

乡村振兴 他力量

乡村振兴 进行时

把智慧和汗水洒在乡村沃野

——记宜川县秋林镇上葫芦村第一书记任秀云

通讯员 周腾腾 李宁

朴实的外表下,有着巾帼不让须眉的责任和担当,扎根农村12年,曾在多个岗位上锻炼学习,2022年初经组织选派,宜川县农业农村局推荐任秀云到秋林镇上葫芦村担任第一书记。

驻村后,任秀云第一时间与驻村队员到党员家中走访,发现部分党员参与村中事务积极性不高。为调动党员积极性,她确定了“乡村要振兴,党员作表率”的思路,召开上葫芦村“献一计、办一事”党员大会,共征集发展建议9条,对思想出现滑坡的党员干部进行谈心谈话,调动党员积极参与村中事务,充分发挥先锋模范作用,进一步凝聚了基层组织力量,共同营造出“全体党员齐参与,村级发展共谋划”的干事创业氛围。

为发展壮大村集体经济,上葫芦村将40亩撂荒地平整出来发展连翘产业,采取“村集体生产管理+公司联营服务”的运营模式,与公司签订高于市场价0.5元收购合同,既保障了销路,还将利润最大化,预计两年后连翘园纯利润在16万元以上。村上还特邀西农大王渭玲教授对连翘修剪管理技术进行指导,进一步提升了村民发展连翘产业的技术和信心。

任秀云还积极协调帮扶单位,争取到了扶持壮大村集体经济项目资金50万元,购置了装载机、挖掘机各1台,车辆由上葫芦村“两委”规范化运营,累计创收8.5万元。2023年5月,上葫芦村被评为县级先进村集体经济组织。

上葫芦村地理位置优越,苹果是支柱产业,由于产业起步早,老园面积达863亩,占总面积的30%,产量和品质都不高,群众增收效果不明显,2021年被确定为低收入村。任秀云驻村后看在眼里,急在心上,她和村党支部书记多次外出考察瑞雪、瑞香红等新优品种,并入户讲解新品种的优势,及时召开村民大会确定改造户名单、品种、面积,两年来共栽植新优品种352亩。为提升村民防灾减灾能力,她组织动员村民搭建防雷网564亩,有效抵御了冰雹灾害。同时,继续做好“三项技术”落实工作,争取实施了百亩“美丽果园建设项目”,2022年村民人均增收2000元。

通过走访,任秀云发现村民呼延鹏因脑干出血导致半身行动受限,年纪轻轻的他神情木讷,父母满脸愁容,两个孩子闷闷不乐,整个家庭笼罩在乌云中。任秀云通过审核程序将呼延鹏纳入“监测户”,帮助其申请到低保和残疾人补贴,使他重拾生活的信心和希望,呼延鹏现已被聘用为村级保洁员。任秀云还帮助患病的村民李冬梅落实了低保,疏导遭遇家庭变故的李彩虹走出困境并落实了临时救助……一年多来,她累计帮助群众解决烦心事11件。

道阻且长,行则将至。任秀云坚信,农村天地,大有可为,自己要扎根基层,多措并举推进乡村振兴,为实现农业强、农村美、农民富的新农村持续贡献力量。

早熟红薯喜丰收

通讯员 贺功 记者 王静



● 早熟红薯成熟,村民忙着分拣装箱

农时节令到处暑,早秋作物陆续熟。近日,宝塔区甘谷驿镇唐坪村种植的早熟红薯喜获丰收。在唐坪村红薯种植基地,红薯藤叶郁郁葱葱,随着拖拉机的轰鸣声,一窝窝皮色鲜艳,薯形优美,肉质红润的红薯从土地中刨出,村民们忙着铲秧、揭膜、分拣,一片丰收的景象。

唐坪村红薯种植基地是甘谷驿镇于2019年打造,由兴民种养农民专业合作社统一承包、统一经营,共种植红薯500余亩,涵盖白玉(哈密)、老品种(胜利百号)、“甘红宝贝”(脱毒老品种)3个品种。唐坪村红薯一直以薯形均匀、糯而不粘、无筋无丝、甜度适中、营养价值高广受市场欢迎,这得益于合作社统一标准,统一科学化管理。目前,该村已经形成了集红薯育苗、种植、储藏、分拣、加工、销售为一体的完整产业链。

“这几年,甘谷驿红薯越来越受到市场的欢迎,为了缓解红薯大量上市的压力,我们在今年4月中旬就开始栽种红薯,提前了差不多一个月,现在开始挖,刚好也提前一个月丰收,打了一个时间差,希望能卖一个更好的价钱。”兴民种养农民专业合作社理事长唐亮介绍道,“目前早熟的是白玉红薯,这个品种的红薯口感好、甜度高,在去年的销售过程中深受市场青睐。按照现在的市场价格,白玉红薯一斤6元,平均亩产3500到4000斤,以85%的商率计算,白玉红薯每亩能卖到1.7万至2万元左右。”

唐亮还介绍道,刚刚挖出来的红薯,并不着急上市,还需要分拣,剔除残次薯,只保留商品薯,并储藏至少一周,让红薯逐渐糖化,这样才能保证上市的红薯品质好、口感佳、受欢迎。

近年来,甘谷驿镇充分挖掘土地资源、生态资源、人文资源优势,大力发展优势明显、特色鲜明的红薯种植产业,采取“公司(合作社)+基地+农户”产业发展模式,鼓励引导公司、合作社进行规模化、标准化生产,已建成红薯高标准种植园区6个,规范带动全镇种植红薯面积突破1万亩,产值近亿元。并与西北农林科技大学、延安市农科院等科研院所建立“产学研”合作科技示范基地,推广脱毒育苗等先进种植技术,确保红薯品质保留,效益提高。

冯玉胜:既当果农 还做菜农

记者 刘彦 通讯员 潘燕燕

走进安塞区坪桥镇高家湾村蔬菜大棚基地,一座座日光温室大棚鳞次栉比,棚里西红柿红彤彤,黄瓜条顺鲜嫩,辣椒翠绿光滑,豆角细长稠密……满眼生机勃勃。

“新菜农”冯玉胜正在他家的蔬菜大棚里忙活。满棚的豆角藤蔓在高高的架上青翠葱茏,又长又嫩的豆角挂满架。

“这种架豆角口感特别好,而且生长周期短、产量高,每亩产量在3000斤左右,两个多月就已经成熟上市了。”冯玉胜穿梭在豆角藤蔓间,动作娴熟地采摘、分拣、装运豆角。他说,自家的大棚豆角小肉厚,味道鲜美,品相好、品质硬,销售很火爆。

说冯玉胜是“新菜农”,是因为他还是一位“老果农”,种植苹果也有十来年的时间了。

乡村振兴,产业建设是关键。高家湾村地处安塞区坪桥镇东南方向,地理位置偏僻,条件相对艰苦。村上大力发展山地苹果产业种植,累计建成果园1200多亩,让村民有了稳定的产业收入。

曾经担任高家湾村党支部书记20余年的冯玉胜就是村上的苹果种植大户



● 冯玉胜采摘豆角

之一。“村上大部分村民家都有果园,但是我们的种植技术、管理手段、销售渠道等相对来说还是比较滞后。”冯玉胜说,这两年,区果业局的干部边防作为第一书记

驻驻到村上,利用自身果树种植管理专业技术优势,帮助村民积极提高果园质效,让高家湾人的苹果树结出更大更红更多的“幸福果”。

“高家湾村的主导产业就是山地苹果,村民发展产业的积极性也很大。所以我们联系协调帮扶单位,每年投入10万元发展苹果产业,定期开展果树管理技术培训,尽最大可能帮助果农节省投入、提升技术、提高产出、扩大收益。”正在果园里和果农一起修剪果树的边防说,为了让高家湾村的产业基础更加坚实,让高家湾人的收入渠道进一步拓展,村上在积极提升苹果产业质效的同时,去年又新建了21座、2100米新型日光温室大棚,大力发展设施农业产业。

冯玉胜给自家租了棚种上了豆角,在“老果农”的身份上又贴上了“新菜农”的标签。目前,全村的大棚都到了收获季,种植户们正忙着采摘销售新鲜瓜果。

“今年架豆上市以来,市场收购价格基本稳定,每斤的价格在2.5至3元之间。这一棚下来,少说也能收入6万多元,今年种豆角算是‘捞’着了。种大棚我是个新手,第一次种就能有这么好的收入,确实没想到。”冯玉胜开心地说,“村里还有人种了大棚西小瓜,收入更好。现在我们高家湾村是果园连着‘幸福果’,大棚好比‘致富盆’,大家的好日子且有奔头呢。”

乡村振兴 神州故事汇

山西夏县瓜农:“日子就像瓜瓤一样甜”

新华社记者 许雄 魏颺 柴婷

“今年三茬瓜亩产值达到了1.5万元以上。刨去各种成本,一亩地估计能赚几千元。”处暑过后,山西省运城夏县西瓜的收获季进入尾声,瓜农黄春明一算账,他种的21亩西瓜收入颇丰,内心的喜悦溢于言表。

黄春明家原来住在山上,家里只有一点山坡地,全靠种粮食养不了家,他和爱人还都要外出打工。“现在种了西瓜,很多瓜农都买两辆车,一辆轿车、一辆工具车,日子就像瓜瓤一样甜。”他说。

在夏县,像黄春明一样种瓜的农民还有很多。据不完全统计,夏县种瓜户超过1000户,年产值超6亿元。田红卫是大规模包地种瓜较早的一个,逐渐成长为当地的种瓜带头人。从1991年开始,他就琢磨怎么种西瓜能让日子变“甜”。

1994年,田红卫包了30多亩地种植西瓜,并在西瓜上贴了印有自己姓名和电话的标签:“不熟包赔”,尝试打造品牌。

同时,田红卫还开始和农业专家合作,把自己的瓜田变成专家们的试验田。这些专家有的擅长育种,有的研究田间管理,有的专搞土壤改良,时间一长,成果就都出来了。

在田红卫和专家们的共同努力下,西瓜越种越甜,品质越来越好,价钱也水涨船高。最高时,一斤西瓜能卖到2元至3元。他开始将带领更多农民致富的想法落地。

“我在一片地区培养一个‘片长’,把种植技术手把手教给他,还不断通过培训更新技术。”田红卫说,自己选“片长”一定会选热心肠的,愿意把技术原原本本传授给种瓜农民。

西瓜种出来了,要想卖得好,就要培育好口碑。2015年,夏县成立了西瓜种植协会,协会成立后着手整合品牌,将原先多个品牌统一为“夏乐”牌;实施技术管理、包装销售等“十统一”运营管理模式,提高西瓜的品质和一致性。黄春明就是这个协会的会员。

“只要有原来种瓜的基础,一培训,就知道怎么种了。我这才是第二年种瓜,收入就已经上来了。”黄春明说。

为了确保品牌美誉度,西瓜种植协会还从卖过七八年西瓜的商贩中,招募了10余名验瓜师,在西瓜进入市场前就对西瓜的品质进行把关。每个西瓜的商标上,还有一个专属的二维码,可以直接溯源到每一户瓜农。

“现在全国很多大城市的商超里,‘夏乐’品牌的西瓜深得消费者和销售商的认可。”田红卫说。

小康梦圆

嘎啦苹果“抢鲜”卖

通讯员 田伟 王文斌 记者 孙艳艳

眼下,正值洛川早熟苹果上市之时,走进满眼翠绿的果园里,颗颗鲜红的苹果挂满枝头,果香四溢;收购点上,果农们忙着清点搬筐,脸上透露出收获的喜悦。

8月23日,在洛川县老庙镇街道旁一处嘎啦苹果收购点前,老庙镇高阳村果农宋忠怀正忙着将苹果从车上搬下来,以便工人挑选。

“这是今天交的是第一车,每公斤7.5元,价格很好,估计今年早熟苹果能卖3万多元。”宋忠怀介绍说,他家里有

12亩苹果园,今年早熟苹果套了2万袋。因为数量不多,加之下雨后果园大型车辆进不去。所以,他和老伴一大早就去果园采摘了十几箱苹果,用小车载到镇上苹果收购点。

这样的苹果收购点,在老庙镇街道旁有20余处。苹果经纪人王怀礼就是其中一处苹果收购点的负责人。

“我主要是给四川的客商收购苹果,苹果主要发往广东、深圳、湖南3个市场,截至目前大概收了7000斤左右。”王怀礼告诉记者,他从事苹果代办十几年,每

年这个时间早早都会前来这里蹲点收购苹果。

在距离老庙镇政府5公里的板胡村果农解贵生的果园里,10名工人正忙着采摘苹果。种植苹果10余年的解贵生是村里有名的种果能手,在他的精心管护下,今年种植的早熟嘎啦苹果早就被客户订购了。

“今年苹果市场行情不错,我订了每公斤7.6元,与去年价格一样。今年苹果的个头大,色泽好,整体品质特别好,肯定会比去年收益更高。”解贵生高兴地

说。据了解,2023年,洛川县预计苹果总产量112.78万吨,其中,以嘎啦为主的中早熟苹果产量约15万吨。

“目前,嘎啦苹果预定1.5万吨左右,70mm以上统货均价7.4-8.4元/公斤,70mm以上商品果均价8.4-9元/公斤。在销售过程中,我们会引导果农积极做好顺价销售,不要互相攀比、惜价、等价销售。同时,做好采收后的有机肥投入,确保树势尽快恢复。”洛川县苹果营销服务中心副主任王文宏表示。

就地加工土特产 市场卖出好价钱

本报讯(通讯员 高诚 记者 李欢)近日,走进延川县永坪镇黄家圪塔村村民高斌杰的大棚,只见大小不同的西红柿掩映在片片绿叶中,长势正好,高斌杰正在过道间对西红柿枝蔓进行打掐。

“我种了6个棚,开春种西瓜,一棚西瓜卖了8000多元,下半年全部种了西红柿,估计9月份就可以上市了。”高斌杰高兴地说。

乡村振兴,产业先行。近年来,黄家圪塔村以推进高质量发展为主线,以增加村民收入为核心,依托资源优势,

大力发展大棚蔬菜特色产业,现有“95”式大棚100座,拱棚226座。一座座蔬菜大棚不仅丰富了城乡居民的“菜篮子”,也鼓起了农民的“钱袋子”。

种植大棚让村民得到了实实在在的收益,大家种大棚的热情越来越高涨。但是,优质的蔬菜种出来了,如何才能卖出更好的价钱?今年4月份起,黄家圪塔村开始在村中建设农副产品加工销售基地,并于7月初建成运行,主要销售西红柿、西瓜、蔬菜等20多种农副产品。厂房建筑面积1300平方米,总投资415万元,资金主

要来源为2023年乡村振兴统筹整合资金。

在黄家圪塔村农副产品加工销售基地内,记者看到,宽敞明亮的成品储存展示车间内,摆满了各类农副产品,在包装车间,工作人员正在娴熟地操作着设备,对小米进行包装和装箱。

“我主要是包装小米、红枣等农副产品,工作离家近,方便照顾娃娃和老人,收入也稳定。”工友刘瑞说。

记者了解到,基地主要分为生产车间、包装车间、展示车间等五大功能区,采取“村集体经济合作社+公司

(团队)+基地+农户”的发展模式,由村集体经济合作社统一经营管理,不仅壮大了村集体经济,还为周边农户提供了稳定的就业岗位。“我们将充分发挥空军帮扶团队资源优势,利用832消费帮扶平台,实行订单式销售,进一步提高农户收益。”包村干部高婷说。

兴产业、带就业、促增收。如今,随着黄家圪塔村农副产品加工销售基地的建成和使用,增强了村民自我“造血”功能,村里富余劳动力得到解放,更是让群众的幸福感看得见、摸得着。