

“头雁”领航“群雁”飞

宣汉县大力培育乡村振兴带头人

创新案例

CHUANG XIN AN LI

“培训让我开阔了眼界，学会了用工业思维发展农业，也让我认识到现代化农业的发展方向。”近日，刚通过达州市宣汉县“头雁”培育计划，参加了中国乡村发展基金会组织的农业游学活动的宣汉县晓龙种植专业合作社理事长陈小龙如是说。

近年来，宣汉县以乡村产业振兴带头人培育“头雁”项目为抓手，通过选好辅导员、开展“头雁”培育、抱团开展服务等举措，打造了一支懂农业、爱农村、爱农民的“头雁”队伍，带动形成了“头雁”领航、“群雁”齐飞的生动局面，为全面推进乡村振兴注入了强劲动能。

“辅导员+”精准滴灌 激活“头雁”成长源

“王站长就是我的老师，没有他，就没有我现在的发展。”陈小龙感慨道，起初他对农民合作社经营管理毫无头绪，发展陷入困境。宣汉县农村经营管理站副站长王显和得知情况后，主动下乡到他的合作社，不仅带来了先进的经营管理知识，还手把手传授实用技术，帮助他解决了生产中的诸多难题。在王显和的持续指导下，

陈小龙的合作社逐渐走上正轨，规模不断扩大，效益显著提升。如今，陈小龙已成为全县有名的农民合作社带头人，还带动周边农户共同致富。

同样受益的还有上峡乡汉彬养殖专业合作社负责人刘政，他称“头雁”辅导员、上峡镇农业综合服务中心主任张静是自己事业的引路人。刘政说：“在合作社发展迷茫的时候，张主任一次次来到我们这里，为我们规划发展方向，引导我们选择适合的产业。他的指导让我们少走了很多弯路，现在合作社发展得越来越好，社员们的收入也增加了不少。”合作社在 2024 年实现销售收入 2310.86 万元，带动社员人均增收 3.6 万元，成为省级示范合作社。

宣汉县从 2022 年起，创新实施辅导员制度，在全县 37 个乡镇选聘了 40 名专兼职辅导员。这些辅导员既有农业系统的业务骨干，也有来自参加“头雁”培育的学员，更有来自农业院校的专家，他们深入田间地头，为新型农业经营主体提供登记注册、财务会计、商业管理、生产技术、市场营销等“一对一”指导。县农业农村局还定期组织辅导员培训，提升其专业能力，确保服务精准有效。

“定制+体验”培育赋能 锻造“头雁”硬实力

“这次我们特别为您安排了现代农业经营管理、农产品品牌打造、电商营销等课程，还联系了省农科院的专家为您提供一对一技术指导。”近日，宣汉县农村经营管理站站长汤强在仔细分析东乡

街道伟珍种植养殖专业合作社的经营状况后，为农场负责人徐桂林开出了“个性化培训菜单”。

据悉，宣汉县采取“定制+体验”培育模式，为“头雁”成长量身打造“进阶之路”。一方面，依托四川农业大学、华中农业大学、中山大学等高校资源，采取专家讲坛、调研实践、云上教学、孵化培养、“头雁”联盟、跟踪服务等方式，开设政策理论、经营管理、产业发展、品牌营销等课程；另一方面，组织学员到省级示范社、农业产业园实地考察，学习先进经验。2024 年，全县 21 名“头雁”学员累计参训超 3500 学时，实现“理论+实践”双提升。

“以前种柑橘全靠经验，现在有了专家指导，不仅果子品质上去了，还打通了销售渠道。”宣汉县华园种植家庭农场场主郭彦华作为 2023 年“头雁”学员代表，提起培训经历满是感激。

通过系统学习先进的柑橘种植技术和现代农业管理理念，她牵头成立产业合作社，带动周边 30 余户农户走上特色种植之路，实现户均年增收 8000 元。像郭彦华这样的“头雁”，正成为宣汉县乡村振兴战场上的“排头兵”，以实际行动诠释着“培育一个人、带动一片富”的生动含义。

“雁阵”抱团闯市场 联农带农促共赢

“加入联合社后，我们的鸡蛋不愁卖，还新建了智能化蛋鸡场。”宣汉县玛瑙青松岭家禽养殖合作社负责人唐丹难掩喜悦。依托联合社平台，她的合作社对

接了学校食堂和批发市场，日均产蛋量达 8400 千克，带动 16 名村民就业，并建成达州市规模最大的智能化蛋鸡场，成为产业发展新标杆。

宣汉县积极推动新型农业经营主体抱团发展，通过成立宣汉县农联专业合作社联合社、宣汉县家庭农场发展联盟等形式，选举优秀“头雁”学员刘政、桂刚分别担任负责人，实现资源共享、优势互补。2021 年成立的宣汉县农联专业合作社联合社和宣汉县家庭农场发展联盟吸纳了 1406 个成员，通过统一采购生产资料、对接销售渠道、提供技术服务，帮助成员降本增效。同

时，创新“土地流转收租金、务工就业拿薪金、合作经营分股金”联农带农机制，推动 100 余个主体与企业合作，50 余个主体开展电商销售。

上峡乡汉彬养殖专业合作社负责人刘政，2023 年底与其他“头雁”学员携手，不仅为周边农户提供专业技术指导，还积极组织农户加入养殖队伍。合作社依托资源优势，统一为农户提供优质仔猪 3000 余头、价值近 15 万元的消毒药品，节省仔猪成本 12 万元、消毒药品 3 万元，极大减轻了农户的养殖负担，让大家更有信心和底气投身生猪养殖事业。

占地 120 余亩的合作社，以现代化、智能化养殖模式为“羽翼”，年出栏生猪 1.6 万头，年销售收入突破 2300 万元。社员人均增收 3.6 万余元，较未入社农户高出 65%，用实实在在的数据印证了“抱团发展”的显著成效。

“培育一名‘头雁’，带动一方发展。未来，宣汉县将持续深耕培育‘头雁’项目，让更多乡村产业带头人脱颖而出，汇聚起乡村振兴的磅礴力量，书写农业强、农村美、农民富的崭新篇章。”宣汉县农业农村局局长王冲说。

（孙伟 张平）

振兴看台 | ZHEN XING KAN TAI

丹棱县 李香飘十里 技术富千家

本报讯 “今年阳光充足，我种的三四十亩李子全部喜获丰收，亩产约 1000 千克，现在每天都有二三十个工人帮忙采摘。”近日，眉山市丹棱县仁美镇罗沟村家庭农场负责人罗娟满脸喜悦地分享道。

记者看到，农场里青红相间的李子压弯了枝头，工人们穿梭其间，灵巧的手指轻捻果实，不一会儿篮筐便装得满满当当。农场另一侧，两架无人机嗡嗡作响，吊装着满载李子的篮筐飞越山头，将新鲜采摘的果子直接运送到山下的分拣场地。“用无人机吊运，光人工费就能省下几千块钱。还大大提高了运输效率，今年预计收入能达到十几万元，比去年更可观。”罗娟说。

山下的分拣场面也同样热闹。数十名工人熟练地将李子按大小、成色分拣，然后装箱、打包。这些李子将以每千克 6 到 8 元的价格，通过线上线下的多种渠道销往全国各地。

“现在我们在家门口就能找到工作，收入也不错，不用再外出打工了。”采果队队员罗淑桃一边麻利地分拣李子，一边说道。像罗淑桃这样在家门口实现就业的村民不在少数，特色水果产业不仅让种植户增收，还带动了周边村民就业，形成了一条完整的产业链。

在距离罗沟村不远的丹棱现代农业园区里，正如火如荼地举办 2025 年丹棱县农村残疾人实用技术培训，40 余名学员围在原丹棱县农业农村局高级农艺师邱学清身边，聚精会神地聆听关于果树管理的技术讲解，遇到不明白的地方，大家踊跃提问，现场学习氛围浓厚。

与传统技术培训不同，此次培训还特别加入了无人机和电商直播内容。在园区的一角，工作人员架起手机，搭建起临时直播间，向学员们详细讲解直播带货的技巧。

“以前我不太懂电商，大的果子

卖不出去，小的也卖不上价。通过老师的讲解，我学会了怎么利用网络把果子卖出去，卖个好价钱。”学员们纷纷感慨道。这种“理论+实践”“线下+线上”的培训模式，让学员们既掌握了种植技术，又学会了销售方法，真正实现了“产供销”全链条赋能。

近年来，丹棱县结合特色产业，每年轮流开展农村困难残疾人实用技术培训，已累计帮助 7700 余名残疾人掌握一技之长，实现稳定就业。这些培训不仅教授农业技术，还根据市场需求增设电商、手工艺等课程，全方位提升残疾人的就业创业能力。

乡村振兴，关键在产业，核心在人才。从硕果累累的李子园到求知若渴的培训现场，丹棱县以特色产业为抓手，以人才培养为支撑，走出了一条符合当地实际的乡村振兴之路。

（陈静 杨璐 本报记者 苏文保）

旺苍县 农产品搭上“数字快车”销四方

本报讯 “欢迎大家来到助农直播间，今天我们直播展示的是老乡自己种的水蜜桃，还有土鸡蛋。看嘛，旁边就是果园，跑山鸡在林里放养。”7 月 6 日一早，广元市旺苍县张华镇松浪村二社曹荣华家门口，主播张威正通过网络平台向网友展示刚从果园里采摘的新鲜水果。这种“移动直播间+即时配送”的创新模式，不仅减少了中间环节，还提升了消费者的信任度。

在直播现场，配备 5G 信号增强器、环形补光灯和多机位拍摄系统，实现“现采、现播、现发”的沉浸式销售。短短 1 个小时，在主播活力满满的讲解中，曹荣华家的农产品乘上了“数字快车”，前往消费者的手中。

“我们村里的农产品很多，除了 1000 余亩茶叶外，还有新鲜的蔬菜、水果，生态养殖的鸡、鸭、鹅，纯

手工制作的菜籽油、酸菜豆腐、干菜等，每年通过直播带货销售的农产品数量不少。”五权镇双龙洞村党支部书记张贵泉介绍，村里直播事业的蓬勃发展，离不开村民们的大力支持。

这几年，村里年轻人多外出务工，留守家里种地的以老年人为主，往返市场销售农产品时浪费大量时间和精力，并且当天没有销售的新鲜蔬果大部分无法再次销售。为解决这一问题，张贵泉和村干部利用休息时间学习直播技能，走进茶园、果园，将镜头对准最真实的产品，现场销售、采摘、打包、发货，通过一系列举措，解决蔬果滞销难题。

互联网这块新“大田”想要种好，产出高质量的农产品是重要前提。旺苍县五权镇鑫二叶土特产经营部负责人张鑫深谙此道。新建茶

叶加工厂，改进茶叶加工技术，提升茶园管护水平，提高鲜叶亩产量……创业以来，张鑫不仅将自家茶叶加工厂的规模越做越大，还为自家茶籽油、金银花、豆腐干和香肠腊肉等产品插上“云翅膀”，打开新销路。

“农产品有特色、质量有保障，好身价才有实现的可能。”张鑫说，在今年的一场电商农展品直播上，他们家 100 桶茶籽油、200 盒茶叶 3 小时售罄，单日销售额突破 10 万元，并带动当月线上订单激增 40%。

如今，旺苍县通过统一标准、统一品控、统一销路、统一售后等举措，成功将乡村的优质农产品推向市场，为农户增收开辟了新路径，也让城市消费者品尝到纯正的山货美味，进一步推动了城乡融合发展。

（陈绍海 周俊）

九龙镇 直销模式推动蔬菜产业高质量发展

本报讯 近日，笔者走进广安市邻水县九龙镇羊鹿滩村蔬菜种植基地，一根根鲜翠欲滴、饱满润泽的丝瓜挂满藤蔓，村民们精准挑选后轻摘入筐，最大程度保证瓜体的新鲜度和完整度。

“我们最大特色就是‘基地直销，新鲜直达’，实行‘先订单，后采摘’的模式。”澄澄家庭种植场负责人陈福贵说，客户下单后，种植基地当天组织采摘，精心分拣包装运输，当天就能送达重庆、达州等周边城市客户手中。

“我们与商户、餐饮店建立了长期合作关系，避免传统流通环节中多次转运、存储带来的损耗和风

味、营养流失。”陈福贵说，根据不同季节多批次、多品种种植，提升土地使用效益，均采用有机肥种植，产品品质有保障，常常供不应求。

蔬菜产业一头连着市场，一头连着农民。“从播种、栽苗、管护到采摘，我一直都在这里干活。一天工资有 60 元左右，在家门口就能挣到钱，挺不错的。”羊鹿滩村村民陈会说。

近年来，九龙镇立足乡村资源禀赋，大力发展特色蔬菜产业，通过建立高效的基地直销网络，让更新鲜、更优质的本地农产品直达市场，

满足消费者对“极致新鲜”的追求。接下来，该镇将继续鼓励各村因地制宜发展特色种植，并大力支持和推广短链销售模式，多措并举打通流通堵点，让更多本地鲜活农产品能及时出村、上路、进城、上桌。

（李勇 本报记者 周宇）

更正

《四川科技报》2025 年 7 月 4 日 05 乡村振兴版刊发的《马脑村：甜“猕”产业强了村富了民》一文，将四川省农业科学院园艺研究所研究员涂美艳表述为他，应改为他，特此更正。
四川科幻世界杂志社有限公司
2025 年 7 月 11 日



葵花开 游人来

近日，巴中市南江县赶场镇东坝村油菜种植基地，绽放的葵花与碧绿的玉米苗、荷叶、青山和民居相映成景，构成一幅美丽的田园画卷，吸引游客前来打卡拍照。

近年来，南江县依托生态资源发展乡村旅游，在赶场、桥亭、公山、长赤等乡镇村打造四季花海景观，带动乡村旅游发展，为乡村振兴注入新活力。

（本报通讯员 肖定怀 摄影报道）

谢天：八年扎根乡土间 一颗菜籽富乡亲

一线故事

YI XIAN GU SHI

在德阳广袤的乡村大地上，有这样一位奋斗者：他脱下军装换上农装，用 8 年青春扎根中江乡村；他以一颗油菜籽为起点，撬动了年产值 500 万元的富民产业；他化身“红色主播”，让大山里的菜籽油走上各地餐桌。他就是德阳市文旅局派驻中江县永丰乡新开村第一书记谢天。他用实干与创新书写了“产业+电商+品牌”的乡村振兴答卷。

2017 年，谢天响应组织号召，告别城市，一头扎进中江乡村。从富兴镇天梯村副书记到玉兴镇凡龙村第一书记，再到永丰乡新开村第一书记，8 年里，他的足迹遍布中江 3 个村庄的田间地头。“第一书记不是来‘镀金’的，是来驻心的。”这句上任誓言，成了他每日入户走访的动力——笔记本上记满村民的急难愁盼问

题，王大娘家的油桶总被悄悄填满，特困孤儿的书桌前常有他辅导的身影。

初到永丰乡时，这里的油菜还只是村民零散种植的“小作物”。面对“产业散、销路窄、增收难”的困境，谢天带着驻村工作队踏遍山岗，在市场调研中发现：生态菜籽油的市场需求旺盛，而永丰乡的生态环境正是天然优势。“要让小菜籽变成‘金疙瘩’！”他当即确立“山中种植、山中压榨、山中发货”的全链条发展思路，一幅油菜产业振兴蓝图在永丰乡徐徐展开。

产业要落地，企业是关键。谢天带领团队四处招商，终于引来社会资本，成立中江花满溢农业有限公司。他设计“保底分红+孵化”合作模式：村集体以闲置资产入股，企业以高于市场价 10% 的价格优先收购农户油菜籽，特困群体产品更是开辟“绿色通道”。如今，永丰乡的油菜种植已实现规模化发展，年加工油菜籽达 2500 吨，10~60 个常年岗位让村民在家门口就

业，村集体经济年均增收 30 万元，户均年增收超 3000 元。

“家人们看过来！这是我们大山里的纯正菜籽油，非转基因、物理压榨……”镜头前，谢天手持油桶熟练介绍产品的样子，很难让人想到他曾是直播“门外汉”。为破解农产品销路瓶颈，他响应省委组织部“红色主播”IP 打造号召，带头学直播、练话术，从零开始孵化出两支本土直播团队，打造“永丰乡油菜书记”抖音 IP。

去年 7 月，永丰乡首届菜籽油节上，谢天带领团队连续两天直播，创下 150 万元销售额的亮眼成绩；3 个月内，总销售额突破 380 万元，品牌曝光量超亿次。从直播间里的菜籽油，到农家土鸡鸭，这些带着泥土芬芳的产品通过物流走向全国。更可贵的是，直播不仅带货，更“带爱”——通过讲述乡村故事，10 余户困难家庭获得社会爱心资助，让流量真正转化成了民生“增量”。
（徐皓）