

江西抚州将跑肥、跑水的低产田变成保肥、保水的高产稳产田

164万亩高标准农田“绘制”田间新图景

新华社南昌5月5日电(记者范帆)建设高标准农田,是保障国家粮食安全的重要基础。从2017年至2020年,粮食主产区江西省抚州市累计建设164.1万亩高标准农田,为当地实现粮食增产、农民增收、乡村振兴发挥重要作用。

立夏时节,早稻渐绿。在抚州市临川区东馆镇,记者看到,经过平整后的农田成片相连,机耕道、排灌渠纵横有致。

“过去田块分散,田间道路不畅,手扶拖拉机很难下田,现在能用大型农机作业,又快又省力。”东馆镇下龚村种粮大户龚德高告诉记者,过去跑肥、跑水的低产田如今变成了保肥、

保水的高产稳产田,每亩平均产量提高百斤左右。

抚州市农业农村局副局长韩国辉表示,当地建成高标准农田后,灌溉保障率达到85%,田间道路通道率超过95%,在保障粮食产能的同时,促进了农民增收。

抚州市乐安县位于山区,这里不仅有青山翠峰,更有“田成方、渠成行、路成网”的高标准农田。

2017年,江西绿能农业发展有限公司看中了这里独特的生态优势和集中连片的良田,承包流转17000多亩土地用于种植优质

稻,并在当地建起一批产业配套工厂、企业。

“是高标准农田建设,帮助乐安县成功吸引到像绿能这种农业龙头企业前来投资。”乐安县农业农村局局长杨拾祥说,过去当地农村大多田块零碎,高低不平,不适宜开展机械化作业,土地流转无人问津,建成高标准农田后,企业和合作社流转意愿高涨。

乐安县公溪镇古城村种粮大户袁雨生告诉记者,自己被当地企业聘请为职业农民后,平时有基本工资,到年底根据超额完成的产量领取年终奖,收入比过去高。企业流转村里的土地,每亩还额外拿出100元,用于发展

壮大村集体经济。

业内人士表示,在确保粮食产量稳步提升的基础上,部分农工结合、农旅结合的高效农业发展模式正乘着“高标田”的“东风”兴起,有利于实现产业链就地延伸,为乡村振兴注入新的活力。

在抚州市东乡区,集中连片的高标准农田让大型农机设备下田作业得以实现,显著提升了当地部分农工结合项目的生产效率。

“借助高标田建设的契机,不仅要实现藏粮于地,更要争取让土地产出更多效益。”东乡区农业农村局局长杨露露说。

小镇青年回乡记

海归
青年为
绿
代言

新华社杭州5月5日电(记者王俊禄、张璇)
“我今天是在农家给大家做直播。这里的椪柑鲜嫩多汁、口味甘甜,喜欢的朋友请下单。您的每一次购买,都是给农户增加一份收入。”说着,网络主播“楼妃妃”剥开椪柑,尝了一口,“很甜!”

“楼妃妃”实名楼恬如,今年32岁,是一名精通韩语、日语的“海归”。做主播前,她已拥有韩国中央大学、浙江大学等求学经历,又赴日本研修了4年摄影专业。2019年直播业态迎来大发展,多位朋友推荐的浙江衢州的美食和美景,也让她受到触动:何不把两者结合,让“绿色”流行起来?

她决定回国发展,和朋友一起开发旅游自媒体,立足衢州推广旅游文化。

今年2月中旬,不少农产品因疫情出现滞销难题。在疫情之前,楼恬如从未直播带货过农产品,业界一般认为,农产品关注度、利润低,售后问题比较多。

“疫情期间,旅拍自媒体工作暂停,正好有农户希望能帮忙销售。”她觉得,如果自己的专长能帮到他们,也挺不错。

小红薯、猕猴桃、手工面、金钱柳茶叶、农民画、酥饼……这些农特产品开始越来越多地出现在她的直播间。她把直播台搬进农户家,直播了20多场,让土特产从小山沟飞进了互联网。

直播最难是营造氛围、保持人气。楼恬如几乎每场直播都在5小时以上,嗓子干疼,胖大海等已成为日常必备。

行业竞争日趋激烈,专业化要求越来越高。为了保证直播质量,楼恬如需要做很多功课:去直播现场踩点,线下挑选产品,和农户讨论、撰写脚本、背台词等,几乎每天都忙到凌晨三四点。

“很多粉丝调侃我,说我是全网第一黑眼圈主播。没关系,能记住我卖的农产品就好。”楼恬如自嘲说,“下播看到后台数据,以及打印的长长的快递单,所有的辛苦都值了。”

为“绿”代言,楼恬如并非“孤军奋战”。不久前,全国首个阿里巴巴“村播学院”在衢州市柯城区正式“开学”。楼恬如成为首批讲师,参与了“村播”培训,教农民直播技巧。

网络打破了地域限制,也让“跨界代言”成为常态。1989年出生的饶璐喜欢追梦,主播名称叫“梦璐”。疫情期间,她通过40多场直播,推销了不少农特产品,包括湖北的热干面、小龙虾、板鸭、糍粑、鸭脖,衢州江山的柚子、橙子、核桃、花生,山东的大枣、苹果,带货数百万元。

越来越多的年轻人正加入“村播”行列。据淘宝直播数据显示,2019年淘宝直播农产品成交突破60亿元。“村播”已覆盖全国2000多个县域,5万多新型农民成为主播,推广家乡的农产品,直播场次120万场。



珠峰脚下春来晚

▲5月4日,珠峰脚下的村民在春耕仪式后吃饭休息。
西藏日喀则市定日县扎西宗乡是距离珠峰最近的行政乡,由于海拔高,这里的春天来得晚。生活在这里的人们,习惯了幽静的山谷生活,习惯了晚来的春天。

新华社记者普布扎西摄

“90后”小伙的“玫瑰生意经”

新华社昆明5月4日电(记者彭韵佳、林碧锋)“装箱要压平,不然容易伤着花。”“90后”小伙刘凯槟刚和客户通完话,便走进忙碌的鲜花车间,查看即将运往上海和深圳装箱情况。

配有自动传送带、智能冷库的鲜花车间,装载环控系统、智能灌溉系统的温室大棚……在云南省曲靖市陆良县,从“玫瑰小白”到打造千亩玫瑰种植基地,刘凯槟用了5年时间。

“最近正值花期,订单比较多。”接电话订单之余,刘凯槟便在车间内穿梭,检查督促生产环节。

“朝九晚五的工作不适合我。”学医的刘凯槟笑着回忆道,大学毕业后他放弃从医,回到老家郭家村,开始琢磨要做点儿什么,考虑到花卉是云南特色产业,便决定种花。

这个决定遭到家人一致反对,但父母拗不过他,还是给了他最初的创业资金。

租地、买苗、浇水施肥……陆良县没有

专业种花人,缺乏经验的刘凯槟全靠自己摸索,逐步种植了10亩红玫瑰。望着满地玫瑰花,刘凯槟却一筹莫展,“只忙着种花,却忘了联系买家,这么多花卖到哪儿去?”

他想到昆明斗南花市,便独自跑到花市联系收购,结果却被告知:花品质一般,且采摘太晚,已经错过了头,达不到销售标准。

种花第一年,刘凯槟“竹篮打水一场空”。就当家人都认为他会放弃时,刘凯槟却开始跑到全国各地学种花。

“像红玫瑰、白玫瑰都是传统品种,市场渐趋饱和。”在学习过程中,刘凯槟受到一位同行的启发,决定去尝试新品种。新品种价格高,有盈利空间,但市场需求不确定,风险大。“很多人嫌风险高不敢做,我不怕。”

刘凯槟开始研究培育新品种。2016年,他培育的玫瑰以高于普通玫瑰的价格一售而空,赚到了人生第一桶金。

找准方向后,刘凯槟成立合作社,发动村民一起种花,郭家村的玫瑰种植基地逐渐发展到600多亩。种花、浇水、施

肥、采摘、打包、送货……除了几个帮工外,刘凯槟都是自己做。“一般早上七点开始采摘,下午六点把花束包好,送到斗南,卖完回来往往已是凌晨,第二天重复一样的工作。”

2018年,刘凯槟和一些志同道合的人组成创业团队,成立公司。“以前花送到斗南再销售,价格受市场影响波动大,而且很难得到终端客户反馈。”为打破传统销售模式,刘凯槟和团队开始实行定价销售、产地直销、线上售卖等模式。

刘凯槟逐渐打开销路,又开始扩大种植规模。如今,刘凯槟和团队在马街镇又建起了第二个玫瑰种植基地,面积近500亩,带动周边150多户农户就业。

“除了已经实现量产的40多个品种,还有实验种植品种200多个。”刘凯槟每年都要筛选新品种。

夜幕降临,马街镇玫瑰种植基地依旧灯火通明。在这里装箱的鲜花,将销往全国各地。

莫干山下,直播为“绿水青山”带货

新华社杭州5月5日电(记者殷晓圣)“5,4,3,2,1!”在一阵倒计时声中,浙江德清县莫干山镇在淘宝直播间推出的“5.4元”民宿特惠房就被一抢而空。

几乎没有直播经验的沈婵樱是莫干山镇的团干部,这是她第三次试水直播带货。

“为了家乡‘靓’出去了!”“85后”的沈婵樱告诉记者,她是土生土长的莫干山人,对这里的山水、土地、乡亲有着特殊的情感。沈婵樱的爷爷和父亲都是中国黄茶“莫干黄芽”的制茶大师。作为“茶三代”,沈婵樱从小就跟着父辈上山采茶,学习茶文化,一直希望把“莫干黄芽”等当地的优质农产品推广到全国乃至世界。

和“莫干黄芽”一样,莫干山的民宿也是当地一块金字招牌,往年平时从全国各地慕名而来的游客络绎不绝。可是今年,疫情却打乱了节奏,游客少了,茶叶、青虾、黑鱼、枇杷等特色农产品一度出现了滞销。

怎样帮乡亲们把优质的旅游资源和农副产品推出去,成了当地干部日思夜想的大事。看到直播带货在全国各地如此红火,主人家中茶叶生意的沈婵樱和镇上干部,以及漫田、亲泉谷等几家青年民宿业主,自疫情发生以来就开始研究通过直播电商实现突围。

“在‘青春直播间’中,我们通过集结

镇上各家民宿和优质农产品的影响力,分享私域流量,抱团为莫干山的民宿、美景和美食‘打call’。”莫干山民宿行业协会会长、西坡集团董事长钱继良是德清返乡青年代表,尽管第一次做直播,此前却做了不少功课。对他来说,这更像是一场朋友间的聚会,一起聊聊天和未来发展。

钱继良说,疫情“危”中有“机”:镇里的民宿一方面通过直播电商,开拓线上销路;另一方面,也趁疫情优化店内设施,加强人员培训,迎接疫情结束后的游客返潮。

截至5月4日,莫干山民宿入住率已经恢复到60%。

乡村路旁的木架摊位上,复古陶制酒瓶、环保布袋,一个穿着小马甲棉麻长裙的姑娘正在推介她亲手酿造的青梅酒。遇到外地人,这位“90后”女孩林露露如数家珍地介绍家乡福建永泰嵩口古镇的特色。

外表看来像个文艺女青年,然而年纪轻轻的林露露有着多重身份:村支书、客栈管理人、供销新社负责人。她大学毕业后回乡6年,已成这座小镇的新生代代言人。

组织村民带着特产和文创商品参加旅游节集市、监督工程队整治村容、挖掘村落历史文化、对接农户产品……村镇里的大小事让林露露忙得团团转,因此她熟知当地,接待外宾、介绍古镇也成了“家常便饭”。许多人疑惑,是什么吸引年轻人回到偏远的山村古镇来工作?

2014年清明节,林露露回乡时遇到一规划设计团队在当地调研。随外地人以陌生的眼光打量当地生活方式、挖掘在地文化特色,林露露被深深吸引了。“重新认识家乡认识自己,参与家乡的改造建设,更有意义、更有价值。”她说。

古镇的潜在魅力让她的人生轨迹发生大转弯。大学毕业后,林露露和几位回乡的年轻人成为古镇的“拓荒者”,民宿运营、文创开发,边学边干。林露露参与运营的文创概念店兼民宿“打开嵩口”,2015年国庆期间正式营业,每天客人爆满,日收入8000元以上。

民宿坐落在镇子最热闹的古渡口街道上,林露露细心着古镇的变化。“过去的水泥路,恢复成早先的石板路,这栋老房子原是中山村村部,现在改造成客栈和培训交流的公共空间……”

林露露喜欢这份职业,但在她的父亲眼里,好不容易将女儿供上了大学,本应该飞向大城市的广阔天地。尽管和父亲争吵过,她拗着性子暗自决心,一定要为家乡做出一番事业。2018年她被龙湘村村民选举为村支书,成了最年轻的县人大代表。

龙湘村距离镇上约7分钟的车程,沿大樟溪畔呈长条状铺开。林露露规划着将村子建设成农业体验村。她制定了三年计划:第一年多与村民互动沟通,带好干部队伍的作风;第二年在省级美丽乡村示范村的项目带动下,进行基础设施建设提升;第三年利用资源特色打造产业链。

如今是林露露担任村支书的第3年,同时作为嵩口产业链联盟总经理的她,将镇上的旧供销社改造为供销新社,为农民和贫困户产品提供展销平台。她告诉记者:“经过创新包装之后,大大提升了产品的价值,比如传统手艺竹编的鱼篓改造为灯具,受到很多顾客喜爱。”

“历史积淀是产业发展的源动力。”先前的文创经验让林露露尤为关注搜集在地历史文化和古榕树渡口,她视若珍宝,一处处向当地老人请教并记录背后的故事,树立起名牌将其改造保护。古厝前的“半月广场”,“古榕渡”的石铺路,都成为村里亮丽的风景。

提到村镇未来的发展,林露露眼里闪露出兴奋的光。“希望通过基础设施的提升,吸引更多的年轻人和乡贤回来,一同参与古镇和村落的振兴建设。”她介绍,目前已对接共青团福州市委员会,将龙湘村作为学生社会实践基地。她还计划着,将村部旁边的旧小学改造成龙湘学堂,以农田为课堂,让现代人体验传统农业经济的发展模式。

担任永泰县嵩口镇宣传委员的老者吴善荣告诉记者,从2008年嵩口镇被评为“中国历史文化名镇”以来,随着古镇的复兴,年轻人回乡创业就业成为潮流。他们身上有着共同的特点:有乡情,有开拓思维和能力,还有对乡村文旅的向往和冲动。

从民宿管理人到供销新社负责人再到村支书,林露露将个人事业规划与心中的古镇蓝图相融合。“古镇振兴指引着我前行。”她说。

(记者邓倩倩)新华社福州电

浙江天台:

乡村“数字大农场” 助力农户战疫情

原本10元一斤不舍得卖,预计春季价格更好,却因疫情遭遇销售“速冻”。眼看50万斤砂糖橘就要“烂在手里”,浙江天台县农户曹圣伟试着把滞销信息传到了“天台大农场”App上。

平台链接了商铺超市、企业大户、个人消费者,供需信息交叉碰撞,几天就化解滞销压力。曹圣伟坦言,没想到县级的数字平台能有这么大威力。

“早摘三天是个宝,晚摘三天是根草”。天台县雷峰乡有1.6万亩“乌牛早”茶叶,望着茶苗犯愁的农户们也没想到,大量鲜叶不仅没有因疫情滞销,还意外供不应求。

云露茶叶有限公司总经理范苏芬说,“天台大农场”App帮助茶农转危为机,让雷峰乡的茶叶比周边茶区更具优势,吸引茶商集中收购。

近年天台县打造全县域“天台大农场”,线上建立数字化展示、交易平台,线下建设仓储、物流、配送渠道。

天台县农业农村局局陈志强说,以数字化为基础、线上线下联动的“天台大农场”,在疫情期间效果明显:既避免传统农贸市场的密切接触式交易,减轻防疫压力,又通过数字化办法,统筹解决“卖难”和“买难”问题,降低商户经济损失。

天台县供销社主任许绪连介绍,天台县与中国供销农产品批发市场有限公司合作,建设“天台大农场、绿色中农批”农业农村综合信息服务平台,推进智能温室蔬菜基地、115家绿色农产品生产基地实时监管和智能化改造提升、亿顺蛋鸡智能化养殖基地、数字化设施种植基地、“三资管理”电子化平台改造升级等项目建设。2019年底,天台县入选浙江省数字乡村试点示范县。

天台县委书记管文新认为,透过新冠肺炎防疫实践看,数字化会提升治理能力、驱动乡村振兴的基础性工程,在政府决策精细化、提升市场效率等方面,发挥不可替代的作用。

(本报记者方问禹)