

省项目工队第十一组深入吕梁 进行“双减双抢”帮扶服务



省项目工队第十一组组长杨培育、副组长郑戈文、组员李登山、孔维明一行4人在汾阳市山西粮缘金土地科技股份有限公司项目建设工地检查受灾情况。

本报讯 10月12日至13日,根据省农业农村厅《关于应对连阴雨天气迅速做好“双减双抢”工作的通知》和《关于扎实做好减灾工作紧急的通知》要求,为确保省市重点项目建设顺利进行,省项目工队第十一组组长杨培育、副组长郑戈文、组员李登山、孔维明一行4人会同吕梁市项目工队,深入汾阳市山西粮缘金土地科技股份有限公司、交口县山西南山百世食安农牧有限公司、韦禾农业发展有限公司和石楼县伽利显农业科技专业合作社帮扶指导“双减双抢”工作,同时对3个县的高标准农田建设开展灾情调研与包联服务。

12日上午,省、市项目工队来到汾阳市多功能微生物菌剂的研发与生产项目建设工地检查受灾情况,现场省、市项目工队注意到,检验楼地下室的出入通道与地面积高一致,院内雨水极易倒灌存在隐患,建议项目建设单位备好沙袋等防堵物资,加强出入通道四周的防堵措施。随后,召集汾阳市农业农村局和项目建设单位领导召开了“双减双抢”工作安排部署会,会上汾阳市农业农村局任淑宏局长对高标准农田建设、省市重点项目的建设情况和应对连阴雨天气采取的措施进行了汇报。

强降雨发生后,汾阳市农业农村局第一时间启动应急预案,派出了工作组,深入田间地头和企业,开展农业防汛技术指导、安全隐患排查和灾后恢复生产。在汾阳农业农村局和农机协会的协调下,从外地调用20多台履带式和轮式收割机,最大



李晓俊称,饭店倾注了他们夫妻所有的心血和精力,他们把翻身的资本都投了进去。

投资饭店的失败给了侯学斌沉重的打击。一向不服输的他选择了向现实投降。“别人做什么都能成功,为何我就不行?”他甚至开始怀疑自己的命运。饭店关停后的几个月里,他整天闷在家里,靠玩游戏打发时间。眼瞅着侯学斌一天天沉沦下去,媳妇李晓俊心急如焚。为了补贴家用,从未上班的她出去找了份卖保险的工作。

结缘马铃薯 说干就干

勤快的人儿是闲不住的。沉沦了一段时间的侯学斌,迷上了媳妇带回家的创业秘籍《羊皮卷》,准备东山再起。

2009年是侯学斌人生的一个分水岭。

2009年秋天的一个下午,老父亲打电话把他叫回家,称他在电视上看了一则新闻,新闻上报道:山东省滕州市大坞镇种植脱毒马铃薯效益很好。“国家以后要重视农业了,咱们可以试一下这个项目。”父亲对他说。一语惊醒梦中人,经父亲点拨,他顿时云开雾散,他认为:“说得再多不如实干。脚下的黄土就是金饭碗,今后农业一定有发展前景。”

当天,他决定去山东滕州考察脱毒马铃薯种植项目。他和父亲、四叔一起开了一辆面包车连夜奔赴山东。几经周折,他们找到了新闻报道上提到的种植户。经过考察,他认为在老家可以种植脱毒马铃薯。

脱毒马铃薯又叫荷兰系列土豆,它具有早熟、高产、品质好等优点。每年三月下种,七月初收获,因其收获时间正好是夏季,故也称夏土豆。也因其能够填补夏秋时间秋土豆未收获带来的市场空白,所以深受市场欢迎。脱毒马铃薯在山东多地种植,亩产7000多斤,技术成熟,经济效益好。

说干就干,他就在当地一家公司订购了一批种薯。从此,他开启了它的脱毒马铃薯种植事业。

门外汉成专家 梦想成真

实践表明:成功不会唾手可得,必须交些学费。

2010年春,他和别人合种了30亩脱毒马铃薯。因不懂技术,第一次试种失败了,亩产仅为2000多斤。失败的原因是:缺种植技术,缺管理。2010年冬,他多次乘坐火车往返于山东和文水,深入了解和学习脱毒马铃薯种植技术,并随身携带了相机、尺子等工具,做气候对比,找差距。



省项目工队第十一组组长杨培育、副组长郑戈文、组员李登山、孔维明一行4人在石楼县和合乡前湾村伽利显农业科技专业合作社查看沿黄肉牛建设项目工地受灾情况。

程度降低灾情损失。同时对省市重点建设项目等进行了全面检查,全力消除安全隐患,确保省市重点项目按期完工。

12日下午,省、市项目工队赶赴交口县山西南山百世食安农牧有限公司,该公司承担的外销型畜牧养殖基地建设项目已完工,没有受到灾情影响。交口县农业农村局汇报部分农田雨水倒灌淤泥多,在一定程度上影响了高标准农田建设项目,目前正在排水抢收玉米,防止二次受灾。秋收结束后,组织施工企业进行全面摸排,整修被冲毁的农田设施。

13日上午,省、市项目工队前往石楼县和合乡前湾村,查看了沿黄肉牛建设项目工地受灾情况。牛舍依山而建,连续降雨导致山体滑坡掩埋了部分已建好的肉牛活动场地。省、市项目工队现场指导,清理淤泥后要依山砌筑一定高度的墙体进行护坡,防止再次发生险情。

13日下午,在石楼县农业农村局会议室召开了座谈会,石楼县农业农村局局长刘保荣汇报了全县雨涝灾害受灾情况,对石楼县围绕高标准农田建设和沿黄设施畜牧建设项目的进度给予了充分肯定,并指出“双减双抢”是当下农业农村系统最重要、最紧迫的任务,一定要加强组织领导,充分发挥项目工队包联服务作用,主动深入一线对受灾受损的项目给予技术帮扶,树立“减损就是增产,减灾就是增粮”的意识。在主动抵御灾害的同时,加大农业生产支持力度,保障农民增收、农业增效。(于慧霞)

本报讯 10月13日,市农业农村局召开会议,传达学习市第五次党代会精神。局长陈林强主持会议,局全体人员参加了学习。

会议传达学习了市委书记孙大军代表四届市委所作的《弘扬吕梁精神,勇蹚转型新路,为建设美丽幸福吕梁不懈奋斗》报告。

会议指出,孙书记在报告中强调要深入实施乡村振兴战略,并且对今后五年加快乡村产业发展提出具体思路,明确奋斗目标。这是聚焦我市“十四五”规划目标任务的动员令,也是吕梁“三农”工作奋进新时代、走好新征程的行动指南。今后全市“三农”工作一定要按照报告的部署要求,坚持农业“特”“优”战略,围绕生猪、肉牛、食用菌、杂粮、马铃薯、药茶、红枣、核桃八大产业优质高效发展。每个产业至少扶持1户龙头企业,按照“龙头企业+合作组织+农户”发展模式,加快特色产业全产业链发展。

一是坚持农业“特”“优”战略,推动全市生猪、肉牛、食用菌、杂粮、马铃薯、药茶、红枣、核桃等产业优质高效发展。每个产业至少扶持1户龙头企业,按照“龙头企业+合作组织+农户”发展模式,加快特色产业全产业链发展。

二是以龙头企业为引领,在优势区域布局建设特色产业园区,建成一批全国全省有影响力的产业基地。

三是依托产业联盟、大型龙头企业,开展校地合作,积极引进科研

院校、高端技术人才,分产业组建市级产业技术研发推广中心,在优势产业县派驻科技特派员,形成上下贯通的农业科技研发推广体系。

四是围绕特色产业分类制定标准化种植、养殖、加工、仓储、物流各环节技术规程,建设一批标准化种养园区、生产车间、加工厂房等,推动形成特优产品标准化生产体系。

五是积极推进绿色、有机、地理标志产品认证,依托专业机构统一设计运营,打造“吕梁山猪”“吕梁山菇”“吕梁红枣”“吕梁核桃”“岚县土豆”等全国知名区域公共品牌。

六是示范推广数字农业生产技术,建设一批数字化、智能化示范基地。

七是每个产业成立一个联合会,相应对接国家级领军产业联盟,提升特色产业的组织化程度。

八是推动产业龙头企业积极引进省内外投资,以股权方式建立集团公司,引领带动产业不断做强做大。牢牢守住耕地红线,筑牢粮食安全基石。(王飞)

市第五次党代会学习贯彻



吕梁市农业农村局 主办

土豆致富不是梦 ——记文水县田园薯业专业合作社理事长侯学斌

□ 史建军

自认为已经掌握脱毒马铃薯种植技术的侯学斌,2011年开春,兴致勃勃地买了山东的机械,和合伙人一下子就将马铃薯种植面积扩大到1000亩。结果又以失败告终,亩产仍然上不去。这一次,他赔了70万元。此时,有村民说起了风凉话:“一个从不种地的人,怎么能种好土豆?还不如种西瓜利润大。”“他们不懂啊!再解释也没有用。”他告诉自己:一定要用行动证明。

为了找到败因,他高薪从山东聘请了一位土专家前来指导。专家给出的结论是:种源不行。2012年,他听从专家的意见,远赴内蒙古呼伦贝尔买到了新的种薯。

这一回,他成功了。他的160多亩脱毒马铃薯亩产均为6000多斤。有一位和他合作的农户亩产达到8000斤,与山东的亩均产量越来越近了。通过总结,他发现问题出在细节上,比如机械手操作不当,缺苗重垄;水肥配合不够紧密,管理不到位。

从2015年起,他开始推行马铃薯水肥一体化的科学种植方法,优点是省时省力,增产增收。从此,更多的农户跟着他种植马铃薯。他被大家认可,在大家眼中,他是马铃薯种植专家。只要是关乎马铃薯种植的知识,他都能讲出个子丑寅卯。

祭出三板斧 招招有力

在脱毒马铃薯种植成功的同时,侯学斌干了三件大事。

第一件事情是抓销售,找市场。“一开始,我们

也遇到了土豆卖不出去的难题。市场难打开的理由很多,有的让人哭笑不得。比如我们种出的土豆形状是长的,太原市民却喜好吃圆形土豆,所以,我们的土豆迟迟打不开太原市场。土豆初进入湖北宜昌市场时,也不受欢迎,理由是市民嫌我们的土豆过大,没有见过大土豆。”侯学斌介绍说。为了开拓市场,他曾四处散发名片,推荐土豆。好货不愁卖,如今他的土豆已经进入广东、四川、湖北、陕西等多个省市,有了一批稳定的客源和市场。

第二件事情是成立文水县田园薯业专业合作社。“合作社为社员统一提供技术、种源、销售,这样就有了话语权,有了抵御市场风险的能力,也能保证土豆品质,更重要的是有了自己的品牌。”侯学斌说,经过几年的发展,合作社从最初的5户发展到现在的100多户,种植面积也从当初的数十亩发展到现在的一万多亩。2018年,合作社的年产值达8400万元,直接带动1000多农户,每亩地年均收入为9000元。

第三件事情是轮作西兰花。如何能最大程度地挖掘土地潜力?自脱毒马铃薯规模化种植成功后,他一直在思考土豆收获后土地闲置的问题。深入考察后,他决定收获马铃薯后,轮作西兰花。每年的农历八月十五前后,北方市场上的西兰花处于断货期,这个期间,如果西兰花上市,价格不会低。

果不其然,他的想法得到了验证。自2015年以来,合作社的西兰花凭借错峰上市,总能卖

出高价,西兰花最高的时候卖到4.5元/斤。马铃薯+西兰花,轮作的经济效益比只种植马铃薯的效益高一倍。大城南村农户郭二宝有10亩地,2018年轮种后,每亩地的纯利润竟高达1万元。

下一步,他计划引进日本钢葱,继续进行轮作。

成功总是留给有准备的人。总结侯学斌成功的经验,合伙人胡宇刚认为他具备了创业成功的四大因素:敢想、敢干、有恒心、脚踏实地、有勇有谋。“起初,侯学斌说服我一起种土豆,我压根没当回事,因为我觉得干这挣不了几个钱。没有想到的是,我第一年投入就挣了一两万。”胡宇刚称,他是个开饭店的,开饭店讲究的是稳扎稳打。当侯学斌告诉他合作社土豆种植规模要从1千亩一下子扩大1万亩时,他提出了异议:“步子迈得有点大吧!”实践证明了侯学斌的胆量和魄力。

“你等着吧!我将来要种万亩土豆。”以前,每天早上,侯学斌都要给李晓俊描绘自己的宏伟蓝图。“你能种好一亩已经不错了。”李晓俊称,连她都不相信侯学斌的想法。可短短几年,侯学斌的万亩土豆梦从梦想变为现实。

如今,侯学斌又有了新的想法,那就是向全国推广合作社的发展模式,搞连锁经营,谋求更大的发展空间。这一次,他的想法,得到了身边人的一致赞同。

