

舒相华

从科学养殖到网店修图他都教

赵汉斌

“特”有范儿

“经过三年的努力,我们用科技扶持当地养殖业,贫困户一户接一户走出困境,很开心!”刚从云南省禄劝县回来的舒相华如是告诉笔者。

2014年底,任教于云南农业大学动物医学院的舒相华博士有了新的“身份”——云南省科技特派员,同时他入选云南省“三区”科技人才。几年来,在教学科研的同时,帮助边远民族地区、国家级贫困县发展养殖业,他的脚步几乎踏遍整个云南。舒相华手把手帮助亟待脱贫的农户进行家畜、家禽科学养殖,有效防治疫病,让农户们实现了从“不敢养”到“赚大钱”的转变。

有求必应,做养殖户的“守护神”

2015年春节,当家家户户还沉浸在过节氛围中时,位于云南文山的云南伏羲农业有限责任公司却陷入了困境——300多头生猪不明原因得病,而且病害极具传染性,病猪数量在不断增加。大年初一,找不到兽医的公司负责人想到了科技特派员舒相华。

这个来自文山的电话,让舒相华放弃了春节假期,以最快速度从外地赶回到昆明,又驱车数百公里赶往文山。取病样,拿到检测结果,进行远程指导。经过有效的综合防控,猪群病情大大好转,帮企业避免了更大的损失。

类似的故事,还有很多。“听舒博士的,准没错!”在云南农业大学周围,村民们家里的家禽、家畜得病,大家首先想到的是“舒博士”,而他总是第一时间赶到。

长期驻村,“手把手”教学示范

对舒相华来说,贫困村不仅是他带学生的“第二课堂”,更是他的“第二个家”。2016年到2017年,舒相华连续两年在禄劝县最偏远的高寒山区乌东德镇阿巧村、达作卧村以及马鹿塘乡普德村定点服务。一年中有超过三分之二的日子,舒相华和他的团队都驻守在村里,为养殖户们提供“手把手”的教学和实操。

今年4月,他选派禄劝县扶贫点的6名农民到保山市种猪场学习养殖技术,他们回到村里便有了办小型养猪场的想法。思路理清后,舒相华帮助他们向昆明市科技局申请专项科技扶贫经费,从建猪舍开始,面积多大、如何布局,他都一一落实。经过3个多月的筹建,7户近两万平方米的猪舍全部建成。舒相华随后给他们免费发放了300头撒坝种猪和兽药,这里也成了“禄劝县高寒山区撒坝种猪养殖扶贫模式研究及应用”产业扶贫项目示范点。

“没想到省里派来的‘特派员’这么强!”禄劝县乌东德镇阿巧村村委会党支部书记田大洪告诉笔者,“村民学科学、用科学,这么快就走上了致富路!”

支撑产业,扶持一个点带动整个面

舒相华认为,缺资金、缺技术、缺意识是贫困户走出困境的最大障碍。“成功范例有最好的带动作用。”舒相华说,通过建立模式养殖场,可以从一个点带动整个产业面。

2016年3月,禄劝县普德村村民张朝丽找到舒相华,要求学习养鸡技术。舒相华帮她进行脱温鸡舍建设、疫苗接种、土鸡日常饲养管理……在他的指导下,张朝丽的养鸡



舒相华(左一)在云南香格里拉区科技“三下乡”活动现场

求关注

山东乐陵: 金丝枣原产地呼唤更多“枣教授”

地处黄河三角洲高效生态经济区西端的山东省乐陵市是金丝枣的原产地之一。作为当地最大的枣制品公司,近两年德润食品公司引进了包括三名“千人计划”、三名“泰山学者”在内的研发团队,推动企业迈出了从低端粗加工向高端深加工过渡的第一步。

但德润的进一步升级依然面临着四大技术难题——浓缩枣清汁储存过程中的后浑浊问题;浓缩枣清汁的澄清过滤问题;浓缩枣汁在加工过程中如何保证磷酸腺苷的提取达到10.0mg/100g以上;销售渠道少,如何打开市场。



无论有技术,还是有需求,您都可以联系我们:ktpxzd@126.com

“科特派” 天山南北的“致富宝”



新疆科特派员在果园里办起学习班

本报记者 朱彤

“疆岳驴、多浪羊是岳普湖县的宝贝,科技特派员王军也是我们这里的一个宝。”不久前,新疆喀什地区岳普湖县畜牧兽医站站长阿不力孜·热合曼这样告诉记者。

一个科技特派员何以被列为县里的“第三宝”?

岳普湖县岳普湖乡养殖户阿不都克依木·阿巴索家里养了70多头驴,提起喀什地区畜牧工作站推广研究员王军,他竖起了大拇指:“我是在他指导下,从2014年开始养驴的。驴是个大宝贝!长得快,好养,还挣钱多。现在一天能挤50公斤驴奶,能卖1000多块钱!”

金杯银杯不如老百姓的口碑。一个“宝”字,足见科技特派员在当地人心中的分量。

全面“开花”:照亮增收致富路

“一个科技特派员就像一盏明灯,照亮了农牧民增收致富之路。”科技部援疆干部、自治区科技厅党组成员、副厅长高旺盛如是形容他眼中的“科特派”。

第一次中央新疆工作座谈会以来,科技特派员制度在自治区全面“开花结果”。截至去年底,自治区共有8200多名像王军一样的科技特派员,742名法人科技特派员,活跃在天山南北。“科技特派员创业和服务领域已覆盖自治区所有乡镇(场)及90%以上的村。直接参与科技特派员项目农户近48万户,实现增收达35万户。”高旺盛介绍。

从2002年试点开始,到2009年启动科技特派员农村创业行动,再到今年4月启动的科技特派员扶贫行动,一项工作持续时间跨度长达15年之久,且在持续之中,这种现象并不多见。

期间,自治区出台多种举措,为科技特派员创业和服务营造良好环境和政策支持。“科特派”专项工作经费由最初的500万元增加到2000万元。自治区科技厅有效集成自治区、地州县市科技计划,以及相关行业和领域的项目、资金等各类科技资源向科技特派员工作倾斜,支持科技特派员创新创业和服务。

得益于良好的环境和政策支持,活跃在天山南北的科技特派员通过资金入股、技术参股、技术承包等形式,与农民、种植大户、龙头企业等结成经济利益共同体,实现利益共享、风险共担,探索出“龙头企业+科技特派员+基地+农户”“流通+科技特派员+农户”“协会+科技特派员+农户”等运行模式,“科特派”工作已成为新疆科

技工作一道亮丽的风景线。

库尔勒市科技特派员郭铁群依托“拓普农产品有限责任公司”组建了库尔勒乃西普提香梨合作社哈拉玉官分社,帮助农民种植和销售香梨,注册出口梨园基地1100亩,每年销售香梨1200吨,其中75%出口美国、加拿大、澳大利亚、东南亚、港澳等国家和地区,企业收入450万元,合作社的果农增收20多万元。

精准发力:“输血”扶贫变“造血”

在打赢脱贫攻坚战战中,如何实现扶贫工作由偏重“输血”向注重“造血”?

经过调研、酝酿,今年4月,自治区自

连线特派员

王军:精准扶贫首先要做到精准识别

本报记者 朱彤 通讯员 张丽

“给我一天15个小时的工作时间也不够用!”喀什地区畜牧工作站推广研究员、科技特派员王军,常常忙得脚不沾地。正在驻村的他几乎每天都钻在村民的牲畜圈里,根据每一户村民养殖的实际情况来分析并算经济账——怎么样才算精准扶贫现在最紧要的是要精准识别,所以我要一户一户地去看去问去记录,为贫困户建档立卡,不能有一丝一毫的差错,为摸清“家底”提供坚实依据。”王军说。

1984年,王军从塔里木农垦大学毕业后就到了喀什地区畜牧工作站,一干就是30多年。

在喀什地区岳普湖县,农民几乎每家都养驴,该县也一直致力于疆岳驴的发展。但由于养殖户比较分散,一直都无法形成规模性的养殖。作为地区畜牧工作站的工作人员,王军在乡镇服务时就认为,要利用疆岳驴这一地域优势品种资源,再加上当地也有养驴的传统,发展特

色养殖业应当是一条能让农民脱贫致富的好路子。

认准了就干。2009年开始,他带领服务团队一起对疆岳驴特色养殖进行调研、分析及规划,撰写了《喀什地区疆岳驴产业工程建设方案》《喀什地区特色养殖疆岳驴发展的情况报告》等,全面规划了疆岳驴产业发展方向,计划用5年时间打造疆岳驴技术支撑体系、良种繁育体系、产业营销体系,培育建设疆岳驴种畜场6个,专业养殖户100个,养殖规模达1万余头等等。如今这些目标都已实现。

新疆畜牧科学院畜牧所肉羊产业科技服务团杨会国团队与自治区科技厅驻墨玉县萨

色养殖业应当是一条能让农民脱贫致富的好路子。

认准了就干。2009年开始,他带领服务团队一起对疆岳驴特色养殖进行调研、分析及规划,撰写了《喀什地区疆岳驴产业工程建设方案》《喀什地区特色养殖疆岳驴发展的情况报告》等,全面规划了疆岳驴产业发展方向,计划用5年时间打造疆岳驴技术支撑体系、良种繁育体系、产业营销体系,培育建设疆岳驴种畜场6个,专业养殖户100个,养殖规模达1万余头等等。如今这些目标都已实现。

在王军和他的服务团队的指导下,不但养殖户被动带动起来,养殖疆岳驴也已成为当地农民的首选。全县疆岳驴养殖规模已达到8万头,年出栏商品驴2万头以上。

特色养殖发展有了好势头,提高养殖户对疆岳驴的饲养管理水平又成为王军和他的团队的当务之急。他针对解决养殖生产中存在的突出问题,先是举办了一期培训班,培训达到了170人。后来他发

现这种集中培训的效果不是很好,又开始走家人户进行面对面精准培训。

推广疆岳驴的同时,他还一直致力于多浪羊的开发和推广。

多浪羊是喀什地区的一个地方优良品种,耐粗饲,生长速度快,而且抗逆性强,一次能够产两羔至三羔,是当地另一个可以帮助农民脱贫致富的好品种。

为了让农民能接受这个品种,他来到岳普湖县丰牧养殖农民专业合作社,帮助合作社农户开展多浪羊二元经济杂交。他还积极推广应用人工授精技术,提高了多浪羊的繁殖率、良种率,使该合作社的养殖效益大大提高。

几年来,王军和服务团队还获得了可调温母猪分娩床、可调温沼气发酵装置、自动清粪高床羊舍三项国家新型实用技术专利的授权。

“基层的畜牧工作站人员,就是具体动手做实事的。少说多做,脚踏实地是我的工作原则。保护开发好当地畜牧品种资源,帮助农民依靠畜牧科技精准脱贫走上富裕路就是我最大的期望。”王军说。

江苏:建416家农技超市,政府没花一分钱

本报记者 张晖

农民在家轻点鼠标,通过虚拟触摸屏,三维立体化的科技超市影像就得以呈现在屏幕上,各类蔬菜种子、农资产品以及加工好的脱水农副产品尽收眼底。

记者从江苏省科技厅了解到,政府没投入一分钱建设,短短数年江苏已形成多个多达416家门店的农村科技服务超市网络,组建专家服务团队3300多人,用市场机制打通农技服务“最后一公里”难题,带动农民增收达74.44亿元。

在江苏农村,416家农村科技服务超市就是416个科技特派员工作站。省内外农业专家、科技特派员、科技镇长团、大学生村官等在基层开展科技创新创业与服务也有了落脚点和根据地。

解决“双失灵”:在服务农民中找市场

过去的农业生产是有什么产品就卖什么,而现在市场需要什么而生产什么,这种供需的变化导致生产方式发生转变,需要应用更多的新技术来满足市场需求。传统的农技服务模式在日趋多样化

的需求面前,往往难以提供个性化的服务;而涉农高校院所专家想要带着技术成果下农村,也面临着种种难题,导致农业科技服务“三农”出现政府、市场“双失灵”现象。

2008年,江苏在全省推进“农村科技服务超市”,提出即政府、市场之外的社会化模式调和这一矛盾,打造一个由总店、分店和便利店三级服务网络构成新型农业科技服务创新体系。

2011年底,西诺花卉种业有限公司总经理钱振权从北京远赴江苏,在东海县双店乡投资建起了百合花种植基地。但是,仅仅是公司种花赚钱,一没有把产业做大,二不能带动周边乡亲致富,于是他引进人才建起了花卉科技服务超市。

从那一年起,钱振权把“水晶公主”等100多个新品种和新技术无偿地介绍给周边的花农,仅仅根生芽技术一项就为农民增收2000余万元。他还引进了11家花卉收购销售企业进入超市,帮助农民卖花。如今,双店乡的百合花从过去的20元一支卖到70元,成为名副其实的百合之乡。钱振权说:“虽然我建超市没用政府一分钱,为要。传统的农技服务模式在日趋多样化

亏,从服务农民中我得到了市场!”

政府退“幕后”:企业成了农技服务主角

江苏省科技厅农村科技处处长介绍,与以往最大的不同是企业成了农技服务的主角,每个层次的“超市”大多以涉农骨干企业为依托,政府不投资建设、不占用编制。目前科技超市95%的分店和70%的便利店依托龙头企业来建设和运行。承建企业提供统一供种、统一供肥、统一供药、统一指导、统一销售的“五统一”服务,既保证了企业盈利,又推动了科技惠农。

而政府则退居幕后,提供的是政策支持、引导监督与后续考核。为引导超市真正把技术成果和农业专家引向田间地头,江苏省财政每年拿出一千万元进行专项奖励,省科技厅根据每家超市推广的技术品种、引进专家、技能培训等服务内容进行打分考核给予后补助,超市还建立起“退出”机制实行动态管理。同时,省科技厅对超市承建企业申报科技服务平台等同等条件优先支持。

随着互联网+技术快速发展,江苏农

村科技服务超市解决农技服务“最后一公里”问题也有了新手段。超市开发了集短信、邮件、在线咨询、专家在线视频诊断等功能于一体的信息化管理与服务体系,使农民在田间地头就能与专家面对面进行交流。

走进江苏省姜堰市的科技超市,农药、肥料、种子映入眼帘。超市的农民学堂里,江苏省农业科学院蔬菜所研究员袁希汉刚结束课程,与农户们围坐在一起。当地农民段巧红气喘吁吁地跑进来,她手里正拎着一棵番茄苗,根儿上一片斑黄色的叶子清晰可见。“线虫病!”袁希汉接过番茄苗就下了诊断。

江苏农村科技服务超市建立以来,不仅有效带动了“一县一业”和“一村一品”发展,还初步形成了“服务产前指向”“服务产中供技术”“服务产后提效益”的全程服务新格局。据统计,超市网络组建以来,每年组织新成果展示活动1500余场,转化示范新成果3600多项,累计培训农民200余万人次,通过对全产业链的服务,推动农业产业技术创新、拉长产业链、促进三产融合,促进农业生产的规模化、标准化,成为“三农”发展的重要活力因子。