

河南日报 农村版

服务三农 第一媒体 HENAN DAILY COUNTRYSIDE SECTION

2024年6月21日 第4965期 今日4版 中共河南省委机关报 河南日报社出版
星期五 甲辰年五月十六 国内统一连续出版物号 CN 41-0101 邮发代号 35-2 中原三农网 www.zysn.cn



5G村村通

我省所有行政村实现5G网络覆盖

本报讯(记者田明)6月20日,记者从河南省通信管理局获悉,2024年一季度,河南省4.5万个行政村全部实现5G网络,提前完成“十四五”规划目标。

近期,河南省通信管理局组织全省信息通信业开展行政村移动网络信号覆盖情况复核,经确认,全省45499个行政村5G网络,行政村5G通达率100%,并在工业和信息化部电信普遍服务管理支

撑平台完成“点亮”,位居全国前列。

据悉,2019年以来,河南省通信管理局组织加快新型信息基础设施建设,统筹推进县域城乡信息通信网络建设一体化和数字乡村建设,着力打造全国重要的信息通信枢纽和信息集散中心。截至目前,全省5G网络累计完成投资456.7亿元,5G基站总数累计达到19.97万个,居全国第一方阵。

壮产业 带民富 促治理

唐河县“五星”支部创建出美好生活

□本报记者 曹国宏 通讯员 左力 鹏飞

“我们跟唐河县的差距还不小,回去要好好研究,争取在短时间里迎头赶上。”“这次真是学到了真经,对我们的工作具有重要的指导意义。”……6月20日,南阳市抓党建促乡村振兴暨“五星”支部创建工作推进会在唐河县王庄村召开,参会人员王庄村观摩时连连感慨。

白墙灰瓦的庭院古朴典雅,条条村道连接着家家户户,干净整洁的村容村貌勾勒出一幅美丽的乡村画卷……很难想象,这儿原本是一个贫困村。“没有产业支撑,村民很难致富。如何让村民挑上金扁担,过上好日子?”这一度是摆在该村党支部书记翟春艳面前的难题。

“王庄村土壤富含有机质,产出的红薯糯性强、甜度高、品质好,如何将小红薯做成大产业是关键。”翟春艳介绍,王庄村抓住“唐河红薯”获得国家农产品地理标志的契机,整合周边4个乡镇9个村党支部,成立了红薯产业园联合党委,开始抱团发展。

“这就是我们积极争取9000余万元资金建成的红薯产业科技园。我们与徐州国家甘薯研究所、省农科院、省农职院等建立合作关系,创建了红薯脱毒种苗的快速繁育基地。”翟春艳带领记者走进一栋标准化实验楼,“目前,我们依托村级合作社,已建成红薯育苗大棚,再加上电商助力,形成了以王庄村为核心的集薯苗研发、脱毒种苗的快速繁育、电商销售、鲜薯储存、农耕文化体验于一体的红薯产业链。”

链条转动薯生金。翟春艳说,依托电商渠道,红薯苗销售连续三年全网第一,销售鲜薯6000多万斤,实现利润750万元,村劳务合作社派工200多人,群众人均收入增加3000元以上,村集体收入超过100万元,王庄成了远近闻名的富裕村。

同时,王庄村以“五星”支部创建为载体,按照各村组资源禀赋,因地制宜,因村施策,建设留得住田园乡愁的村庄,提出了“一村一景”规划,通过实施“一宅变四园”,打造了樱花村、海棠村、月季村等网红打卡点。“我们还利用德孝文化,对村民实行信用积分管理,把王庄村打造成了法治、德治、自治融合的典范。”唐河县委组织部王庄村第一书记宋宗豪说。

近年来,唐河县始终坚持以党建为引领,聚焦乡村振兴主题,牢固树立大抓基层的鲜明导向,抓班子、带队伍、筑堡垒,壮产业、带民富、促治理,走出了一条农业大县党建引领乡村振兴的新路子。

抓住乡镇党委“龙头”,筑牢乡村振兴之基。注重选优配强领导班子,坚持好干部标准,把懂农业、爱农村、爱农民的优秀干部及时选进乡镇领导班子。开展“一调研”“两评价”活动,实施优胜劣汰,增强了乡镇领导班子的凝聚力、向心力、战斗力。

培育基层党建“雁阵”,汇聚乡村振兴之力。坚持村党支部书记大比武常态化开展,探索建立村党支部书记后备力量储备、入口审核把关、教育培训、日常管理、考核评价、待遇保障等闭环管理机制,培育出一支旗帜型、标杆型村党支部书记队伍,在乡村振兴中起到了“雁阵效应”。

拓宽为民服务途径,蹚出乡村振兴之路。坚持全域党建理念,分类推行农村“跨村联建”和乡村振兴产业园“跨行业联建”模式,助推基层党组织和专业技术经济共同提升。健全农村人居环境常态化保洁机制,积极推进“空心院”整治和“一宅变四园”,累计清理农村生活垃圾5万余吨,清理整治村内水塘480个,全县村容村貌大幅度提升。常态化开展移风易俗重点领域专项治理,村党组织把婚事新办、丧事简办等纳入村规民约,引导形成文明乡风、良好家风、淳朴民风的良好风尚。深化“党员联户、干部包片、支部会商”机制,及时化解矛盾纠纷,推动服务提质增效。持续开展“党建扶持计划”,盘活闲置校舍等资源提升改造村(社区)党群服务中心81所,今年上半年新建乡里中心县级示范点22个,让党员群众享受“零距离”“一站式”和“最多跑一次”便民服务,增强群众获得感和幸福感。

当好乡村振兴金融主力军

□本报记者 焦宏昌
通讯员 赵力 袁向娜

作为根植豫东平原的支农金融主力军,针对农户信贷资金需求“小、频、急”的特点,开封农商银行系统坚持以“村村有服务,户户有授信”为目标,持续推进整村授信,将金融活水源源不断注入“三农”领域,助力农民致富。

整村授信注入活水 润泽农户生活富裕

五月初,开封市祥符区西委寨乡的农田里,一座座优质西瓜种植大棚整齐排列,圆滚滚的西瓜在青翠欲滴的瓜藤间探出脑袋,瓜农们穿梭其间采摘成熟的西瓜,然后进行装箱、装车、发货,忙得不亦乐乎。

“现在大棚西瓜市场价是两块多,估计到六月中旬价格就下来了,我家大棚能摘两万斤西瓜,这四十天的时间差,能带来多大利润差,这笔收益账,好算!”谈到这茬大棚西瓜的收益,瓜农刘定周喜不自禁。

然而几个月前的他怎么也笑不出来,想搭建大棚种植早茬西瓜,资金难题让他四处告借焦头烂额。“农商银行正在咱村开展整村授信,贷款不要抵

押、不要担保,利率还低,村里的种植户都在用,人家的大棚都搭好了,你在这儿发愁,放着现成的财神爷不找,这不耽误事吗?”村支书一语惊醒梦中人,刘定周回村找到宋都农商银行的客户经理说明情况,经过详尽调查后,宋都农商银行为其授信20万元,使其融资难题迎刃而解。

尉氏县张市乡的李振力养殖蛋鸭已有数年,春节期间随着订单增加,他的资金周转出现缺口。尉氏农商银行通过现场调查,对其授信15万元。“我当初建养殖场的时候,就是在农商银行贷的款,现在有了整村授信,贷款仅需几分钟,农商银行的服务既有温度也有速度!”看着新购进的鸭苗在圈里活蹦乱跳,李振力竖起大拇指不停地感慨。

提及整村授信的高效快捷,杞县西寨乡的老郭更是赞不绝口。“三夏”期间,做农资生意的老郭急需购进化肥、种子,可资金问题让他一时间急得团团转。杞县农商银行客户经理闻讯后上门服务,半个小时内为他办齐所需手续,成功授信20万元。“我怎么也没想到,足不出户就能用上贷款,你们农商银行放款快得很呀!”面对杞县农商银行的支持,老郭言语间满是感激。
(下转第二版)



西瓜价格为何一路走低?

——来自我省西瓜主产区的调查

□本报记者 董豪杰

空调、Wi-Fi、西瓜,这是炎炎夏日年轻人的舒适“三件套”。哪怕是在夏日水果足够丰富的当下,西瓜依旧牢牢占据C位。

但无论是中牟县等主要产区,还是西华县等新晋产区,今年的西瓜价格却遭遇“滑铁卢”。大西瓜、小西瓜双双跌价,价格均比去年同期降低不少。西瓜价格一路走低的原因何在,如何破局?

大西瓜	小西瓜	跌价原因	如何破局
价格不及去年一半	价格“跌跌不休”	供求关系是主因	品质渠道是关键
6月18日,中牟县官渡镇瓜农李勤生一大早就将刚摘的西瓜装车拉到街上,沿着公路边一字排开的三轮车有七八辆。 大早上午鲜有购买者,但被问及价格时,李勤生回复“5毛1斤”。还不忘立马加上一句:“要多了便宜!” 到底能便宜多少?李勤生回答:“3毛也卖。”去年这个时候,当地西瓜每斤能卖到9毛甚至超过一块。 李勤生介绍,如果在地头儿卖,价格每斤也就2毛多一点儿。李勤生已经多年不到城里卖瓜了,在他看来,折腾一圈下来,并不一定能卖上好价钱。但他的判断至少在今年是比较准确的。 临近中午,李勤生跟其他瓜农一样,撑起遮阳伞,三轮车里的西瓜依然高高堆起,倒是没什么变化。 开封市城乡一体化示范区杏花营街道百合社区瓜农李华(化名),因为没赶上收购商的货车,只好将西瓜拉到街口售卖,每斤只卖5毛钱:“跟去年没法比,去年这时候每斤一块钱都能卖,眼看中午了,也没卖出去几个。” 杏花营街道曾因汴梁西瓜名声大噪,这里的西瓜交易市场一度成为全国西瓜收购商的主要交易地之一。 每天傍晚,郑州市东风路政七街交叉口,东风渠的桥头,售卖西瓜的声音此起彼伏:“开封沙瓤大西瓜,可甜……”有时候这里能有好几个瓜农卖瓜,价钱每斤却只有5毛钱。 菜市场、商超、水果店里,西瓜的行情依然不容乐观,不少商户表示“跟去年比差远了”。	同样一大早摘瓜卖瓜的官渡镇瓜农马喜增,种植的是小吊瓜,销售方式和李勤生也不一样:他选择驾车75公里,到中牟县万洪路和225省道交叉口的西瓜交易市场售卖。 从5月底开始,这里交易的主要是近几年流行的小吊瓜。而今年的小吊瓜除了刚上市时的短暂高价外,整个售卖季价格持续低迷。 因为既接近中牟县西瓜主产区,又是多年来形成的交易市场,来这里卖瓜的三轮车、西瓜的货车绵延了几公里。 马喜增站在三轮车上,不断将小吊瓜递给收购商,汗水布满整个额头。等挑选装车完毕后,马喜增骑着空三轮车上地磅,称重,去皮后,他的一车小吊瓜只卖了1012元。 “一斤才9毛5,去年这时候得两块左右。”马喜增说。 旁边的瓜农随即说道:“你这不赖啦,我这7毛7都没卖出去。” 瓜农嫌价格低,贸易商也叫苦不迭。万邦水果市场里,经营西瓜近10年的商户赵红,两天还没卖出去一车瓜。客户询问价格时,赵红直接说:“一斤一块钱,把这些都拉走吧?” 一块钱,是赵红的进价,但当客户杀价时,赵红毫不犹豫地以每斤8毛的价格成交了。赵红说,往年这个时候能卖几十车,今年才卖了十几车。 对于赵红来说,浙江等地的小西瓜个头更大,风味也更好,购进后每斤加价一毛,对于像她这样靠量的贸易商来说,依然有赚头。但今年的情况让赵红有点意外:“价格确实不高,但也真难卖。”	河南省西甜瓜产业技术体系岗位专家、省农科院园艺所西甜瓜专家常高正说:“西瓜价格下跌,是多重因素叠加造成的结果,但主要原因是市场供求变化。” 常高正介绍,从整体来看,西瓜的种植面积确实没有明显增加,但早春茬小西瓜的种植面积增加不少。而这种结构性的变化,对小西瓜价格最为不利。 常高正分析,早春茬小西瓜种植面积在增加,南方小西瓜种植面积也在扩大,这就导致本地产品在南方市场销量同期偏少,进而导致更多的小西瓜在本地销售,外地西瓜也陆续进入本地销售。 “更为关键的是,今年春季天气较好,西瓜大多提前上市,产量也较往年更高,也就是说,在相同的时间段,有更多的西瓜上市。”常高正说。 不同的品种是否影响西瓜价格?常高正说,就早春茬小西瓜而言,品种的影响有限。他介绍说,近年来,市场上占据主流的小西瓜,大多集中在几个主要品种。 “但种植技术对西瓜品质会有所影响。”常高正说,就小西瓜而言,主要看个头、花纹、口感等,一般单个重量在2公斤左右为宜,过大或过小都不好,不超过5斤,也不要低于3斤。	西瓜品质的差异,价格上最能体现。 马喜增的小西瓜卖到每斤9毛5,而一路之隔的瓜农,每斤售价不足5毛,依旧无人问津。 从新乡来的采购商李运富介绍说,今年西瓜价格确实低,但越是这时候,对西瓜的要求越高,尤其是个头大小、口感方面的差异,最终都将反映在价格上。 变幻莫测的市场,瓜农难以把握,但追求西瓜品质,仍然能带来竞争上的优势。常高正说:“无论是老产区还是新产区,必须保证产品品质,才能更好地应对市场变化。” 在整体行情下滑的情况下,也有不受影响者。西华县返乡乡百农园种植专业合作社负责人迟红旗就是其中之一。 “销售路子不一样。”迟红旗说,他在种植过程中,注重采用更先进的种植技术,施用有机肥,采用病虫害绿色防控等措施,产品品质更高。合作社的西瓜等产品,大多采用礼品箱的形式进行包装,消费者不仅自己购买,还会作为礼品送给亲朋。 多年来,好产品让迟红旗积累了不少忠实的吃瓜“粉丝”,直接精准卖给消费者,本身价格就有保障,受市场影响非常小。

新闻 1+1

地头收购价每斤2元,“中彩4号”咋恁牛?

原因:外观漂亮 瓜瓤特别 甘甜多汁

□本报记者 张莹文/图

“和普通西瓜确实不一样,这种小吊瓜不仅瓜瓤特别,更重要的是边瓢和瓜心一样甜!”6月17日,在太康县龙曲镇郑寨村吊蔓西瓜基地,瓜农王治权拿起展台上的“中彩4号”小西瓜轻咬一口,连连感叹。

当天,西瓜吊蔓密植园高效技术集成示范观摩会在此举行。王治权不仅饱了口福,还结识了小吊

瓜最新品种“中彩4号”,学习了吊蔓密植园高效技术。

据悉,今年,龙曲镇镇中国农科院郑州果树研究所牵头,与深圳百果园公司签订44亩收购合同,采取订单种植模式种植“中彩4号”,推广吊蔓密植园高效技术集成获得成功。

当天观摩现场,不仅吸引了不少当地瓜农,还吸引了远方的客人——内蒙古赤峰市元宝山区风水沟镇镇长一行3人前来考察。

“从品种选择、育苗播种到田间管理、成熟采收,我们都制定有细致的技术规程,保证每一个环节操作标准化。今年龙曲镇种植的单单小西瓜喜获丰收,不出地头就被深圳百果园公司收购直供大型商超。”中国农科院郑州果树研究所研究员、博士何楠在观摩会上介绍说。
(下转第二版)



“中彩4号”小西瓜

培育乡村CEO

我省2024年乡村设计人员职业技能培养培训班开班

本报讯(记者董豪杰)6月19日,河南省2024年乡村设计人员职业技能培养培训班第一期在中牟县开班,来自安阳市、南阳市、周口市等地的78名学员将开始为期13天的培训课程。

当前,乡村建设已从重投资、重建设,向闲置资产盘活、重运营转型,培育一批从农村来、到农村去的乡村设计人员参与乡村建设运营,是全面推进乡村振兴的实际行动,也是迫切需要。

“宜居宜业和美乡村,为农民而建,靠农民来建。”开班仪式上,省农业农村厅科教处处长郑晓亮说,要着力培育一批懂农业、爱乡村、善经营的乡村CEO,让老家河南变得更有颜值、更有价值、更有魅力。

据了解,我省乡村设计人员职业技能培养对象,重点包含了具备相对较高设计能力的乡村建设从业人员,热心乡村建设并具备一定设计能力的乡村产业、创业带头人,乡、入乡的技术人员、企业家等乡贤,以及村“两委”成员、热心村集体事业的工作骨干等。

本期培训既有来自平原地区农村,也有来自丘陵山区农村的学员。培训课程安排中,既有注重提升综合素养的理论课程,也有实地考察的交流研学;既有线下教学,也有利用多种途径开展的线上教学。此外,还将做好对学员的跟踪指导服务,建立健全常态化、长效指导服务机制,把人才培养出来、把项目运营起来、把乡村发展起来。

乡村振兴 金融力量