



罗锡文院士团队研发的无人牵引智能农机在田间作业 受访者供图

建平台、做电商、到田间地头找项目 广东科特派“花式”帮扶带农民走向小康生活

本报记者 叶青

“自从6年前来了广东省农村科技特派员,带领乡亲们种上了南药品种,我们的生活发生了翻天覆地的变化。老百姓的荷包鼓了,新房子也盖起来了,脸上的笑容越来越多了。”谈起现在的生活,广东省罗定市龙湾镇大石村农民肖庆强逐逐颜开。他说,如今的大石村不仅所有贫困户全部脱贫,且

形成了以南药种植产业为主的万亩南药基地。近日,在2020年广东省农村科技特派员“暑期大下乡”启动会上,肖庆强分享了他和乡亲们的幸福日子。广东省农村科技特派员深入农村基层、农业一线,用手中的技术带领乡亲们脱贫致富,走向小康生活。在此过程中,广东在全国首创“到田间地头找项目”,并打造出“农村科技特派员+电商”的创新模式。

“三库一平台” 精准对接贫困地区需求

2010年,在外打工多年的肖庆强回到村里,踌躇满志,和伙伴们租了几百亩土地种植南药,还引进了名贵水果药材——黑老虎,准备大干一番。

“我想着每亩产果1000斤,每斤卖20元,亩产值有2万元,心里就美滋滋的。”肖庆强每天不停地在地里忙着。出乎意料的是,黑老虎长得枝繁叶茂,却只开花,不结果。眼看投资越来越多,他慌了。

事情的转折发生在2014年。在广东省科技厅的推动下,广东省农村科技特派员、中国科学院华南植物园陈国华教授组建南药团队来到大石村。肖庆强抱着希望,请他前来诊断。

“老肖,你管得太勤快,把周围传粉的蜜蜂都赶跑了。”陈国华指导他引来蜜蜂和其他的传粉昆虫。此招甚奏效。第二年,黑老虎亩产800多斤,产值近300万元。肖庆强乐得笑开了花。

在陈国华团队指导下,包括肖庆强在内的村民都种上了合适的南药品种,建立起“长短结合,以短养长”,木本+草本药材的立体种植模式;之后,成立了百草源合作社种养专业合作社,以南药育种、种植、开发、加工、贸易为主业,同时开展精准扶贫和乡村旅游。

“从2016年到2019年,合作社贫困户人均可支配收入从2800元增至1.4万元,脱贫率100%。仅2019年,412户贫困户1583人获得投资收益,共计300多万元。”一个个数字从肖庆强嘴里欢快地跳出来。

广东省农村科技特派员工作的最大特色在于重点围绕贫困村等地区,实行“点菜下单”式精准对接,技术下乡助力脱贫攻坚。广东建有“三库一平台”管理平台,包括农村科技特派员人员库、农村科技特派员科技支撑成果库、贫困村科技需求以及农村科技特派员管理平台。各地可根据实际需求,搜集种植业、养殖业等领域的技术需求。

2018年以来,广东共组织4批次省级农村科技特派员重点派驻任务,先后发动省内77家单位,组织农村科技特派员878个团队,近2106人次进行选派对接,安排农村科技特派员项目906个。目前,广东农村科技特派员对接全省2277条省定贫困村、3个少数民族自治县全覆盖的工作已全面完成。

每年启动开展的“百团千人”科技大下乡,即农村科技特派员利用暑假、寒假到一线对接工作,已成为农民们日盼夜盼的事情。

院士直播卖货 打造“农村科特派+电商”新模式

“这个荔枝口感很好,饱满多汁,酸甜度适中。”今年5月,中国工程院院士赵春江完成了其人生第一场“直播带货”,为广东荔枝代言。短短半小时内卖出4万斤荔枝。

6月,在华南农业大学举行的“科技助农出好货,院士校长齐开播”中,中国工程院院士罗锡文为网友展示了无人拖拉机在田间工作的场景,展望了未来“无人农场”舒适、智慧的美好前景,网友们直呼过瘾……

赵春江、罗锡文都有一个共同的身份——广东省农村科技特派员。这一系列的直播“带货”是广东省科技厅发起的农村科技特派员“百团千人”代言系列活动,通过打造“农村科技特派员+电商”新模式,鼓励农村科技特派员以技术优势帮助农产品销售,协助解决疫情影响出现的农产品滞销问题。据统计,已累计带动百余名贫困户实现增收,助销农产品价值达500多万元。

为抗击新冠肺炎疫情,复产春耕,今年以来广东省科技厅发动1000多名农村科技特派员,累

计提供技术服务达3000多次,惠及种养殖户2200多户,覆盖180多个对接贫困村。

广东省科技厅厅长龚国平透露,广东将继续探索农村科技特派员精细化管理机制,开展“科技暖村”行动,打造“农村科技特派员+电商”新模式,探索科技成果入乡转化的新路径、新机制和新模式。

赵春江目前正与广东清远合作推进南方山地农业机械装备技术应用和数字农业发展。他说:“以科技特派员身份与地方加强合作,可为有效对接农业需求和技术成果提供一种探索实践方式,提升当地农业技术水平。”

今年4月,广东省科技厅联合广东省委办等7部门联合印发《广东省乡村振兴科技计划》,针对乡村振兴总体要求提出了18条具体措施,着力解决一批农村建设实际问题,突破一批农业发展关键技术,促进一批先进适用成果转化,培养一批助农农业科技人才,试点一批绿色发展县乡村样板。

到田间地头找项目 科特派工作不断扎实深入

仲恺农业工程学院梁红教授是广东省首批农村科技特派员。他到广东省河源市和平县科技兴农时发现,受困于当地猕猴桃品种单一、栽培技术落后等,果农收益持续走低。他从果农需求出发,与当地开展新品种选育和高效栽培的产学研合作。

近十年来,猕猴桃产业已走出和平县,在广东全省15个山区县市区生根、开花、结果,全省猕猴桃种植规模已达6万多亩。“今年还将首次出口到中东国家。”梁红说。

“为促进农村科技特派员发挥主动性和创造性,深入一线调研、深度挖掘需求,发现并解决制约农业农村发展的科技问题和生产实践问题,推动农业产业升级,广东在全国首创‘到田间地头找项目’模式。”龚国平介绍说,2019年共组织了88个项目,投入经费1440万元。

采访中,记者感受最深的是广东持续下大力

气把创新的动能扩散到田间地头。他们围绕核心技术,统筹载体建设。如依托广东省重点领域研发计划,鼓励农村科技特派员在现代种业、精准农业等领域进行核心技术攻关。目前已申请发明专利173项,新授权发明专利11项,申请动植物新品种25个;主动对接国家重点科技项目立项,吸引了10余个国家级科研平台和20多家省外优势单位落地广东,扩大省外农村科技特派员来源渠道;发动农村科技特派员与省内147家“星创天地”开展合作,有效促进了农业产业链的整合和价值链提升。

龚国平表示,农村科技特派员工作要不断走深走实。他透露,他们计划搭建智慧管理平台,推进21个地市建设市级农村科技特派员库全覆盖,进一步巩固产业扶贫成果,推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接,推进乡村振兴工作任务落实。



院士校长齐开播

单位:广东省教育厅 广东省科学技术厅 广东省农业农村厅 南方报业传媒集团 单位:华南农业大学 南方农村报 2020年6月20日

在华南农业大学举行的“科技助农出好货,院士校长齐开播”中,中国工程院院士罗锡文为网友展示了无人拖拉机在田间工作的场景。

受访者供图

养蚕不用桑叶,还可全程自动化——

他们的养蚕“神操作”让脱贫致富立竿见影

扶贫先锋

本报记者 刘昊 通讯员 邓克轶 陈圆媛

养蚕居然不用桑叶,这是什么神奇操作?近日,在广西柳城县冲脉镇冲脉社区春绿桑蚕养殖合作社,科技特派员韦美芬在实验室里一边精心喂养小蚕,一边向旁边的蚕农讲解新技术。“我们现在从一龄蚕到三龄蚕都可以用饲料来喂养,能够节省采桑叶的一部分人工。”

今年4月,在广西蚕业技术推广站技术员的指导下,韦美芬通过挑选蚕种、购买设备进行实验,凭借丰富的经验和到位的蚕房管理,一到三龄的蚕虫饲料养蚕实验取得了成功。“下一步,我将尝试全程饲料养蚕的实验。”韦美芬说。

桑蚕是广西柳城县的支柱产业之一,也是重要的脱贫产业。针对养蚕技术要求高等难点,柳城县充分发挥科特派的作用,以引进、研发新技术为抓手,以一批基地、一支队伍为突破,拓宽科技养蚕覆盖面,构建科技促进桑蚕产业发展,桑蚕产业助推脱贫攻坚的大格局。

普及新技术,农户养蚕有底气

走进位于柳城县凤山镇脱贫村对河村塘进屯

的蝉韵丝缘现代蚕业核心示范区,成片的桑田纵横交错,标准化小蚕房、大蚕房特别亮眼。

2014年,柳城县在凤山镇对河村塘进屯启动蝉韵丝缘现代蚕业核心示范区建设项目,自治区、柳州市及柳城县蚕业生产部门在资金、技术方面给予大力支持,柳州市农业科学研究所还专门派了科特派,实行挂点技术帮扶。

科特派覃耀冠到塘进屯后,不仅给村里的部分养蚕户免费提供了部分方格簇、蚕药、蚕房自动消杀设备,而且还不定期深入农户家中,指导蚕农抓好桑园管理、桑蚕病虫害防治、大小蚕分批等技术管理。

塘进屯桑蚕合作社社长何秀玲告诉记者,在科技特派员的技术指导下,两年时间内,该示范区各项蚕业生产顺利步入正轨,获评“自治区级现代蚕业核心示范区”。同时,自主研发建成广西首条完整的小蚕共有全程自动化生产线,生产过程实现桑叶自动切叶、送叶,蚕盒自动传送、解噪、堆垛,机器自动喂叶、撒药等功能,先后获得国家实用新型专利授权8项。

“生产线投产使用后每批可育小蚕600张,节省养蚕人工80%以上。该生产线的建成提高了生产效率,缓解了当前农村养蚕劳动力紧缺问题。”何秀玲说。

罗永爱是塘进屯蝉韵丝缘现代蚕业核心示范区辐射带动下第二批建起蚕房的农户,300多平

方米的蚕房安装了轨道喂蚕车,实现轻松养蚕。

“普通蚕农在家中简易蚕房里养蚕,一般每批只能养一到两张,而我每批蚕能养6张,每年养蚕收入基本超过10万块钱。”说到新技术的应用,罗永爱显得很有底气。

2019年,柳城县桑园总面积达14.60万亩,全年鲜茧产量1.68万吨,鲜茧产值7.4亿元,人均养蚕收入达7500元。全县23个贫困村中有一半的村都以桑蚕为主导产业,带动600多户贫困群众脱贫致富。

服务成网络,养蚕能手涌现

“别看小蚕不起眼,但它是短平快经济项目,养得好是可以立竿见影脱贫致富的。”作为县级科特派,邓忠榜在工作中时常要带队下到村屯,与村里的群众直接打交道。

这些年,邓忠榜的足迹遍布全县各个乡镇,指导过多少贫困户发展种桑养蚕,他自己也记不清楚了。

廖昌菌是龙头镇旗山村下屯屯建档立卡贫困户,他种有4亩桑树,每次养2张蚕。“以前由于技术不到位,养蚕少有成功,不仅家庭收入受到影响,致富的信心也受到了打击。”廖昌菌说。

2018年底,邓忠榜获悉情况后,先是帮廖昌菌重新规划了蚕房布局,然后教会他如何妥善保管采

摘后的新鲜桑叶,做好蚕房的消毒、防病等等。经过多次指导,廖昌菌养蚕成功了。到了2019年,廖昌菌已经能够顺利养出9批蚕,并获得了3万多元的收入。如今,他一年养10批蚕已不是问题。

在柳州,科特派已经成为产业发展、助力脱贫的好帮手。

柳城县通过实施知识更新工程,培养县、乡、村三级技术服务网络。同时创新服务模式,依托寨隆、冲脉、凤山等桑蚕产业大镇的现代蚕业生产示范区、示范点的辐射带动,各乡镇形成了一大批桑蚕生产农民专业合作组织,对桑蚕种养进行统一集中规范管理。

在柳城县冲脉镇,许多残疾贫困户是从零开始学养蚕,他们依托冲脉镇春绿桑蚕合作社等技术资源创立了“阳光助残”小蚕共育基地,在自治区、市、县级科特派授课教学、现场指导等方式的培训下,逐步掌握了系统、科学的养蚕技术。

如今,该基地已经涌现出一批养蚕能手,引导和带动许多贫困户通过养蚕实现了增收脱贫目标。2019年,冲脉镇当地养蚕户数发展到了2640户,桑园面积超过1万亩,仅桑蚕一项农民年人均收入就超过4000元。其中,117户建档立卡贫困户通过发展桑蚕产业摘掉了贫困帽。

特有范儿

孔博: 在京郊圆更多人的乡村梦

本报记者 操秀英

北京市密云区河南寨镇中庄村一个2000平方米的厂房内,34岁的孔博正在各操作间查看。工人们熟练地分拣包装西红柿、黄瓜、白菜、辣椒等各种新鲜蔬菜,最迟第二天,他们就会被送到全国各地的顾客家里。简单的蓝色T恤,朴实的笑容,偏黑的肤色,孔博已经完全没了白领的影子,成了一名地地道道的“菜农”。

作为北京密农人家农业科技有限公司(以下简称密农人家)创始人,用八年时间,孔博将密农人家打造为连续多年淘宝网蔬菜类目销售额第一名、淘宝网唯一一双皇冠蔬菜店铺。

而作为一名科技特派员,如何让密农人家带动更多人致富,是孔博一直思考的问题。2019年,该公司直接带动400余农户均增收4000元,与全区65家合作社达成生产合作关系,覆盖密云区17个乡镇,与石城村、后甸村多个低收入村紧密合作,进行产业精准帮扶对接工作。

从白领到“菜农”

时间回到2011年。彼时,孔博是一名出国读高写字楼的白领。从北京理工大学自动化专业毕业后,孔博进入北京城区一家外企从事咨询工作。

大城市的高房价、紧张的生活节奏和工作压力让他重新思考未来的规划。“那时候我们租住在北四环,房子只有12平方米,要挤好几趟公交车才能到公司。感觉一眼就能看到未来,要还房贷、养孩子,压力太大。”他说。

同时,咨询行业的从业经历让他敏感地观察到,身边的朋友们为了能吃到安全放心的蔬菜,愿意买几十块钱的新鲜蔬菜,“我小时候就看着父母走街串巷卖菜,耳濡目染,跟农民打交道是我的长项,我想趁着年轻多试试,看看自己还能做些什么”,孔博说,一番权衡后,他辞职,回到密云创办了公司。

向科技要收益

“刚开始骑着电驴子去农民地里收菜,员工也只有我们自家几个人,一直到了下半年才开始陆续招人。”孔博回忆。

“开始做生鲜时,并没有想到能做大”,孔博说,从卖蔬菜到卖水果以及其他农副产品,卖的品种越来越多,他的想法也在慢慢改变。为了丰富线上产品,孔博转遍了密云大大小小的村子,每个地方产什么,他都摸得一清二楚。

为了增加客户信用度,孔博夫妇自己拍菜品照片和视频,上传网络。孔博还为自己设计了一个头戴草帽、笑容可掬的“菜农”头像作为公司标志。慢慢地,产品越来越丰富,网上订购的客户越来越多。

随着各类生鲜电商在资本推动下迅速发展,孔博又开始通过电商平台针对消费者的喜好进行数据分析。他发现京津冀消费者对农产品电商的个性化需求日益明显,追求新鲜、安全、高品质的农产品正成为趋势。

于是,在北京市科委及密云区科委的支持下,他与北京市农林科学院等科研院所合作,结合市场需求将各种优质新品种进行试种,再指导当地合作社和农户推广生产。几年来,栗面贝贝南瓜、紫土豆等一批国外或国内科研院所引种的美味特色新品,在网上供不应求,成为许多年轻人的最爱。



孔博查看西瓜长势

受访者供图

圆都市人的乡村梦

孔博深知科技特派员肩负的重担,他也一直在琢磨怎样带动更多乡亲增收致富。

在他看来,挖掘高附加值的新品种是一个重要抓手。“一个新品种大概有两到三年的红利期,所以我们需要持续不断地挖掘新品种,产品部门每年有发现30个新品种的任务。”孔博说,在使用优质品种的前提下,严格的种植规范保证了产品品质。

“比如我们的黄瓜,会严格控制水控肥,保证口感和营养。”孔博说,高品质农产品是企业持续发展的基础,也是助农的根本,“种植户也会因此获得更高收入”。

如今,密农人家已拥有职工近70人,吸引30名大学生回乡创业,与当地50多家合作社签订定制种植生产,日均发货量5—10吨,自有品种实验基地100亩,订单生产基地800余亩,通过电商平台在各个渠道全年稳定供应140余种优质农产品,聚焦北京城区中高端市场,辐射京津冀、江浙沪等省份。

今年春节期间,密农人家团队全员提前结束假期,大年初六开始按订单先后顺序陆续发货,日均发出10吨农产品,每日解决2000个家庭的食材需求,发挥电商物流配送优势,为北京“菜篮子”维稳保供作出了贡献。

在孔博的设想中,密农人家的蓝图不止于卖菜。“我们想圆都市人一个乡村梦,让他们吃到特别地道的食材,体验到原汁原味的乡村生活。”他说,目前,他正在谋划发展民宿业务,“在这过程中,带动更多乡亲们致富,是让我们很自豪的事情。”