

到最前线，打一场攻坚战

——监利市开展驻点招商工作纪实

□ 记者 裴蜀华 陈雪玲

去年深秋出征仪式上的铮铮誓言仍回响在耳畔，这个春天，这支“虎狼之师”再度出发！

2月12日，监利市召开驻点招商出征动员会，206名将士陆续奔赴粤港澳、长三角、京津冀、闽三角等产业转移重点区域，脱产专职开展驻点招商。

战场扩域，驻点招商办事处从12个增加到50个；队伍扩编，驻点招商人员从50名增加到206名。监利市委主要负责同志表示，将坚持以“第一力度”推进招商引资“一号工程”，争取开门红、季季红、全年红，为荆州冲刺3000亿、建设鄂中省域区域性中心城市作出市域副中心贡献。

“第一次出征是‘揣揣不自信’，这次出发我们‘信心满满’！”招商干部们的自信，源自第一次驻点招商日积月累的支持与奔跑——累计驻点2485天，人均驻点49.7天，签约项目7个，协议引资14.23亿元。

首批驻点招商干部在各地招商情况如何、取得哪些成效、又为新出征招商干部提供了哪些可资借鉴的办法与经验？记者近日与他们面对面，深入了解那些付出与收获。

充满“电”跑企业——

他们把春节过成了“招商节”

这个春节，返回监利的驻点招商干部们仍然马不停蹄。

2月16日，湖北中磁善尚科技有限公司生产车间一派繁忙。这家企业主要进行集成电路、电子元器件及其新材料的研发、生产和销售，2017年入驻监利光电产业园。

驻东莞招商办事处几位招商干部一边参观，一边向企业负责人了解生产经营、发展规划和招商需求等情况。

1月15日上午，江汉平原云淡风轻，暖阳如春。

在湖北省荆州监利市尺八镇尚禾农业合作联社生产基地，碧绿的大白菜一望无垠，铺向远方。20多位农民正在近处的菜园里收割，素来歌声此起彼伏。年近八旬的河南籍农民李孝言抬手看见尚禾农业合作联社理事长欧阳斌，笑着打招呼。欧阳斌高声问：“李老，今年收入怎么样？”李孝言笑着说：“还中！托尚禾的福，又是一个发财年！你看这都快过年了，我们还在田里挣钱呢！”欧阳斌转身向记者介绍：“这是尚禾农业一年三收的‘稻菜菜’模式，收完早中稻，再种两茬蔬菜，亩均年收入达到六七千元，比过去种一季水稻收入翻了一番还余个弯。”

远近闻名的尚禾农业，根植于总人口158万、耕地面积264万亩、粮食总产量129万吨的全国现代农业示范区、全国水稻生产第一县监利市，是个全心全意帮助农民种田的专业化社会化服务组织，成立于2012年，一直坚持为湘鄂两省几十个乡镇几十万农户提供水稻集中育秧、农机综合服务、农资连锁供应、测土配方施肥、病虫害防治、标准基地建设、稻谷订单收购、粮食烘干代储、特色产品加工、农产品电商营销、高素质农民培训等全套服务。用乡亲们的话说，“种田的事全包了，农民有困难都找他”。

尚禾农业经过十年茁壮成长，已是“春色满园，硕果满枝”，“得的奖匾一屋子挂不下”。他们先后被授予全国农民专业合作社示范社、全国供销合作社基层社标杆社、全国农民专业合作社示范社、湖北省脱贫攻坚先进集体、湖北省民营企业“万企兴万村”行动标兵等荣誉称号，全省多个农业现场会在此召开，全国21个省市和多个国家代表团来此参观学习。欧阳斌有很多闪光的头衔，但他最喜欢父老乡亲喊他“田保姆”。

推出“四个套餐”，解决“谁来种田”

“为农民种田服务是我的初心，所以我把合作社的名字叫尚禾。”欧阳斌说。

出生在老江河边的欧阳斌，祖辈都是农民。他的父亲是村里老支书，一直教育他热爱农村、回报家乡。他早先在供销社工作，跑销售、卖农资、经营百货，练了一身营销经营的本领。后来下岗经商，在尺八镇街上开了一家超市、经营电器、服装、副食商品，收入丰厚稳定，赚了一大桶金。富而思退、不忘初心，欧阳斌毅然决定，转型发展农业，帮助农民种田。

改革开放后，农民有了土地经营的自主和城乡流动的自由，大量农户外出务工经商，既带来了巨大的财富，也导致了比较严重的弃田抛荒，农业大县监利高峰期时期弃田面积达到50多万亩，“谁来种田”成为这个时代的重要课题。欧阳斌眼光独到：“问题后面是商机”“弃田背后有市场”，服务农民种田，一定大有作为，“既是多赢的产业，又是圆梦的事业”。

2011年，监利机插技术瓶颈得以突破，水稻种植全程机械化领跑全国，育秧工厂应运而生，有力推动了土地流转和规模经营。早就做好了转型准备的欧阳斌抢抓机遇，从流转老家尺八镇林塘村500亩土地起步，成立合作社，组建农机服务团队，开展专业化社会化服务。自此，长江中游洞庭湖畔便飘扬起尚禾农业一面旗。

欧阳斌的过人胆识在于，不求做得最快和最大，而是追求有针对性解决种田的问题，赢得农民的拥护和欢迎，推动合作社发展。他认真分析研究外出务工人员弃田抛荒和留守农民不愿、不会、不能、不敢种田的情况，有的放矢地制定了帮助农民种田的“四个套餐”：

第一套餐代号叫“789”，专门送给“不愿种田”的外出务工。欧阳斌调查发现，外出务工户的承包地处置有3种现象：一是部分年轻人“不在乎那点流转钱，觉得抛荒也不可惜”；二是很多农户因为流转给自家亲戚“从来没有收过钱，只是过年回来收点口粮就行了”；三是不少农户流转土地价格每亩从一两百元到四百元不等。精打算账的欧阳斌觉得尚禾农业种田肯定赚钱，但决不能让农民亏，要把更多利益让给农民。他张榜告示，按耕地质量差、中、好，分别开出每亩700元、800元、900元的价格流转农民的土地。“水往低处流，田往高价转”，很多农户选择

“能不能帮我们引进一些上下游配套企业？”

听到企业诉求，招商干部贺亚冰记在脑海里。

驻点招商几个月，跑的企业越多，贺亚冰越发现自己对家里产业家底掌握不够，“好多次都没接住客商打破砂锅问到底式的探询”。

“我们有哪些家底，如何帮企业落户用足用好活政策？只有全方位了解监利产业发展情况，才能更好推介监利，收获更多招商成果。”贺亚冰说。

从捡到篮子里都是“菜”，到产业招商、精准招商，不仅要摸清家底，还需苦练内功。

1月26日，监利市招商服务中心专门邀请招商专家为驻点招商干部“补课”。

“鼻子要灵，嗅到商机就要把它抓回来！”“招商干部一定是专业的，不然出去了净说外行话，让人笑话。”培训会上，授课专家将理论知识与实战案例相结合，“金点子”频出。

充满“电”才能延长“续航”时间。驻荆州招商办事处干部齐东平边听边记，“出门2个多月遇到了不少问题，今天真是学到不少秘诀，春节后再出发更有信心了。”

春节“不打烊”，招商“不停歇”。招商干部还打出“亲情牌”，利用监利籍企业家返乡省亲的契机，到他们家中登门拜访送祝福。

春节前夕，齐东平上门拜访厦门市荆州商会秘书长朱红军、厦门市新为达包装有限公司总经理陈德武，并陪同他们到监利念慈乡食品有限公司和湖北连氏食品公司考察，了解企业发展情况、商谈合作模式。

得知企业家没有回老家过年，驻泉州招商分队还专门邮寄去监利土特产，送去家乡的味道和真情。

监利市招商服务中心党组书记张天鹏介绍，

将土地流转给尚禾农业。合作社很快获得了尺八镇多村流转的3000亩农田，这也带动了周边土地流转价位，当地弃田现象“悄然而止”。

第二套餐代号叫“137”，专门送给“不能种田”的缺劳力户。这是一种土地入股模式，农户以田入股尚禾农业，尚禾以机代劳提供插秧收割等“重活服务”和所有开支，农户只负责田间管理，以每亩1200斤湿稻谷为基数保底，保底数内尚禾与农户按49:51分成，保底数以上按三七分成。尺八镇周祠村的杨国法，70多岁，儿子得了尿毒症，家里有3亩田，过去到处求工帮种，每亩纯收入两三百元。听说尚禾“土地入股模式”，赶紧将田入股，第一年尝到甜头，第二年把亲戚家的农田全接到手里，全入了股。杨国法告诉记者，去年她家种田纯收入3万多元。很多农民像杨国法一样喜欢这份套餐，目前入股尚禾农业的有100多户1000多亩。

第三套餐代号叫“499”，专门送给“不会种田”的年轻人。农村的“80后”“90后”大多不会种田，“不会种田找尚禾！”只要承诺每亩交499元的定金，你的田就由尚禾“全包了”。这个定金也不要先交，而是在尚禾收购稻谷时扣除。以尚禾的种田技术水平，每亩田可收1600元，扣除499元定金，1100元左右的收入全归农户。三洲镇石岭村村民龙世敏告诉记者，他是个泥瓦工，常年在家乡接活挣钱，兄弟都在外打工，一大家30多亩田全“甩”给了他，可他插秧割谷除草打药什么都不会，他选择了尚禾农业的“全包套餐”，“一心无挂牵”地做自己喜欢的泥瓦活。去年农田这一块扣定金1.5万元后，获纯利3万多元，“全包套餐”最受在家青年户受欢迎，目前尚禾农业已将其面积扩大到5万亩。

第四套餐代号叫“123”，专门送给“不敢创新”的种田大户。尚禾农业追求创新，不断探索新的种植模式，如鸭稻、虾稻、再生稻等，一亩田二次收入3000元，其中与武汉水产研究所合作，一亩田三次收入5000元。欧阳斌希望创新成果与大户共享，考虑到大户怕担风险受损失，先给给大户看，然后带着大户干。记者随机走访了两个村的大户：一个是红莲村的喻修军，他有70多亩流转地，还有70多亩鱼塘，还兼职村垃圾清运，农户种田“向喻看齐”。尚禾农业采用“分季合作法”推广再生稻，由尚禾免费提供每亩200元的服务，并负责按市场价收购两季再生稻谷，第一季收入归喻修军，每亩不低于1200元，第二季收入归尚禾农业。喻修军一听“划得来”，但出手还是谨慎，第一年只拿出30多亩田试种，获得成功，第二年才放心全部种满，并且带动全村农户都种。走访永红村，记者看到有家门上挂着“监利市相友家庭农场”的牌子，敲门一问，户主张相友有150亩稻田、70亩鱼塘，开加工厂，还当厨师。他也很谨慎，第一年只拿了一半稻田出来试种再生稻，稳稳获利后，第二年全部种上，全村农户跟着他也全部种上。典型示范效果好，尚禾农业新的再生稻品种发展到3万多亩。

破解三大难题，探索“怎么种田”

“一家一户种田确实有难处，尚禾农业提供从一粒米到一碗饭的全过程产业服务，切实解决小农户的大难处。”欧阳斌概括为“多个招数解三难”。

首先解决成本高之难。种田的成本越来越高，种田的比划收益越来越低，种田一年不及务工一月的收入。如何降低成本增益，欧阳斌用了“四招”。第一招是提供资金服务降成本。很多农户包括不少种田大户生产缺资金，急着用钱的时候只好借“月妹子”（高利贷）。尚禾农业利用自己资金条件和贷款优势，给农户提供“种田不急钱”的服务——农户种户“支先找尚禾除账，尚禾收粮再抵扣”，每个村聘请会计负责记账结账。尽八镇老江河村何佰文当了23年村会计，从2013年起至今，一直负责全村农户在尚禾农业的开支挂账和结算，去年上半年全村挂账80多万元，年底卖粮时全部结清，没有一户拖欠。

春节期间，12个招商办事处先后到40余名企业家家中拜望。

1个月完成洽谈和签约——

他们用真情织密关系网

从荆门到监利，把招商干部与客商连接在一起的是一份直线距离193公里乡情——

1月11日，在2022年荆州市招商引资“开门红”项目集中签约仪式上，荆门市欣安泰钢化玻璃有限公司与监利市政府签约。

成功签约的背后，源于一场联谊会。去年11月中旬，在武汉大学监利籍校友联谊会上，招商干部王业政经介绍认识了监利籍企业家荣延喜，得知他因扩产准备在荆门新建厂房。

“监利的玻铝产业势头很好，你何不把厂子搬回来？”一番劝说下，荣延喜动了心，第二天就随王业政到监利考察。

“家乡的玻铝产业发展确实大有可为。”双方一拍即合，立马达成合作意向。

从洽谈到考察，再到签约，不到1个月时间。该项目计划征地70亩，建设厂房2万平方米，预计投产后可年产玻璃及相关产品160万平方米。

在上海，招商干部与投资商的距离是一根看不见摸不着的“网线”——

“侨镇人在上海经商28年，看到家乡的招商办好好事。”“2018年，我从上海回监利办企业，家乡的营商环境很好。”……

在招商干部何文凯发布的抖音视频“向世界讲好监利故事”评论区里，“挤满”了监利老乡。

上海是全国各地招商人竞争的“主战场”，“狼”多“肉”少，早已是一片“红海”。初到这里，何文凯和同事们甚至找不到方向。手足无措时，他想到一个点子：何不利用新媒体拉近时空距

“田保姆”欧阳斌

□ 余爱民 农民日报·中国农网记者 何红卫

第二招是农机服务降成本。“家有农田不用怕，全程都有机械化，只要拨打一电话，优质服务到您家。”这是尚禾农业大门口高高树立的广告牌。尚禾农业旗下有个农机服务专业合作社，拥有各类农机300多台（套），常年签约农机手160多名，机械作业覆盖水稻从播种到收割到烘干生产环节全过程，此举让农民彻底告别“面朝黄土背朝天”的历史，其成本远比用人工低。尚禾农业的农机手“俏得很”，一年到头“忙到屁股后面嘞黑烟”。何佰文也是农机手，每天机插面积超过40亩，每年机插时间超过30天。1月14日上午，记者见他 and 助手正在尚禾农业财会室结算去年的机插账，接过发票一看，全年机插收入104240元，何佰文脸上笑得像一朵花似的。

第三招是农资团购服务降成本。尚禾农业利用千亩连片服务区30多个的规模优势，采取农资团购供应，直接与厂家谈农资生意，拿的是县级区域代理的价格，并向农户承诺农资不涨价。此举倒逼周边乡镇农资经销商同类商品低价再卖高价，广大农户拍手称快。

第四招是综合服务降成本。统一品种、推广良种、优化模式，增加密度，集中育秧、测土配肥，防治统治、减少化肥农药使用量，减少粮食损耗，规避灾害风险，包括法律维权等等，一套组合拳打下来，种田成本像秋天的江水一样直直下落。

请听周祠村党支部书记周维乐给记者算的两笔大账：

一笔是普通农民种田收支账。算大账，种一亩中稻收1200斤左右，毛收入1200元左右，需800元投入，获400元纯利。投入成本包括：插秧260元、肥料150元、农药120元、耕整70元、收割70元、水费40元、除草30元，运输杂费30元，其他30元。

另一笔账是选择尚禾农业种田服务账，统一品种，统一工厂化育秧，统一机插秧，统一耕整，统一测土配肥，统一防治，每亩可节约生产成本280元左右，并且不用农民操半点心。所以，周维乐号召全村农户都选尚禾农业服务，投稿报李，尚禾农业每年给周祠村加送免费育苗插秧20万元的大礼包。

记者随机采访粮商：“农产品卖难是一个老大难的问题，也是农民心中长期的痛。”欧阳斌告诉记者，“卖粮难，难在农户没有晒场更没有烘干设备，难在遇到阴雨连绵便是毁灭性损失，难在国家虽有保护价但贩子们收购总是压级压价。”如何解决农民的卖粮难呢？请看尚禾农业门前的一块大牌子上，上面写着“粮食收购五要五不要守则”：要敞开收购，随到随收，不准折腾农民；要依质论价，优质优价，不准坑害农民；要公平定价，准确计算，不准克扣农民；要现款结算，不打白条，不准算计农民；要优质服务，排忧解难，不准怠慢农民。

守则旁边是一块稻谷收购价格执行表，一目了然，上面有监督举报电话。

三红村的姜大爷说：“这两年真的要感谢尚禾农业敞开收粮。”尺八镇南铺村的潘大爷是个“秀才”，他送欧阳斌一副对联：“回忆过去卖粮难，喜看今天尚禾忙。”

“去年底已收5000万斤稻谷。”欧阳斌说，“前年粮价走低，尚禾坚持按保护价敞开收粮，干湿都收，决不拒收，虽然合作社承担了一些风险，但赢得了农户的拥护，值！”

重点解决增收难。“说一千道一万，把农民的‘钱袋子’鼓起来才是硬道理。”欧阳斌说，“现在农民的增收渠道并不多，尚禾不致力于让农民在农业产业上增收。”除了前面说到的“降成本以增收、防风险以止损”外，尚禾农业“三下功夫促增收”：

一是下功夫推广优良品种。与科研团队合作，研发推广了不少新品种。比如推广新的“再生稻”品种。变一季收入为两季收入，每亩田增收五六百元。

二是下功夫推广优良模式。根据水源条件，因地制宜推广适合品种，一般田，种一季早稻加一季或两季蔬菜；低湖田，推广稻田综合种养，稻鸭、稻鱼、稻虾相结合。最典型的是稻菜模式，这种模式最适合水源不充分的田，过去种一季稻

离，让企业家主动找上门。

他们第一时间在腾讯、高德、百度地图等软件上登记注册好办公地址，不久后一些投资商通过地图搜索联系到了办事处。在上海的“关系网”就这样慢慢织起来了。

在招商干部王燕平眼里，与客商的距离是微信上日行2万余步的记录——

白天往园区跑，晚上梳理招商线索，绘制产业地图，公交换乘地铁，出来再打车，累了就在车上插空打盹。2个多月，他们几乎走遍了苏州产业园区内所有企业。

“在外吃饭的时候，听到不认识的人聊起与项目招商相关的话题都会凑上去问两句，任何一个能获得信息的机会我们都不能放过。”王燕平说。

90天让企业“改嫁”——

他们实践摸索出招商秘诀

3个月前，深圳市惠德利科技有限公司因扩产“情定”安徽安庆；

3个月后，这家公司竟然“改嫁”监利，落户光电产业园。

深圳市惠德利科技有限公司是一家光电企业。去年11月中旬，招商干部王业政通过朋友结识其中一名股东，正好是个老乡。一番交谈，打听到该企业因扩大生产规模正欲落户安庆市，发展触摸屏盖板生产项目。

“只要没签约，就还有机会！”王业政了解到企业的投资条件后，决定“抢婚”。

“只要企业落户，我们就提供重资产招商，监利的光电产业园配套设施齐全，直接‘拎包入住’，5年内免厂房租金，还可以解决你3个孩子的上学问题。”王业政抛出“橄榄枝”。

满满的诚意打动了客商。到光电产业园考

资源，引导原建档立卡贫困户发展生产，组织开展农技知识培训，请专家到田头讲解，一对手把手地辅导，让他们“动起来”。

注重帮助没有劳动力的家庭。免费提供机耕机插等服务，高于市场价收购原建档立卡贫困户稻谷，让他们都能“站起来”。

注重培养贫困家庭年轻人。优先安排到合作社学机械操作，把机械租给他们服务赚钱，帮助他们积累资本购买机械，纳入合作社一体作业，让他们“富起来”。

近几年来，尚禾农业先后为尺八镇218个原建档立卡贫困户1641亩中稻和早稻田免费提供种子肥料农药。2020年遭遇新冠肺炎疫情，欧阳斌拿出80万元，帮助他们恢复生产。记者一连几天穿行在尺八镇农户间，说起欧阳斌扶贫的事，乡亲们都竖大拇指，称他为“大善人”“活菩萨”。

去年4月13日，欧阳斌领到湖北省委、省政府颁发的“脱贫攻坚先进集体”荣誉证书后马不停蹄，开启了“推进乡村振兴实现共同富裕”主题行动，着力“打造五区、延伸五链”——

打造产业振兴示范区，延伸产业链。由原来的水稻全产业链，向水产产业、蔬菜产业、畜禽产业延伸，采取村社共建、吸资入股、招商联姻等方式，让村集体增收10万元以上，让农户每亩节本增收600元以上。

打造组织振兴示范区，延伸合作链。以尚禾农业党支部为头雁，带动30个农业经营主体、服务周边乡镇上百个村，提供从生产技术服务到订单收购到加工销售一条龙绿色产业服务。

打造人才振兴示范区，延伸农科教人才培养链。培育更多农机手和农技人才，引进更多销售人才，与华中农业大学签订农科教人才教育基地，建好农家工作站、博士创业站，办好田间学校，搞好农民培训。

打造文化振兴示范区，延伸农耕文化链。以企业文化为纽带，链接发展农耕文化、农机文化、乡土文化、田园文化，把尚禾农业建设成为农民群众喜欢的文旅乐园。

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

让更多“田保姆”大有作为

□ 农民日报·中国农网评论员

为“田保姆”点赞！

“田保姆”实质上是农业专业化社会化服务组织，对于持续破解“谁来种田”“怎么种田”“如何增收”这些重大现实问题，很有针对性；对于全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化，很有意义。“田保姆”生逢其时、大有作为。

“田保姆”在保障粮食安全上大有作为。保证粮食安全，大家都要负责。“田保姆”首先保的是“饭碗”。通过批量流转土地，有效遏制弃田抛荒，使耕地“实至名归”而不是“挂空档”；通过创新品种、优化模式，让粮食丰产优质更有保障；通过服务种田解放了劳动力，提高农民的生产积极性。“田保姆”在促进农民增收上大有作为。

“田保姆”给我们提供了一条社会化服务促进农民增收、农民增收的路径。要更加重视增加农业生产收入，破解种粮融资难、卖粮难、增收难；通过综合服务把成本降下来；通过规模经

察后，该企业放弃与安庆市的“一纸婚约”，注册成立荆州风达光电科技发展有限公司，正式落户监利。

招商，就是要摸清企业真实需求，“他们缺哪环补哪环，逐一击破”。

“经考察，我们有意向与监利合作，也邀请您到我们公司来看看。”去年11月下旬，王业政的微信上收到了来自山东省临沂市一家智能卫浴企业发来的投资意向书。

山东省实行“拉闸限电”政策以来，电力供应不足成为了这家企业的“痛点”。得知消息后，王业政主动出击，联系客商，详细介绍监利的能源优势。之后，这才有了微信上收到的投资意向书。

摸准企业的“七寸”，招商更有底气；以“店小二”的姿态服务企业，招商更显温情。

在东莞，招商干部们为达成“别人的合作”操碎了心。

初到驻地，李花和同事了解到一家医疗器械制造型企业为拓展业务，正欲投资建设新项目。“对不起，监利暂时不在我的投资意向内。”第一次见面，企业创始人无情拒绝了李花的邀请。

“吸引投资的第一步，是让我们对我们产生信任。”想到该企业在自主研发上的短板，李花迅速梳理自己熟悉的关联企业，发现东莞市监利商会会长所经营企业正好有精研研发团队，便积极安排双方见面洽谈。

“为别人做‘嫁衣’，这是何苦？”面对同事的不解，李花回答说：“我们是招商员更是服务员，既要立足当前也要放眼长远，付出了就一定会有回报！”

走出门，驱下去，招回来。新春伊始，这支“虎狼之师”重整行装再赴“战场”。这次，他们的思路更清晰，目标更明确，心中更有底气。

资源，引导原建档立卡贫困户发展生产，组织开展农技知识培训，请专家到田头讲解，一对手把手地辅导，让他们“动起来”。

注重帮助没有劳动力的家庭。免费提供机耕机插等服务，高于市场价收购原建档立卡贫困户稻谷，让他们都能“站起来”。

注重培养贫困家庭年轻人。优先安排到合作社学机械操作，把机械租给他们服务赚钱，帮助他们积累资本购买机械，纳入合作社一体作业，让他们“富起来”。

近几年来，尚禾农业先后为尺八镇218个原建档立卡贫困户1641亩中稻和早稻田免费提供种子肥料农药。2020年遭遇新冠肺炎疫情，欧阳斌拿出80万元，帮助他们恢复生产。记者一连几天穿行在尺八镇农户间，说起欧阳斌扶贫的事，乡亲们都竖大拇指，称他为“大善人”“活菩萨”。

去年4月13日，欧阳斌领到湖北省委、省政府颁发的“脱贫攻坚先进集体”荣誉证书后马不停蹄，开启了“推进乡村振兴实现共同富裕”主题行动，着力“打造五区、延伸五链”——

打造产业振兴示范区，延伸产业链。由原来的水稻全产业链，向水产产业、蔬菜产业、畜禽产业延伸，采取村社共建、吸资入股、招商联姻等方式，让村集体增收10万元以上，让农户每亩节本增收600元以上。

打造组织振兴示范区，延伸合作链。以尚禾农业党支部为头雁，带动30个农业经营主体、服务周边乡镇上百个村，提供从生产技术服务到订单收购到加工销售一条龙绿色产业服务。

打造人才振兴示范区，延伸农科教人才培养链。培育更多农机手和农技人才，引进更多销售人才，与华中农业大学签订农科教人才教育基地，建好农家工作站、博士创业站，办好田间学校，搞好农民培训。

打造文化振兴示范区，延伸农耕文化链。以企业文化为纽带，链接发展农耕文化、农机文化、乡土文化、田园文化，把尚禾农业建设成为农民群众喜欢的文旅乐园。

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”

荆州市副市长、监利市委书记韩旭多次考察并肯定尚禾农业“帮农民解难、帮政府解忧”。监利市长聂良平称赞尚禾农业是一个“有爱心有社会责任感的企业”。“我们做得还不够，离农民的愿望和现代农业的要求还有不小差距。”欧阳斌说，“学习中央一号文件，有三句话让我感到责任重大：发展壮大农业专业化社会化服务组织，支持市场主体建设区域性农业全产业链综合服务中心，支持农业产业化龙头企业创新发展做大做强。有党和政府的大力支持，我们要更好更快地创新发展，尚禾农业的目标定位是三句话：当好‘田保姆’，助推强富美，建功新时代！”