

农业职业经理人潘进东——

在田野上播种梦想

本报记者 耿丹丹



潘进东(左)在向客户介绍农资产品。本报记者 耿丹丹摄

“老潘，我家地里今年要种些玉米，你能不能帮我推荐种子？”“帮我算一下一亩地需要多少肥料！”“这种新型除草剂什么时候用最有效？”一大早，在新疆昌吉市全优农资交易市场潘进东的农资店内，几家种植大户聚在一起，与潘进东探讨各类种植问题，潘进东耐心地一一解答。

“我跟老潘认识十几年了，地里每年选什么种子，用什么化肥，我们都会请教他。”种了20多年地的冯新刚是昌吉市滨湖镇滨湖一区的农户。每年春播时，他和同村的农户都会来店里与老潘聊一聊，再采购农资。“他推荐的农资产品效果都不错。”冯新刚说。

潘进东的话为什么“管用”？这得从他“土专家”的身份说起。今年48岁的潘进东在农资行业摸爬滚打已经20余年。这些年来，他在农业领域不断学习、不断进步，考取农学专业的本科，还拿到农业职业经理人的证书。一份热爱和坚持，让他始终选择和农民在一起，在田野里发光发热。

在学习中不断进步

“店里每年会有两到三种新产品做推广。”潘进东一边说一边给记者介绍店内的种子、化肥、农药、地膜等农资用品，什么种子产量高、抗病能力强，各式杀虫剂、杀菌剂、除草剂的施药时间、使用方法有什么区别，用潘进东的话来说，“店里的每样东西，我一眼就知道该怎么使用”。

“农业技术在不断地进步。”潘进东说，这么多年，要想不落伍，就要不停学习。

潘进东是昌吉市滨湖镇迎丰村人，大专毕业后，学习经济管理的他做了几年财务，决定和家人合伙开一家农资店。“父辈都是农民，对田地里的事情多少有些了解，就想着卖些农资用品。”潘进东说。

2000年，在昌吉市的城郊区，农资店开了起来。“那时候农资种类少，化肥只有氮肥和磷肥，农药品种也不多，不需要太多的专业知识也能销售。”但没过几年，潘进东觉得“知识储备”不够用了。“肥料品种越来越多，比如配方肥、微量元素肥、水溶肥等，感觉专业知识还是有些欠缺，我就想还得再学习学习。”

2004年，潘进东参加了自学考试，考上了农学专业，开始了3年的学习。“自那以后，最明显的感受是卖农资更专业了。”潘进东说，凭借自己的知识，农资店口碑慢慢好起来，客户也越来越多。2008年，随着客户规模的不断

扩大，农资销售额每年以100万元到200万元的增量不断增加，潘进东也借势注册成立了公司，走上了更规范的农资企业发展道路。

“做农业，学习很有必要。”潘进东说，2020年，听说新疆在进行农业经理人培训，他抓住机会主动报了名。“我想借这个机会提升自己。”经济法、农产品加工、营销、财务、会计知识……经过系统学习，潘进东收获颇丰。他告诉记者，参加培训前，他卖农资就是思考怎么把合格的产品提供给客户，培训之后，他思考更多的是如何改变自己的经营方式，给客户提供更专业、更优质的服务。

“对我而言，更重要的是能够和其他企业负责人交流学习，不断开阔眼界。”潘进东说，“如今，我的店里除了卖农资用品，更多的是给农户提供服务，包括种植服务、农资服务、技术服务、销售服务等。”

乐与农民打交道

每天上午10时，潘进东会准时来到店里，查库存、盘点货物、接待上门的农户。同时，他每天还有一项必须完成的工作——下地。

使用效果好的除草剂，可以大大节省人工成本；根据需要提供优质种子，可以让农民增产增收；亩均肥料的用量要经过科学调配才能效益最大化……说起田地里的事，潘进东总是滔滔不绝。“除了4月春播之外，8月是地里最忙的时候。”潘进东说，由于服务的农户涉及昌吉市及周边区域，要去地里查看，一天的车程是300公里到400公里。

记者跟随潘进东来到了昌吉市大西渠镇农户罗永俊家。600多亩地里，棉花播种已经结束。简单寒暄几句之后，潘进东跟随罗永俊到棉田里查看出苗情况。“不少都出苗了，老罗，你要看着天气，如果太热还要补点水。”潘进东说。

罗永俊和潘进东打交道10多年了。罗永俊说，因为彼此互相信任，他每年都从潘进东店里采购农资。“去年棉花亩产约400公斤，挣了20多万元。今年播种期用了潘进东推荐的底肥，目前看出苗率不错。”罗永俊说。

潘进东说，每年农忙也是他最忙的时候，查看土地情况、找到合适的农资清单、配送农资、推荐农药……每隔一段时间，他都要去农户家里看看农作物长势。“比如播种、出苗、打

药这些节点，都必须去实地看，这样心里才踏实。”

“他是我们这片的熟手。”土地种植户高克虎这样评价潘进东。“80后”高克虎不仅自己种地，每年还会帮一些种植大户做田间管理。“农资上的事儿我也会请教潘进东。”高克虎说，“在他的带动下，我也觉得不断学习很有必要。等农闲了，我也考虑去考一个农业职业经理人证书。”

“老百姓什么时候下地，我就得什么时候下地。”尽管现在基本全年无休，潘进东笑言，自己还是喜欢和农民在一起。“看着他们丰收，我也很有成就感。”

努力扩大“朋友圈”

“今年，我合作的企业有四五家，种植大户有五家，合作土地面积约8万亩。”潘进东说，近两年，每年购买农资的客户数量整体比较平稳，最重要的是，有了很多长期稳定的客户群体，去年销售额已经超过1700万元。

“考了农业职业经理人证书后，我觉得最

大的改变是思维方式。”潘进东说，怎么让松散的关系变得紧密，是他正在思考的事情。

在位于昌吉市现代农业产业园内的新疆昌农种业股份有限公司的制种试验田旁，潘进东和公司副总经理张斌聊起了怎么预防最近可能出现的病虫害问题。

新疆昌农种业股份有限公司是自治区农业产业化重点龙头企业。“在种子方面我们是内行，在农资方面我们是外行。”张斌告诉记者，企业与潘进东进行农资合作已经有16年。“我们的1000多亩制种试验地以前是一块盐碱地，全靠潘进东科学配肥，每亩地减少了20元到30元成本。”

凭借着长期的好口碑，潘进东的“朋友圈”不断扩大。今年，一家棉花加工和收购企业找到了潘进东。企业田间负责人马栋介绍，作为棉花种植“新手”，急需得到像潘进东这样的农资专家的专业指导。从3月初查看土地情况到提出农资使用方案，最终，企业和潘进东签下187万元农资合同。

想要在不断饱和的农资市场上进一步发展，就要学会整合资源，提供差异化服务和性价比高的产品，才能不断拓宽市场。“未来，我计划成立合作社，整合土地资源，联合下游加工企业，做一个闭环的产业链，争取新的发展和突破。”潘进东说。

前不久召开的中央政治局会议要求，发挥企业家的积极性和企业家能动性，营造良好的政策和制度环境，让国企敢干、民企敢闯、外企敢投。受到企业家们的持续关注和充分赞许。

企业家既是企业的主心骨和领头羊，也是经济社会发展的宝贵资源和财富。经过几十年的发展，我国涌现出一大批有胆识、勇创新的企业家，为中国经济乘风破浪、劈波前行增添了底气。截至今年6月底，全国登记在册的市场主体达1.61亿户，其中企业达到5038.9万户。虽受到超预期等因素影响，二者仍分别比2021年底增长4.4%和4.1%。

企业家发挥能动性，敢干、敢闯、敢投的企业家多起来，有助于提高资源配置效率，激发经济增长的内生动力，释放市场活力。企业家的能动性在于，面对困难时能够处变不惊，善于化危为机、打开市场。

企业家如何发挥能动性，带领企业闯难关、

企业家既要把握趋势又要紧贴实际，增强抢抓机遇的能动性。新科技、新业态在引领经济转型升级的同时，也给企业带来发展机遇。不少企业家带领企业找准定位、乘势而上，在许多高科技赛道和新消费领域实现重要突破，开拓出广阔的国内外市场。企业家需要顺势而为，推动企业做大做强。

创新是企业发展的不竭动力。时代呼唤企业家发挥创新创造的能动性，既敢为人先又稳扎稳打。逆水行舟，不进则退，企业家带领企业发展，应该勇于尝试、勤于探索，不断新技术、产品与服务，切实增强企业核心竞争力。

企业家能动性的发挥，还需要得到外部有力支持。多年来，一系列保护支持市场主体的政策措施相继落地，相关部门通过强化服务意识、细化服务内容，助力企业家带领企业健康发展。

在当前巩固经济回升向好趋势的背景下，发挥企业家干事创业的能动性，有助于推动企业发展取得突破，为经济实现高质量发展积蓄力量。

激发

杨开新

干

热情

“赤脚书记”蒋仲良——

把工作做到村民心坎上



蒋仲良在田间喷洒农药。(资料图片)

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 倪梦婷

每逢夏收夏种时节，在江苏宜兴市芳桥街道金兰村的田头，总能看到一个裤管沾满泥巴、脸和手臂都晒得黝黑的人。他赤着脚在田间来回穿梭，观察秧苗生长情况，看看水肥是否充足、哪里需要除草、哪里需要补种。从播种育秧到开镰收割，他一直“泡”在田间地头，哪里缺人哪里帮，经常要忙到晚上七八点钟才回家。

他就是被村民亲切地称为“赤脚书记”的金兰村党总支书记、村委会主任蒋仲良。在他的带领下，全村党员干部和村民创新经营模式，走出一条强村富民的道路。

扑下身子干实事

20年前，金兰村村集体年收入不足30万元，在芳桥几个村里长期排名靠后，是远近有名的“落后村”，没有人愿意当这个村的党总支书记。2002年，当时芳桥镇（2014年撤镇设立街道）的领导说动蒋仲良来村里任职。

那时，蒋仲良正经营着家具厂，年收入10多万元，日子过得红红火火。亲戚朋友都劝他不要当这个穷村的书记，他却坚定地说：“我在

这个村子长大，不能看着乡亲们一直穷下去。”他毅然放弃自己的家具厂，成为金兰村的“带头人”。

要想富，先修路。初到金兰村，蒋仲良决定修条像样的机耕路，方便农户种地。两年时间里，他带领村干部每天奋战在修路一线，为村里修了6条机耕路。村民看在眼里，感动在心里。

“金兰村是农业村，要增加村民收入，必须提高农业经营效益。”蒋仲良认清目标，说干就干。他带领金兰村在宜兴率先成立村办合作农场，动员近400户农户将2780亩土地以承包权入股，村里成立合作社统一经营。

为了降低经营成本，蒋仲良担任场长，8名村干部担任分场长，各自承包300亩粮田，按“成本核算、绩效挂钩”的方式领取包干管理费用。近年来，合作农场每年上交村里的收益上百万元，给农户每亩租金加分红近1000元，农户还可就近成为农业工人。

脚下有多少泥土，心中就有多少对集体、对村民的真情。每到农忙时节，蒋仲良都在田间劳动，拖拉机、插秧机、收割机，他操作各种农业机械都得心应手。因为喜欢

光脚下田，村民亲切地称他“赤脚书记”。在他看来，只有真正扑下身子到田里干，才能把工作做到村民心坎上。

脚踏实地谋发展

2008年，在蒋仲良和村委会的带领下，金兰村争取到15亩建设用地指标，自筹资金建起村里第一座标准厂房，吸引企业入驻。由于靠近工业集中区，厂房还没建便预订一空。

此后，村委会不断总结经验，扩大标准厂房的建设面积，并用完善的基础设施和全方位的配套服务，吸引更多厂家落户金兰村。目前，金兰村已引进企业40余家，每年租金收益170余万元，全村工业总产值达到10亿元。金兰村近400人实现就近就业。

“2021年，金兰村村级可支配收入超千万元，村级固定资产达5000多万元，村民人均年收入超过4.4万元。2018年，金兰村首次跻身江苏省宜兴市‘十强村’之列。”说起这些，蒋仲良脸上洋溢着自信的笑容。

金兰村家底渐丰的同时，民生实事工程的投入也越来越多。“我们每年投入民生实事工程的资金超过400万元，发放给村民

的福利资金每年以10%的速度递增，目前发放金额已超过80万元。”蒋仲良说，真正把百姓的事情做好，村庄才有发展的底气。

美化环境、维修道路……为民办实事一件接着一件办。实施道路硬化改造近万米；修筑渠道5万多米，全村农业沟渠硬化率达90%以上；新建金兰村社区活动便民服务中心；为全村道路安装路灯……在蒋仲良的带领下，昔日的“贫困村”变成今日的“明星村”，村容整洁、稻田齐整，村民的日子越过越红火。

眼下，蒋仲良又在计划着无人化农场建设事宜。“数字乡村是推进乡村全面振兴的重要内容，无人农场在提高农业生产效率的同时，让农民从传统劳作中解放出来，助力农业农村走向现代化。”他说。

全国脱贫攻坚先进个人、江苏省优秀共产党员、江苏省劳动模范、江苏最美基层干部……因带领家乡人民致富表现突出，各种荣誉纷至沓来。“这些荣誉是鼓励，更是鞭策。唯有坚守初心，才能走得更远。”蒋仲良说，广阔天地大有可为。希望今后能有更多青年干部深入基层一线，为乡村振兴事业贡献力量。

文/宜纪宣