017年,合作社继续扩大完善电商网络渠道,已与上海一条、上海上农批、北京新发地、苏州广电、长沙绿叶、友阿云商、顺联动力、果然多、百果园等进行合作,河阴石榴免费入驻这些微商、电商平台,形成强大的石榴销售网络。

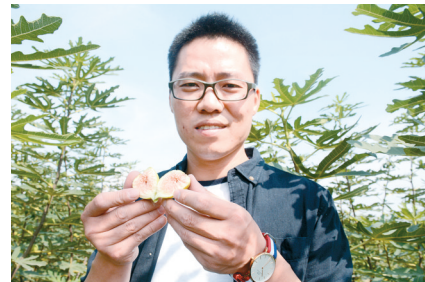
2017年与郑州大学合作成立郑州郑大优鲜电子商务有限公司,旗下建立微信自媒体平台“优品地标”“地标潮生活”“休闲郑州”“地标旅游”“地标君”“软籽石榴”“潘石榴”“突尼斯软籽”等微信公众平台,已经初步形成了微平台矩阵。

2017年7月,获得河南省省级星创天地认定。10月,获得科技部国家级星创天地,成为当年度郑州市所辖县市唯一的国家级众创空间。

2018年初,在萤石云视频平台看世界直播频道开通16个视频通道24小时进行网络直播,可溯源平台初步搭建。一步一个脚印,潘国平在网络闯出一片新天地。

荥阳时报 李明庆 文/图

张洪涛:不同的体验是非常美妙的



记者见到张洪涛时,他正在王村镇郑州汇川无花果基地摘果子。看到记者,他滔滔不绝地向记者介绍如何判断果实是否成熟,并邀请记者品尝。

张洪涛上大学的时候学的是中医针灸,2006年毕业于河南中医学院,并且在医院做了一年医生,后来转战商业,经过几年的努力在公司立足,坐上公司高管的位置。但他不满足于现状,渐渐觉得朝九晚五的工作有点枯燥,每天都是一成不变的生活。2012年,张洪涛的老婆建议他下海,思虑再三后,他放弃安逸的生活。

2013年,张洪涛离职后来到荥阳王村乡王村,先是种了100亩的无花果地。在2014年3月份成立了郑州市汇川农业科技有限公司,同年又流转了400亩的土地,公司一步步步入正轨。从一个白领又回归到土地,望着一望无际的土地,张洪涛心里也没底,不知道自己到底能走多远,毕竟自己面临的是一个全新的行业。刚开始种树苗的时候,因为没来得及灌溉,只能先把树苗放在地头,怕被人偷,晚上把车开到地边,睡车里,守着树苗。“现在是个信息社会,想学东西不难,网络想找什么知识都有,我不喜欢一眼能望到头的生活,每经过一次坎,就会有不同的体验,而这种体验是非常美妙的。”提到如何面对无花果种植中的一些挑战,张洪涛这样说。

提到下海选择种植无花果的原因,张洪涛这样说:“一是无花果无论是营养价值还是医学价值都非常高,特别是含有较多的胡萝卜素,能缓解眼睛疲劳,起到明目的作用。而且无花果含有多糖,能起到抗衰老的作用。无花果还能清热生津、健脾开胃。二是无花果属于浆果类,能想到的加工制品都可以用无花果做到,总的来说加工面非常宽泛。三是无花果口感非常好,味道浓厚甘甜,但是因为不易储存,市面上几乎没有卖,这是一个商机。”

2017年对张洪涛来说是难熬的一年,遇上了农业上的天灾。2017年8月份,郑州和荥阳下了6场雨,但是王村这个基地一滴雨未下。“毫不夸张地说,地里的土干到一脚踩下去都能埋过脚面。温度太高,都灌溉不过来。”张洪涛至今说起来还有些感慨。最难熬的是,8月下旬只卖了10天的无花果就开始下雨,一直下了40多天,下到10月份,属于颗粒无收的状态。“地租、人工、宣传包装都已经投入了,但是没有果子卖。”张洪涛说的时候看着远处的无花果,仿佛当时的景象还历历在目。

荥阳时报 李明庆 文/图

刘玉红:让更多的人尝到甘甜的石榴

记者见到刘玉红时,她正像往常一样在摘石榴,看着沉甸甸的果实,脸上满是丰收的喜悦。剥开薄薄的果皮,露出鲜红饱满的果肉,正如李商隐对石榴的描述:榴枝婀娜榴实繁,榴膜轻明榴子鲜。



然种植石榴吧,我看现在卖石榴也比较赚钱,发展趋势也很好。”丈夫欣然同意。然后就开始了长达20年的石榴种植生涯,收入也从刚开始的一年几千到现在的年收入高达上百万。

回忆起刚开始种植石榴时的艰辛,刘玉红的语气中充满了心酸:“我每天早上6点起床和丈夫去家附近的石榴园采摘,挑选一些成熟的。石榴成熟的季节正值天气炎热,即使是早上六七点摘一会儿,也会满头大汗。脸上一直流汗,有时候不小心被树枝刮着脸了,汗流下来,脸上火辣辣得疼。”经常是采摘结束后,刘玉红就直接开车拉到荥阳市区摆摊去卖,连午饭都顾不上吃,想着早点拉过去,说不定就能多卖点儿。一车几十筐,一千多斤,一筐一筐搬下来,啥时候有空闲了,赶紧吃点儿东西,等到回家的时候天已经黑了。

最让刘玉红难以忘记的还是怀二儿子的时候,当时她已怀孕7个月,挺着大肚子。有客户过来买石榴,当时还没有雇用工人,只有夫妻两个人。客户要的量太大了,丈夫自己采摘不完。“我跟你一起摘。”刘玉红不顾丈夫的阻挠坚

定地说。石榴种植园所在地比较陡,刘玉红挺着大肚子,一步一步,小心翼翼,由丈夫搀扶着,慢慢走到树底下,摘树底下的果子。摘的过程很艰难,摘好后,要弯腰把石榴放进筐内,就这样,坚持了几个小时才摘完。

2015年的一天,刘玉红像往常一样在路边摆摊。“那天买石榴的人不是很多,我有点儿烦躁。”刘玉红回忆说,正在这时,有一个同行路过,望着满满几大筐未卖出去的石榴建议说,“你可以试试线上销售,也不用像现在这样摆摊。”这个建议一下子让刘玉红眼前一亮,回到家后就和丈夫商量,并开始实行。经过一年时间,刘玉红由门外汉成了一个线上销售的内行人。“之前摆摊的时候,顾客就不算多,自从学会线上销售后,顾客一下子就变多了,遍及全国各地,甚至有新疆的客户。”刘玉红说起这些满满的骄傲。

刘玉红只是一个缩影,在荥阳,有着更多类似刘玉红的人。他们把石榴作为河阴一种情感寄托,并致力于将石榴文化发扬光大。

荥阳时报 李明庆 通讯员 李进 文/图

面容朴素、身材瘦小的刘玉红却获得了第十四届河阴石榴文化节“十大新农人”的荣誉称号。这个看起来瘦弱的女人,事实上格外坚韧。15岁就和父母一起种植石榴,积攒了大量的石榴种植经验。结婚后,看着夫家徒四壁,思虑再三后,对丈夫说:“咱们要不