

# 侯震 用画笔定格 洛阳故事



□许金安 王井田

4月11日,“洛阳故事——侯震美术作品主题创作展”在洛阳市涧西区西苑邻里中心开幕。30余幅恢宏巨制,带领观众穿越古今,寻访洛阳波澜壮阔的发展历程。

69岁的侯震,是洛阳市文化馆研究馆员、中国美协国家重大题材美术创作委员会委员、洛阳市美术家协会名誉主席。

在洛阳工作的42年间,侯震创作了许多关于洛阳历史文化的大型绘画作品,用雄浑的艺术风格、具有生命张力的艺术语言,将发生在洛阳的重大历史瞬间定格在画布上。一幅幅经典画卷,成为弘扬“千年古都”历史与文化的重大艺术实践,为观众讲述了振聋发聩的洛阳故事。

一幅幅承载历史变迁的洛阳画卷令人叹为观止:大禹治水的智慧与勇气,八百诸侯会孟津的壮观与磅礴,周公营造洛邑的远见卓识……画作不仅是对历史的再现,更是对中华民族传统文化的传承与弘扬。

侯震以细腻的笔触,描绘了洛阳的文化繁荣:孔子入周问礼乐的场景,李白、杜甫的历史性相逢,许慎、蔡伦、张衡等文化巨匠的风采,还有《广陵散》的绝响、衣冠南渡的悲壮……在他的作品中得以生动再现。

本次画展中,令人震撼的要数《解放洛阳1948》和《开凿隋唐大运河》两幅各20米的历史画卷。

《解放洛阳1948》分“攻克一胜利一欢庆”三部分,将战争画面、胜利场景及人群欢欣鼓舞的热闹景象全部展现出来,通过长卷形式完整、真实再现洛阳解放的整个过程。整体画面,动静结合、层次分明,恢宏震撼。

《开凿隋唐大运河》用上百个栩栩如生的人物,再现古代勤劳勇敢的洛阳人民用双手成就不朽史事的伟大场景。以洛阳为中心的大运河兴盛了六七百年,为隋唐时期中国的商品运输和经济发展做出了巨大贡献。

据了解,画展将持续至7月11日。侯震说:“洛阳是个伟大的城市,洛阳站在历史和现代的高纬度上,展示着一个城市的尊严与魅力,无愧于我们对历史的回眸和对未来的期待。要继续努力创作更多更好的作品,表达挚爱的情怀,讲好洛阳故事。”

## 北王庄村支书王玉威带领村民 水里淘金 养蛭致富

□本报记者 段宝生 通讯员 程正锋 张思思

“偶然的机会得知,养殖水蛭效益好、利润大。起初咱也不信,就上网查资料,了解之后,感觉这个项目有前景。”4月12日,濮阳县八公桥镇北王庄村党支部书记王玉威,说起当初决定养殖水蛭时的情景,仍然历历在目。

北王庄村是传统的农业村,产业基础薄弱,群众收入不高。经过多次尝试,产业发展也不见起色。镇党委、镇政府和群众,看在眼里,急在心里。

如何突破困局,蹚出一条符合实际又有特色的产业发展之路?找准一个好的切入点是关键。2022年春节刚过,得知养殖水蛭能致富的消息后,王玉威第一时间召集村“两委”班子成员商讨。面对未知事物,班子成员意见也难以统一。

“行还是不行,看看别人怎么干的,赚到钱了没有?让事实说话,最有说服力。”镇党委书记何璞敏一语点醒梦中人。在镇党委的帮助下,北王庄村“两委”班子前往濮阳县白堤乡管庆村进行实地考察。

经过实地考察,了解市场需求和收益后,大家坚定了信心,一致认为该项目见效快、收益高,符合村内实际。

说干就干!回村后,王玉威带领村干部投资30万元,搭建了占地2000平方米的温室大棚。王玉威一边摸索一边学习,逐步积累养殖经验,第一年收益就达到了21万元。

看到收益后,村“两委”召开群众代表大会进行商讨,让群众入股,扩大养殖规模,成立北王庄村水蛭养殖农业合作社,发展村集体经济。

2023年,北王庄村水蛭养殖面积扩大到12亩,净利润达44.7万元,其中村集体经济收入25.7万元,村内公益事业投入3.6万元,剩余15.4万元用于群众分红。

“水蛭有‘软黄金’之称,药用价值和营养价值很高,销售十分紧俏,供不应求。”王玉威介绍,“下一步,我们计划继续扩大养殖规模,同时在养殖池内套养泥鳅、鱼类等水产,把水蛭养殖发展成多元化产业,不断壮大村集体经济、增加群众收入。”

## 逐梦新时代 争做新农人

11年前,首次将薄皮甜瓜引入延津进行大棚种植的秦太国,成为当地第一个“吃螃蟹”的人。现在,他带动周边三县100多户,种植甜瓜近700亩,叫响了南秦庄甜瓜品牌。

在新品种备受青睐的当下,种植者纷纷谋求以“新”出彩,秦太国却另辟蹊径,种老品种、用新技术,巧打时间差获取高收益。

产业化不能单靠一人,而是众人拾柴火焰高;品牌打造绝非朝夕之功,需要拿出恒心和韧劲。秦太国正从南秦庄出发,带领广大种植户走上一条甜瓜产业化、品牌化的发展新路。

## 种老品种 用新技术 秦太国让南秦庄甜瓜更出彩

□本报记者 董豪杰 文/图



### 赶早就是赶效益

提前一个月上市,一斤能多卖6块钱

4月14日,延津县石婆固镇南秦庄村,一场雨后,空气格外清新。走进大棚,甜瓜的香甜气味弥漫。

“再有一周就熟了。”国泰种植合作社负责人秦太国说,4月20日开始上市,比一般的甜瓜早一个月。

一个“早”字,说起来轻飘飘,但对于种植户来说,却是沉甸甸的:早一个月上市,每斤售价8元左右;晚一个月上市,每斤售价只有2元左右。

甜瓜还未成熟,秦太国就陆续接到订单,待正式上市,零售商、社区团购商、精品水果店老板等更是纷纷前来抢购。

秦太国指着甜瓜说:“每根藤上3个瓜,总重2斤左右,连结瓜位置都基本一致。”对于种植技术,他非常有经验。

每到采摘季节,秦太国和当地种植户都会在大棚里精心挑选,“出棚

的必须是熟瓜。”

对于许多瓜果来说,由于储存、运输等环节,即使成熟度不够,也能够让消费者购买时变成成熟的。

赶早的秦太国,并不会赠这个“早”。

多年的种植经验让秦太国明白:“就薄皮甜瓜而言,放熟的风味没问题,但口感就差一点,很有可能闻起来香,吃起来没味儿。”

### 保温就是保收益

用上新科技,老品种也能焕发新价值

啥是好品种?这是众多果蔬种植户的一道必答题。

在种植户不断追求新品种、以“新”求出彩的当下,秦太国用另一种思路打开了市场:种老品种,用新技术,新老结合,同样出彩。

十几年来,秦太国种植的都是一个品种——绿宝。但敏锐的他发现,5月中旬左右,是薄皮甜瓜的一个价格分水岭。

4月20日到5月中旬,市场上大多是外地暖棚甜瓜的尾货,本地冷棚甜瓜还没有大量上市,这个“空档

期”,被秦太国“捕捉”到了。但如何让甜瓜“早熟”,甚至提前一个月?

保温性更好的暖棚是一个不错的办法,但对于秦太国来说这并不现实。当地以冷棚为主,且暖棚建设投入过大,种植户难以承担。

在四处求教后,秦太国得到了省西甜瓜产业技术体系、省农科院专家的技术支持,以“现有冷棚+技术提升”的方式,将甜瓜成熟时间提前一个月。

秦太国说:“提早上市,最主要的就是大棚温度。”他指着棚顶说,这大

棚看着其貌不扬,可这棚膜可不一般。

秦太国介绍说:“与一般的棚膜不同,这种棚膜是分正反面的。朝外的棚膜,表面光滑,而朝内的棚膜,表面不光滑,这种棚膜叫散光膜。就是说,阳光正常进入大棚,在反射的时候,会有一个扩散效果,可以提高温度,这是一种高保温膜。”

在苗期,为了保障棚内温度,秦太国甚至会给大棚安装“暖气”,采用地源加热技术。“每亩成本增加1000元左右,但效益就大大提高了。”秦太国说。

### 塑品牌就是强产业

强品质创品牌,铸就强村富民大产业

每到4月底,新乡、郑州的不少消费者,就能品尝到好吃的甜瓜。不少消费者开玩笑说,这个时间,谁没吃过南秦庄甜瓜。

一个品牌可以带强一个产业。小有名气之后,秦太国对品牌有了更深的认知。今年,他注册了南秦庄甜瓜商标,要在水果店、商超挂上牌子,让消费者吃了瓜,还知道吃的是哪儿的瓜。

打造品牌是个漫长的过程,秦太国对于品质自然更加关注。他说:“无论是种植户,还是监管部门,对食品安全同样重视,我们按照生产技术

和农药施用规范,采用绿色病虫害防控技术,严格保障产品质量。”

对安全负责,同时也对口感负责。南秦庄甜瓜种植户,普遍采用了秸秆还田、增施有机肥等技术措施,种出的甜瓜甜度普遍在15左右,超过市场上一般的甜瓜。在合作社的带领下,种植户也达成了共识,“甜度不达标,坚决不出棚”。

现在,南秦庄不少种植户摒弃了“一年两茬番茄”的传统模式,纷纷改为“春瓜秋菜”的新模式,收入大大增加。

再过一周时间,南秦庄甜瓜将迎

来销售旺季,除了合作社的销售外,秦太国还会帮助更多的种植户开拓销路。

“我们卖得越好,南秦庄甜瓜就越出名,品牌就会更响亮。”秦太国说,除了帮忙销售外,更希望种植户主动开拓销路,促进产业越来越壮大。



了解更多内容请扫二维码

## 唐鹏 炼得百草成“绿金”

□本报记者 刘景华 通讯员 张海军

花落草齐生,莺飞蝶双戏。过了清明,在卢氏乡村,群众成群结队将连翘叶、挖蒲公英,“一天收入一二百元不成问题。”4月13日,记者了解到,连翘叶的收购价达到一公斤16元。

在地处深山区的卢氏,漫山遍野的连翘,长出片片嫩叶;山坡上、田野里,到处是开着小黄花蒲公英。如今,这可是群众取之不尽的财富!

百草变成“绿金”,缘于卢氏县先进制造业开发区内一家专事中药材萃取的企业——三门峡市瑞之恒药业有限公司对中药材的收购和加工。公司董事长唐鹏介绍说:“今年厂里生产需要原料9000余吨,主要是连翘、蒲公英、板蓝根、丹参、杜仲等5种中药材。”

在瑞之恒药业萃取车间,记者看到,宽敞明亮的车间内,14座萃取罐一字排开,每个容积6立方米,一次性可对8.4吨连翘叶进行萃取。所谓萃取,就是通过一定浓度的乙醇等溶剂,对中药材的有效成分进行溶解、提取、纯化。

“目前,我们可以萃取200余种中药材的有效成分。”唐鹏说,“全国涉及中药材萃取的企业有2000多家,专门从事萃取的中药材加工企业也有40多家,我们公司从产能上讲,应该能排进全国前五。”

卢氏县是全国十大中药材生产基地县,盛产1225种中药材。瑞之恒药业大规模的萃取生产,为卢氏乡村群众带来了福音。目前,瑞之恒药业通过县内多家中药材生产合作社广泛收购连翘、蒲公英等中药材,把以前弃之不用“草叶”变成了宝。

唐鹏从事中药材萃取行业已经10年,2021年投资1.3亿元建设的瑞之恒药业,自2023年9月试生产以来,已取得国家相关部门40个生产批号。今年3月22日至24日,瑞之恒药业承办了第四届卢氏连翘花季,其间举办了全国中药材萃取高峰论坛,400余名专家学者和企业代表与会,广泛开展学术交流,推广最新生产工艺。

日前,瑞之恒药业还与山西农业大学联合成立了中药萃取研发中心。“要引领中药材萃取事业发展,为群众创造更多的收入。”唐鹏说。

## 李信昌 栽出一个“花果沟”

□本报记者 丁需学 通讯员 王永安 陈鹏旭

3月29日,在鲁山县赵村镇南阴村的一个果园里,鸿润种植农民专业合作社负责人李信昌正和果农胡春国一起为果树疏花。

“俺们这道沟原先很荒凉,这几年,在李信昌的带动下,建成了一个果园。”胡春国说,“几年来,他可没少为大伙儿办实事、好事。”

李信昌今年55岁,2013年返乡创业,成立鸿润种植农民专业合作社,带动南阴、白草坪、关峪、寨子沟4个行政村600余户群众种植10余万棵果树,使这道狭长的山沟焕发出了勃勃生机。

“山区耕地少、地块小,当初看到有些山岗地被闲置时,就萌生了流转土地种果树的想法。”李信昌介绍说,在山岗地栽树特别费劲,如何保障苗木成活是个难题。

为了克服这个困难,李信昌决定先在南阴村创建一个林果种植示范园,免费为大家提供苗木和技术服务等,承诺在保证成活的前提下,每棵苗木每年补贴10元,连续补贴三年,三年之后收益归果农所有。

这项措施,大大调动了当地群众发展林果业的积极性,有的农户一年就领了2万多元补贴。几年下来,李信昌累计补贴农户约30万元。

目前,当地栽种的第一批3万余棵果树已进入盛果期,近两年栽种的7万余棵果树和风景树也在山沟里扎下了根。依靠种果树,胡春国、李拴定等5户果农年均综合收入达到4万元,杨道光等3户果农年均综合收入达2万余元。

“合作社给果农发补贴,也不收取果农卖果实的提成,目的就是要把我们这儿的乡村旅游业做起来,让乡亲们生活越过越好。”李信昌介绍,2023年,由他的表弟、深圳鲁山商会会长李军伟出资,合作社将9吨甜柿和酥梨,捐赠给广州、深圳的环卫工人。

荒山沟成了“花果沟”,逐渐吸引了一些游客到此游玩。为给游客提供餐饮、住宿等配套服务,李信昌以每年5万元的租金,盘下了南阴村集体兴建的民宿酒店,又带动了数名村民就业。

赵村镇党委书记张学敏介绍说,李信昌不仅带动群众一起致富,还经常参与和支持公益事业。他先后为学校 and 敬老院捐赠价值30万元和40万元的物资,出资50余万元支持家乡修路、保护古树等。此外,他还连续10年向鲁山县慈善协会捐赠1万余元帮助困难学生。

## 喜新厌旧? 不,市场才是最高标准!

□本报记者 董豪杰

种植新品种,是农业生产提高效益的好办法,但绝对不是唯一办法。

就农产品而言,新品种的新只是表象,新品种、新产品受到青睐,究其根本,就是迎合了市场和消费者的需求。

新是表,市场才是里。新品种也好,老品种也罢,适应市场的就是好品种。用科学的种植技术,种植熟知的老品种,提前上市以适应市

场,秦太国给广大种植户带来一堂“人无我有”的生动教学,这也是主动迎合市场、适应消费者的一次生动实践。

深受“吃瓜群众”喜爱的麒麟瓜,学名8424,是1984年选育的品种;被称为西瓜红的甘薯品种,品种名普薯32,其审定已是十余年前……品种、产品优劣,无关“新旧”。

任何农产品,最终都要由消费者评判,消费者用眼睛、鼻子、舌头来观其形、嗅其味、品其口感,并不

关心其品种新旧。

一味追求新品种,对于种植者、销售者来说,确实能博得一时眼球,但市场有自己的规律,消费者有自己的评判。以新来满足市场的好奇心,刺激消费者的尝鲜欲,这本身并没有错,但从长远来看,只有不断满足消费者对优质农产品的需求,才是关键。

无论是老品种用上新技术,还是新品种带来新体验,不变的是育种者、种植者、经营者对市场规律的遵循、对消费者的负责。

## 图片新闻 NEWS



4月10日,扶沟县政协委员樊建国(中)在黄瓜种植大棚内指导菜农疏果。目前正是蔬菜生产的关键时期,扶沟县政协组织农林界的政协委员深入大棚“问诊把脉”,向菜农传授管理技术和病虫害防治技术。 谷志方 摄