



爱国情 奋斗者
奖章背后的故事

二十几年前，她还是一个走街串巷卖粮食的小生意人，他们也只是在田间地头的空地上种点豌豆，亩产只有二三百斤。而今，她是北京荣涛豌豆产销专业合作社社长，他们是荣涛豌豆产销专业合作社的社员，豌豆亩产高达六七百斤，不仅豌豆卖得快，年底还有合作社的分红。荣涛的豌豆占据了全国一半豌豆籽种市场，带动京津冀4000余户农户致富，形成集“科研、制种、推广、种植、加工、销售”于一体的产业链条。

这就是张涛和她的豌豆合作社在希望的田野上耕耘的故事。从1997年开始，张涛在京郊平谷经营豌豆生意，凭着诚信的品质、执着的追求和积极进取的精神，带领农户共同致富，成为远近闻名的“豌豆女王”。

试种豌豆给农民兜底

1996年，张涛到农村走街串巷卖大米，发现农民想买米，但是没有钱，想用自家种的杂粮换米，张涛没多想就答应了。换来的杂粮，她又拿到市场上出售。凭着敏锐的心思，她发现了新的商机，卖豌豆竞争少、利润高。因为豌豆货源不足，张涛去甘肃、内蒙古等地收购豌豆时发现，当地豌豆亩产五六百斤，而在北京平谷附近农村里种的豌豆亩产只能达到二三百斤。细心的张涛询问当地农户才知道豌豆高产是采用了新的良种。于是，张涛回村里承包了80亩地，到中国农业科学院买了新培育的良种，请农业科学院的专家孙越云教授专程指导种豌豆。当年亩产就达到600斤，比平谷当地豌豆亩产量高一倍还多，第二年试验就达到700斤。

第三年，张涛注册成立公司，在周边农村发展豌豆种植户。刚开始没人信豌豆能打那么多斤，很多种植户都五六十岁了，种了大半辈子田，他们说张涛你才二十多岁，能有多少经验，怎么可能有那么高的产量！

小豌豆种出大产业

——记北京荣涛豌豆产销专业合作社社长张涛

□本报记者 马超



张涛掷地有声地承诺：“我负责提供种子和回收豌豆，聘请农业科学院的专家来指导种植。只要你们按照我说的办法种，挣了钱归你们，赔了算我的！”一位农户怀着将信将疑的心态和张涛签了合同，合同规定豌豆的保护收购价是一块钱一斤，亏了由张涛补，市场收购价格就高不就低。同时，合同规定了年底还会给农户二次返利。

张涛培育、使用的新品种豌豆是直立的，不爬蔓儿，不用搭架子，收的时候也好收，省人工。仅仅一年就见了成效，农户种的豌豆亩产600多斤，8月份豌豆收购时，张涛用现金结算，丰收的农民心里乐开了花。等到年底结算时，一斤豆子赚了四毛六，村民们本想一斤豌豆能返一毛钱就很多了，没想到张涛自己只留了一毛钱，其他都返还给了村民们。第一个和张涛签合同的

农户拿着2600元分红款，后悔自己种少了，“明年我再多包点儿地，我种100亩！”豌豆是3月播种6月拉秧，拉秧后还能种一茬玉米，豆类还养地，每亩地比只种一茬玉米多挣2000多元。附近种豌豆的农民看到了真正的实惠，纷纷和张涛签订了合同。她签约农户的豌豆种植面积从2005年一两千亩到第二年变成两三万亩，签约农户达到两三千户。

成立合作社实现规模种植

2008年，张涛注册成立了荣涛豌豆产销专业合作社，入社社员527户，按1000元一股，注册资金共计268万元。社员享受技术服务及种子成本价、农药化肥批发价的实惠，注册了“荣涛”商标，开始走上品牌化发展路线。合作社与种植户签订合同，

标明回收的最低保护价，实际回收价格实行“保护价+市场浮动价”，而且规定每年把利润的90%返利给社员。可当年市场行情不好，合作社只有几万元的收益，张涛把所有收益都返还给社员，自己承担了全部成本。

合作社的成员越来越多，豌豆的产量也越来越大，张涛发现种植的利润太少，生产、加工、销售环节的收益都被其他企业占去了。张涛决定自己建厂，对豌豆进行深加工。在当地政府支持下，2010年由合作社出资成立了荣涛食品有限公司，张涛作为总经理代表合作社在企业中维护出资方的权益。公司利润的60%返还合作社，分红时一并计入年终盈余按规定分配，其余40%作为企业运营资金。包括张涛在内的企业管理人员由合作社决定聘用，每月统一领取5000元的工资。社员们集资650万元，合作社建了厂房、购买了设备。2010年，合作社建成了1100平方米的生产车间。

创业的路充满了艰辛，由于没有经验，第一年合作社把豌豆磨成粉，再加工成小食品，产品使用的是优质豌豆，成本比别人家的出厂价还高，赔了不少钱。张涛琢磨豆粉能掺假，豌豆掺不了假。自己手里有豌豆的优势，别人比不了。第二年，她调整思路，开始生产整粒的豌豆休闲食品，慢慢打开了市场。

豌豆加工不仅提高了豌豆的附加值、扩大了种植面积，还形成了集“科研、制种、推广、种植、加工、销售”于一体的产业链条，并顺利通过ISO9001质量管理体系认证。目前，公司是平谷兴谷开发区唯一一家本土农产品加工企业，已建标准化厂房1万平方米，购置2条豌豆油炸生产线、1条豌豆烘焙生产线、自动量杯式包装机30台、全自动计量包装机1台，生产两大类、15个小品种的豌豆产品。张涛他们自己培育的豌豆品种豆皮比较厚，油炸之后不易脱皮，制作出的小食品口感好，豆粒大小均

匀，至今畅销全国。

用产品说话坚持诚信经营

张涛经营中始终坚持诚信经营，用诚信打造品牌。刚开始加工豌豆食品时，一些生产豌豆制品的企业为了好卖，将豌豆产品称为美国青豆。张涛不跟风，仍然坚持自己的豌豆品牌。

有一次，天津一家市场订了荣涛的豌豆产品，货送到了，卸车的时候经销商发现包装袋上写的是豌豆，当场就要求退货。即使因此遭遇多次退货，张涛固执地坚持用豌豆做商品名称。后来有“美国大杏仁就是巴旦木”的事件发生后，豌豆也跟着正了名。那些号称是美国青豆的产品，只能重新换包装，而张涛的产品反而在市场上站住了脚。

张涛重视产品的品牌，更重视靠诚信打造品牌。产品销售得好，她也毫不松懈。2011年，她正式做食品市场，组建市场部，从来不给生产和销售部门下利润增加的指标，怕他们有压力会出歪招。她要求业务员出去必须用产品说话，产品质量好了，销售得好，利润自然就来了。张涛将诚信经营的理念覆盖在种植、生产和销售等各个环节。

张涛将农业生产与农产品加工紧密结合，促进农民致富增收，实现了自己“回报乡亲、带领社员致富”的梦想。她的合作社已发展入社会员527户，辐射带动北京市4个区县、河北省7个市区的种植户4000多户，更多农户因种植豌豆走上了致富路。2009年，张涛的合作社获得“北京市先进合作组织”荣誉称号，张涛先后获得全国农村致富带头人、中国好人榜上榜好人、北京市劳动模范、北京市郊区青年致富带头人、北京榜样、北京市“三八”红旗奖章、“五四”青年奖章等荣誉称号。

张涛说，未来还将继续带领乡亲们种植好豌豆，把小豌豆变成小金豆，带领大家共同致富。”

陈梅：事业家庭两相宜

□通讯员 傲梅



成长给予重点关注。几年来，团队内人员思想稳定，工作有效率，推动了智慧管网和备件车等军民品各项任务的顺利开展。

“六必谈”不仅在院党委书记例会上介绍经验，还被推荐为国资委宣传局组织编写的企业思想政治工作创新案例进行推广。作为政工组长，她多次参加试验队，为试验队成员做好服务保障工作，成为被型号两总多次指定进场的好政工。在负责质量、安全、保密等一系列行政管理工作时，她先从学制度入手，细化管理规范，达到了“精心工作”。

作为分工会主席，陈梅诚心待人、用心工作。围绕智慧管网项目，开展了室内劳动竞赛，锻炼职工队伍，促进产品的更新换

代，结合竞赛与军工特点开展工会课题的思考与提炼；每年进行多次家访，利用高温假期自费到京外智慧管网施工现场看望在那里出差的职工；为了让职工家属了解职工在单位的情况，组织家庭成员一起参加团队拓展，既锻炼了职工之间的凝聚力和协作能力，也拉近了家属和团队成员的距离，让家属都说能在这样的大家庭中工作很放心；为了帮大家在紧张的工作中找到释放的渠道，快乐工作，结合工作特点带着大家自创“伸展操”，请来专业运动人员讲解运动中的注意事项，并根据天气变化开展多种室外活动……

许许多多的“小事”“杂事”都是她了解职工需求后，想

办法逐步落实的结果，而大家都把她当成了家人和贴心人。

家庭的支持更是陈梅工作的动力。2008年，她母亲脑血栓住院，但不管工作有多忙，她都要保证早晚去医院为母亲按摩、拍着聊天，风雨无阻。虽然老人失语，但她知道女儿能来陪伴片刻已是满足，也正是母亲的眼神鼓励着她务必做好工作。母亲刚刚去世，她调整好心态，立即赶赴试验队参加实验。近几年，她又带着同样热爱大自然的婆婆一起去旅游，融洽的关系让同行的人员以为这是一对亲母女。她的爱人同为航天人，与她一样繁忙，但他们相互学习，相互体谅，彼此包容，共同担负教育子女的责任。

**我骄傲
我是工会人**

线索征集邮箱: ldwbgh@126.com

2019年是陈梅在航天科工203所工作的第29个年头，无论在哪个岗位、扮演哪个角色，她都以“干好”为目标。她是创新工作的带头人，试验队里的好政工，单位同志们的贴心人，婆婆眼里的好儿媳，现任203所综合保障技术研究室支部书记、副主任和分工会主席。

作为党支部书记，陈梅创新支部的管理工作，总结以往工作经验并结合工作实际，总结出“骨干必谈、掉队必谈、家庭出现状况必谈、思想出现状况必谈、离职必谈、重点人员必谈”的“六必谈”工作方法。在“六必谈”中对职工现实工作、家庭情况以及个人的成长成才、安全