

瓜果飘香绿满园 产业富民生活甜



春采果 夏纳凉 秋观景 冬品菜 新安樱桃经济“四季火”

本报讯(记者黄红立 许心安 通讯员高月 黄明)“樱桃好吃树难栽”在新安县已成为过去时!5月樱桃红,你吃的樱桃可能含有“新安基因”。

5月20日,新安县五头镇发农业发展有限公司樱桃基地,樱桃满枝,游客嬉戏;而基地的核心地带——樱桃组培实验室则显得神秘、安静,玻璃瓶中的脱毒樱桃幼苗嫩绿娇柔。不久后,它们将被移植到室外大棚,并最终发往全国各地。再等三年,便能结出诱人的红樱



禹州市鸠山镇西学村 桑葚“链”通致富路

子,染紫了衣衫,惹出一串串清脆的欢笑。

“很多超市一个月前就下了订单,这两天头批果子已经成熟,得赶紧先给人家送一部份。”在一片“巨桑”品种桑葚园前,该村种植大户徐召生正忙着将一筐筐刚采摘出园的新鲜桑葚装车,准备运往市区各大水果超市。

在徐召生眼中,桑葚就是他的“甜蜜果”。他说,今年收成不赖,每亩产500公斤来算,他这30多亩地能卖二三十万元!

“俺村的桑葚个大、色鲜、味美,这两天订电话不断!”果农徐国杰一边招呼游客,一边向记者介绍,自己在卖桑葚的同时,还能把自己家繁殖的桑叶柴鸡蛋一并销售,收入又增加一倍。

西学村三面环山,水土、气候非常适桑葚种植。该村党支部书记陈改范介绍,2019年,村里按照“因势利导、长短结合、发扬特色、一村一品”的产业发展思路,引进种植桑葚500余亩,采取“村集体+公司+农户”的模式,注册成立了禹州市西学农业开发有限公司,由村集体提供种苗,种植大户负责种植管理,公

司统一包装、统一销售,到期按比例分配利润。经过精心管护,去年挂果就喜获丰收,吸引了周边村子不少群众前来采摘、购买。

2021年,村“两委”又牵头注册成立了合作社,村集体以土地入股,占股30%,村民以土地或资金的形式入股,占股70%。按照农户自愿、双向选择的原则,村民可以自己种植管理,也可以委托合作社统一经营,收益按比例分配。

“合作社统一育苗,平时还请专家来指导种植管理,俺既省心又赚钱,这可比出去打工强多了!”以土地入股的村民徐建敏说。

桑树全身都是宝,不单是桑葚、桑叶,桑树的根和枝,甚至寄生在桑树上的植物,还有桑树上的蛀虫皆可食用或药用。为实现利润最大化,合作社在销售桑葚果的同时,还对桑叶、桑葚进行深加工,生产出桑葚干、桑葚酒、桑葚酱等,统一标识、销售,形成了从量贩、采摘到深加工的产业链条。目前,合作社共吸纳16户村民加入其中,带动该村富余劳动力100余人就业。



上蔡县五龙镇 空气中满是瓜香味

装车,瓜田里欢声笑语,一派丰收景象。无论是客商前来批发,还是到市场上零售,王东方从不主动跟人家谈价钱,说得最多的都是“先尝尝”,说完开始挑瓜、切瓜、送到客人手中,动作流畅、一气呵成,他一边催促顾客赶紧吃一口、解解渴,一边殷切地询问:“这瓜咋样,甜不甜?”

王东方今年种植西瓜、甜瓜一共40亩、55个大棚,作为当地新晋的“西瓜销售户”,王东方略微有点不好意思。“种植好品种,把好品种种好,销量自然不会少!”王东方带领记者参观自己的种植大棚,“不仅是我,五龙镇的瓜农只选择受市场欢迎的、顾客喜欢的品种。‘8424’西瓜,皮薄、瓤脆、甜度高,爽口多汁,吃起来甜蜜可口、回味无穷,特别受顾客青睐,还没上市时,就有顾客来下订单。”正因为选对了品种,种植精准对接市场需求,五龙镇的“8424”西瓜早已被周边消费者乃至一线城市

的客户打上了优质瓜的“标签”,不仅比普通西瓜售价更高、更热销,而且货源更稳定。

除了王东方,现如今的五龙镇已成为名副其实的“明星瓜”种植基地,全镇有近4000亩的瓜地(包括小甜瓜),瓜农100余户,亩产2000公斤左右,亩产利润超过7000元,切实让农户体会到“品牌效应”所带来的实惠。

“现在,全县就数五龙镇的大棚最多,目前已形成西李、老李、曾楼3个大型基地,并以此为中心向全镇辐射。”五龙镇党委书记乔鹏指着成片的大棚告诉记者,“一亩地一个大棚,建造成本为6000多元,农户投资少、上手快,仅春季种植西瓜、甜瓜,亩利润超过7000元,很快就回本了!再加上有成熟的技术体系做支撑,现如今越来越多的农户不愿意外出打工,通过快速复制这种科学种植模式,走上了致富路。”

养蚂蚱 陈后楼村找对了项目

本报讯(记者尹小剑 李振阳 通讯员朱丝语 夏训贇)“俗话说,秋后的蚂蚱蹦跶不了几天,可我们村养殖的蚂蚱不仅蹦跶欢,还‘蹦’上致富路。”5月19日,在淮滨县张里乡陈后楼村绿源农业发展有限公司蚂蚱养殖基地,面对记者的提问,淮滨县检察院干警、该村第一书记符森侃侃而谈。

陈后楼村距县城40公里,位置偏僻,全村人均耕地仅1.4亩,而且土质瘠薄。村里没有像样的支柱产业,农业生产基本靠天,农业生产附加值低,抵御自然风险能力弱。

“只有守住产业这个‘牛鼻子’,乡亲们的收入才能稳步增长,乡村才能振兴。”脱贫攻坚打响后,符森毛遂自荐担任陈后楼村第一书记,请来专家把脉问诊,探寻陈后楼村发展新路子,最终决定依托本村自然生态优势,选定投资小、见效快、风险低的蚂蚱养殖产业。

“养蚂蚱?开玩笑,还嫌咱村地头上的蚂蚱不够多吗?”听说村里准备发展蚂蚱产业,村民们顿时炸开了锅。



“说一千道一万,不如做成样子给人看。”符森耐心地向村民们讲解蚂蚱养殖的长处,并积极争取地方政府支持。

不到一年时间,鳞次栉比的蚂蚱养殖大棚一字排开,拇指粗的蚂蚱长势喜人。“一亩地一年正常可收入6万余元。”该基地的负责人陈坤高兴得合不拢嘴。不少村民也纷纷前来学习技术,搞起了蚂蚱养殖。

符森立足乡村实际,因地制宜、精准施策,领着、帮着当地村干部共同念好乡村发展“产业经”,一片片涌动的生机的田野,一个个秀美整洁的村庄、一户户日子红火的农民家庭,都化为跃动的音符,奏响着乡村振兴的动人旋律。

种菊花 南向店乡形成了产业

本报讯(记者尹小剑 李振阳 通讯员盛鹏 胡燕)“我们现在给菊花除草、移栽,到了秋天菊花盛开,就可以采摘,不仅可以挣到工钱,还能拿到分红。”5月19日,光山县南向店乡天灯村村民程玉荣高兴地说。

近年来,南向店乡依托得天独厚的自然条件,大力发展中药材种植,把荒山荒坡变成“花果山”,增加群众收入。天灯村围绕“农业增效,农民增收”的目标,积极发展菊花特色产业,鼓励农户在房前屋后栽种菊花,采取统一育苗、统一采收、统一销售的模式,持续做优做强特色优势农业,提高农产品标准化、规模化、品牌化水平,壮大村集体经济,为乡村振兴“锦上添花”。

“房前屋后种菊花,来年农户有钱花。我们通



过发展菊花产业,打造菊花花海,发展观光旅游、采摘体验等新模式,让‘菊花经济’成为富民兴村的好产业,让朵朵菊花绘就乡村振兴的新图景。”该乡党委副书记路继超说。

连日来,在该乡菊花种植基地,农户们正抓紧栽种菊花,处处忙碌的场景构成了一幅美丽的田园画卷,整齐排列的菊花幼苗经过农户的辛勤培育和肥沃沃土的滋养,枝嫩叶绿,长势喜人。

有了玫瑰园 锥庄人家门口就能挣钱

本报讯(记者巴富强 通讯员赵永昌)5月22日,记者在商水县平店乡锥庄村千亩玫瑰园看到,田野里观赏玫瑰大棚和食用玫瑰片区交相辉映。花农们在花丛中来回穿梭,套袋、修剪、采摘、装运,一派繁忙景象。

“俺是项城市的,每年5月下旬都来这里采摘鲜花体验乡村田园生活。你看,这些玫瑰花开得多好看、多漂亮、多喜欢。”几位游客拿着自拍杆和手机徜徉花海中,一边忙着拍照录抖音,一边争相表达自己的心声。

锥庄村位于平店乡最东部,与项城南顿镇交界,2013年,在云南从事花卉经营销售数十年,积累了一定经验和资本的村民刘志国回到家乡。为助力家乡经济发展、带领村民共同富裕,他与好友联合流转花地600亩、建花卉大棚120多座,先后注册了“国运”“万和园”“艺和园”等3个花卉种植农民专业合作社。2014年,为“借力”发展,周口市区一商人又在锥庄村流转土地400亩,成立了兴盛玫瑰种植专业合作社,开始发展食用药用玫瑰。

为推动锥庄玫瑰规模化、市场化、高效化发展,着力打造高质量新兴农业样板,近年来,平店乡连续举办了“玫瑰之约”“相亲大会”乡村旅游活动,有效地提高了锥庄玫瑰的知名度和美誉度,使“赏花经济”进一步升温。除宣传外,还为锥庄玫瑰基地申报了省市县“精准扶贫基地”“农民工返乡创业示范园”项目,逐渐赋予了“锥庄玫瑰”一个立体丰满、底蕴厚重、鲜活生动的“前世今生”。



随着规模的扩大、影响的提高,经济社会效益也实现了最大化。锥庄花卉种植基地负责人李东洋介绍,锥庄村花卉种植基地采取“合作社+基地+农户+脱贫户”等模式,吸纳110多户农户参与其中,种植香玫、红袖、冷美人等20多个品种。平均亩产鲜切花10万枝,亩均效益2万~3万元,全部通过云南、郑州花卉大市场销往全国各地。食用药用玫瑰亩产玫瑰花300~400公斤,亩产值达6000~8000元;玫瑰花卉基地吸纳300名固定工、临时工,每人月收入1500~2000元,实现了家门口就业增收。

“我们采摘一斤一块钱,多时一天能挣100多元,最少也能收入70多元,不误照顾老人和孩子……”在村西南角刘军停新开发的200多亩“丰花1号”食用玫瑰种植基地,村里留守妇女贺秀英正在采摘花蕾。“我们已经着手开发加工玫瑰花茶、玫瑰酱,有条件了还要做玫瑰精油、玫瑰酒,力争带来更大的经济效益和社会效益。”种植大户刘军停信心十足。“村里有新产业、田野有了新风景,农民有了新身份、家庭有了新收入,这应该就是美丽乡村建设和乡村振兴的最初模样。”谈起玫瑰,村党支部书记刘国珍满脸笑意。

2022年度小麦新品种线上观摩会在郑州举行

本报讯(记者肖列)5月19日,2022年度河南农科种业集团小麦新品种线上观摩会在郑州举行。河南农科种业集团及其控股、参股四家种子企业培育的具有适应性好、综合抗性强、产量高、品质好等特征特性的30多个小麦新品种通过露地集中展示和线上推介发布,黄淮麦区种植户、农资经销商超过80万人“云”上打卡观摩,线上超8万人次点赞、留言,观摩活动在黄淮麦区引起轰动和行业热议。

集团试验站,各类小麦品种排列整齐、长势旺盛,金黄的麦浪随风摆动,正迎接现场和线上人群“检阅”。“这是什么新品种?”边走边看,一排排茎秆粗壮、穗粒饱满的小麦品种吸引了记者的目光。“这是国审小麦新品种存麦16,中矮秆、大穗,抗性突出、高产稳产显著,是国内领先的优势小麦品种之一。”河南农科种业集团农阳试验站负责人介绍道。“今年农科种业集团重磅推出四大自主选育系列小麦新品种30多个。”该负责人说。

在线上推介环节,河南富吉泰种业有限公司副总经理李青竹,存麦16育种人、著名小麦育种家郑天存分别介绍了小麦新品种的特征、特性及栽培要点。

“受疫情影响,今年很多人不能来现场观摩,我们运用数字化技术,通过网上展示和直播的方式,让大家第一时间了解农科种业集团小麦新品种、新技术,共享种业发展新成果,为国家粮食安全和种业振兴提供技术支撑,贡献技术力量。”河南农科种业集团农阳试验站负责人李继军博士说。

减轻了后顾之忧。感谢国元保险解除了我们的后顾之忧。“养殖户大户建设激动地说。”长期以来,受多种因素影响,生猪价格波动剧烈,“猪周期”成为困扰生猪养殖产业稳定生产的“顽疾”,给生产收益带来极大的不确定性,致使养殖场(户)一直处于“没钱养、不敢养、养得多、风险大”的窘境,生产信心不足,迫切需要价格保障产品锁定远期收益。

作为专业农业公司,国元保险早早就在安徽省推出了此类“保险+期货”产品,通过不断探索实践、改进完善,“生猪目标价格保险+期货”产品在河南市场的顺利落地,标志着国元保险服务全面推进乡村振兴能力的进一步提升。国元保险河南分公司相关负责人表示,下一步将结合河南优势特色农产品生产实际,陆续推出更多涉农保险新产品,继续发挥专业农业公司优势,全力投入服务河南市场乡村振兴战略,为地方经济发展作出应有的贡献。

首单“生猪目标价格保险+期货”项目落地扶沟

本报讯(记者肖列 通讯员宋奎)5月17日,国元保险河南分公司“生猪目标价格保险+期货”第一单在扶沟县成功签订,标志着国元保险“保险+期货”业务在河南正式启动。

“国家惠农政策真是好,专业农业公司就是行,养殖保险保障了物化成本,医疗保险解决了病害风险,国元保险推出的‘生猪目标价格保险+期货’产品,用几千元保费对冲了一万公斤生猪的价格波动风险,我们养殖行业完全没有