

## 围绕“四新”主攻“四化” 在乡村振兴上开新局

### 西秀区宁谷镇:

# 有条不紊抓农事 春耕生产正当时

□本报记者 吴学思 文/图

一年之计在于春,春耕生产正当时。近日,走进西秀区宁谷镇,乡间田野,处处可见农户春耕、春管的生产场景,当地农民不误农时,正有条不紊抢抓农事。

“我镇早谋划、早安排、早部署,在前期摸排基础上,正在通过入户走访、实地指导、现场培训等方式,开展‘送政策、送技术、送服务、送信息’‘四送’活动,充分调动农户春耕积极性,指导农户抢抓农时进行春耕生产,确保今年农业生产开好局、起好步。”宁谷镇农服中心主任廖文华说。

在张家井村辣椒育苗基地,椒农胡海玉和丈夫正在维修水管,准备向育苗池注水,加入水肥,然后将第二批做好辣椒的漂盘移入育苗池。而她家培育的第一批辣椒苗已经有半截小拇指高,廖文华再次进入大棚查看幼苗长势,并为胡海玉传授管护技术。

“2月初就开始育苗,有6个大棚,可以育500亩地的辣椒苗,这段时间是幼苗管护关键期,马虎不得。辣椒地年前已经全部翻犁炕冬,3月底再翻耕一次,就可以整箱覆膜,等待移栽。”胡海玉说,今年她家将种220亩辣椒,同时与140亩椒农签订了1000多亩订单种植协议,负责提供辣椒苗、肥料和技术指导、收购辣椒等服务,带动农户发展



农户进行土地机械化作业

辣椒产业。目前,她家已备足4吨薄膜、28吨肥料等农资。

五官屯村前坝子里,一排排种植大棚十分显眼,棚内的菌床上不断有羊肚菌破土而出,春收在即。

“这片羊肚菌有近百亩,上周刚采收了第一批,亩产200多斤。10多天后,我们将采收第二批。”安顺奥锋农业发展有限公司负责人吴海江说,公司与贵州盐业(集团)生态农业有限公司签订种植合作协议,种出的羊肚菌不愁销,且种植基地带动固定就业人员6名,每次采收菌菇可带动上百人次务工,预计一个生产周期能帮助当地群众

实现增收40万元。

早春乍暖还寒,五官屯草莓园负责人刘代刚除了销售草莓外,还得精心照料13个大棚里正在开花、结果的草莓苗。

“我在这里种草莓6年了,感谢宁谷镇党委政府为我协调产业用地和开展春节民俗文化活动促进我基地的草莓销售。”刘代刚说,他今年种的草莓品种是红颜,采摘期为去年11月底到今年5月,“正常情况下,亩产达2000斤,12亩产值有20万元左右。”

廖文华说,随着近几年农旅融合发展步伐加快,宁谷镇草莓种植面积逐渐

增加,覆盖全镇6个村居,面积70余亩。春季农业生产,当紧扣政策、不误农时。“当前,我镇重点做好2.7万亩油菜稳产增产服务保障工作,推进1800多亩辣椒、300多亩生姜等经济作物春播春种,落实近4000亩大豆春耕生产(含涉及10个村居的1500亩大豆玉米带状复合种植)。同时,在稳面积、增单产上下足功夫,确保玉米、水稻等粮食生产保供。”该镇副镇长郭兴兵说。

近年来,宁谷镇坚持农业农村优先发展,以农业产业高质量发展为抓手,在推进粮食安全生产基础上,不断调整优化农业产业结构,大力发展壮大茶叶、精品水果、辣椒、生姜、生猪、肉牛等乡村富民产业,有效促进了农民增收。其中,茶园面积达6000余亩,桃子、李子、猕猴桃等精品水果面积2万余亩。

“气温逐渐回暖,田间地头的春季农业生产将更加忙碌。我们将持续做好春耕动员、惠农政策解答、技术培训和指导、疫病防控、农资打假等工作,及时多渠道为农户、农业企业提供农机作业、产品市场等信息服务,夯实农业增产增效、农民增收基础。”廖文华说,目前,全镇20多家农资商户及数十家种植大户共储备肥料320多吨、种子50多吨、薄膜10多吨,可大大满足农户春耕生产需求。

## 安顺发布5条精品旅游线路

本报讯(记者 伍水清) 3月18日,“心安安顺 景秀黔中·纵横融合 安顺上新”——2024安顺旅游集团营销大会在黄果树景区举行。

会议指出,安顺旅游集团要舞好黄果树这个龙头,凸显“特异性”带动“随意性”,持续深挖民族文化、推动古城建设、丰富旅游业态、创新营销模式、提升服务能力,围绕“吃住行游购娱”做足配套,不断推出老牌景区新玩法,持续唱响“21℃的城市,360度的人生”城市IP

品牌,推动安顺乃至贵州全年旅游接待实现新增长新突破,为贵州建设世界级旅游目的地,安顺建设一流旅游城市,黄果树打造世界级旅游景区奉献力量。

在推介会上,安顺旅游集团作了“经典双5A”两天一晚精品游、“花海秘境”三天两晚品质游、“寻访文明”四天三晚深度游、“最美喀斯特”五天四晚沉浸式游、“溶洞纳凉游”五天四晚自驾游等5条精品旅游线路及相关配套优惠政策推介。

## 新时代新征程新伟业

只争朝夕抓落实 凝心聚力促发展

### 安顺市供销绿色农产品有限公司:

## 助力农产品“出村进城”

□本报记者 陈婷婷 李伟

近日,记者来到安顺市供销绿色农产品有限公司,看到工作人员正忙着分拣蔬菜、装车、运输,准备把优质的农产品运往远方。

安顺市供销绿色农产品有限公司自2019年成立以来,以积极发挥“三农”作用,促进农民增收致富为宗旨,以“832平台”等农产品销售平台为抓手,为各县区企业入驻“832平台”提供指导服务,助力安顺农产品“出村进城”,拓宽农户增收渠道。

“832平台”即脱贫地区农副产品网络销售平台,是在财政部、农业农村部、国家乡村振兴局、中华全国供销合作总社四部门指导下建设和运营的脱贫地区农副产品网络销售平台。

“我们公司负责指导合作企业‘832平台’类目申请、对录入数据库的产品进行质量检测、产品美工上架、供应链组织及营销推广等工作,实现产销各环节的高效协同。”该公司工作人员黄佳告诉记者。

走进绿农公司的“832平台”交流体验馆,记者看见山货挂面、黄果树三碗粉、百香果干、波波糖等安顺特色农副产品一排排摆放整齐。

“我们公司主要做农产品销售流通及食材配送服务,同时在线下体验馆设立了西秀、镇宁、普定、关岭、紫云、平坝农副产品展示专区;‘832平台’专区展示窗口2个,‘832平台’店铺热销、主推产品展示窗口2

个,实现全市农副产品在该窗口得到集中展示。”黄佳介绍道。

从体验馆出来,记者看到一间标有“主播室”的房间。

“这里是我们产品拍摄区,我们会对即将上架‘832平台’的农产品进行拍摄,拍摄好了放在网络平台上,客户就可以通过平台对菜品进行下单购买。目前,公司通过走访调研本市生产供应商,统筹全市消费帮扶重点产品,建立高品质、高流通、高标准农副产品台账400余款。”黄佳说。

据了解,绿农公司有1000平方米食材分拣中心和配送车辆3辆,开发了生鲜数据化管理软件“蔬东坡”系统,食材配送初具规模,目前主要服务全市30余家机关单位食堂。

此外,公司借助东西部协作的“东风”,也将安顺的牛肉干、面条、大米等农产品不断销往广东,2023年安顺农产品销售到广东的销售额为185万元,今年的农产品也在分批量发往广州。

此外,绿农公司多次到广州、深圳等地参加展销会,精准搭建与消费群体对接的桥梁及双向选择的长效机制,推动“东西部协作”成果的市场转化。

据悉,去年绿农公司共带动安顺市农副产品实现销售6572.2万元,间接带动全市农副产品销售2582.2万元。

### 康命源(贵州)科技发展有限公司:

## 以“设计”助力企业高质量发展

□本报记者 李锐

工业设计是创新链的起点、价值链的源头。随着制造复杂程度逐步提升,工业设计不断融入制造业发展的方方面面,成为连接需求和生产的重要桥梁。

在康命源(贵州)科技发展有限公司,工业设计正发挥着越来越重要的作用。例如,如何实现管道连续性高效生产和高效快速安装?康命源(贵州)科技发展有限公司聚合管道工业设计中心早在2021年通过对新型结构管材和连接防脱落进行设计和结构优化,成功开发的埋地用改性高密度聚乙烯(HDPE-M)双壁波纹管管材、纳米改性高密度聚乙烯(MUHDPPE)双波峰增强排水管,给出了这一问题的参考答案。同时,该项技术累计为企业带来了约6亿元的订单,而且订单数还在增加。

从众多生产管材企业中脱颖而出,康命源(贵州)科技发展有限公司,如今已成长为国家级专精特新“小巨人”企业。通过不断进行技术创新,该公司自主研发的系列产品解决了塑料管道长期以来接头脱落、漏水等行业难题,将埋地用管道寿命提高至50年以上,提升了地下管道的质量水平。同时,该公司坚持产学研合作,先后与国家复合改性聚合物材料工程技术研究中心、中科院贵州绿色化工与先进材料研发中心、浙江大

学、太原理工大学联合设立康命源高分子研究院,拥有20多项产品技术标准,取得国际国内专利60余项。

“工业设计已成为推动企业创新发展的重要力量。我们从高分子聚合材料的研发入手,以产品研发为中心,在创新上狠下功夫,不断对市政排水排污管道、市政电力电缆护套产品进行研发创新,不断对产品系列进行补充更新换代,持续推动一代代新产品面世。”该公司研发总监林明华表示,凭借出色的排水排污能力和质量,公司产品很受市场青睐,今年总产值有望达到3亿元。

立足市场需求,康命源(贵州)科技发展有限公司不断提升研发成果供给能力,进一步融合产业链与创新链,促进科技成果加速向现实生产力转化,先后与长江三峡设备物资有限公司、中国中铁集团股份有限公司、中国电建集团股份有限公司、中国环境集团有限公司等单位保持长期稳定的战略合作伙伴关系。“目前,康命源科技设计中心正在研制功能高分子电磁屏蔽膜材料,将解决传统的电磁屏蔽材料密度大、柔性差、易氧化以及耐腐蚀性差等缺点。”林明华表示,通过设计中心,公司不断推动聚烯烃复合材料管道向高品质、高端化方向发展,有助于促进管道行业技术进步和产业结构转型升级。

### 关岭新铺镇:

# “28安心养”让农户安心养

□本报记者 高智

在关岭自治县新铺镇百合村沙兴五组,养殖户吴礼修正在养殖场内清扫场地,手持扫帚的他将喂养时散落的饲料一一扫到牛槽里,引得牛儿们争相舔食。

“如果没有‘28安心养’这个好政策,我怎么可能只花5万多元买到15头能繁母牛和5头牛犊。”吴礼修说,正是因为有了“28安心养”模式,才让他只用了全部购牛金额的20%就达成扩群增量的目标。

2021年,从事挖掘机行业的吴礼修看到肉牛行业非常景气,便投入48万元建设了标准化的家庭养殖场,先后购进30余头牛进行饲养,并流转土地种植了140余亩的皇竹草保障饲料供给。

建场、购牛、种草,一系列的投入让他想继续扩群增量的吴礼修在资金上相形见绌,在新铺镇领导干部的推荐下,他了解到市委、市政府创新推出的肉牛产业“28安心养”模式,这让他喜出望外。

“现在养殖场牛只数量达到了60多头,还与公司签订了保价合同,养殖风险降低了,养殖底气更足了。”吴礼修告诉记者,“28安心养”模式的出现不仅解决了他的资金难题,更搭建了养殖场与安顺鑫牛源实业发展有限公司的

合作平台,通过实行订单养殖、保价回收,让他对后期销售再无忧虑。

作为全市首个肉牛产业“28安心养”模式的试点,新铺镇在去年12月1日与众鑫牛源公司签订合同,帮助辖区吴礼修等3户养殖户扩群进首批52头肉牛,并做好定期走访跟踪服务。同时,镇、村两级干部吃透政策,压实责任,在全镇范围内大力推广“28安心养”模式,实现入户走访宣传全覆盖,当地外来养殖户宣传全覆盖,辖区各村群众会、小组会、院坝会宣传全覆盖和关岭牛政策宣传卡、告知书发放全覆盖。

“去年,县里申报的2023年南方省份种草养畜项目落地在我镇,包括产犊补贴2400头、青贮窖(池)建设12000立方米等建设内容项目总投资360万元。在项目实施的过程中,我们帮助虽然有意愿养牛,但部分养殖户还是存在牛源和资金上能力不足的情况,而‘28安心养’模式的推行能有效补齐这方面的短板,让农户真正实现安心养。”新铺镇关岭牛办公室工作人员陆晓东如是说。

如今在新铺镇,“28安心养”模式的合作方式更为多样,养殖户可以向鑫牛源公司首付20%款项,80%余款由

银行向养殖户发放贷款,信贷资金直接向公司支付,用于购买牛源及饲料,公司负责提供技术指导、牛只回购;也可以自行拟好准备购进的牛只数量和扩群计划,在新铺镇的推荐下直接向银行申请80%的购牛贷款。截至目前,该镇养殖户已成功申请“28安心养”模式购牛贷款150万元。

今年2月22日,关岭自治县出台了《2024年关岭牛扩群增量行动方案》,对于县内低收入脱贫户、监测对象,每户补助金额累计不超过20000元,引进能繁母牛饲养每头补助5000元;针对计划新增能繁母牛的一般农户,单个养殖户最高不超过20000元,每头可以奖补4000元,并且农户在享受该工作方案的同时,还能同步享受“28安心养”模式,在养殖上给予最大的支持和优惠。

该县关岭牛扩群增量行动方案出台后,新铺镇结合“28安心养”模式持续扩大宣传力度,并在3月初,由该镇党委书记和镇长带队,组织全镇有意愿养牛的农户20余户前往关岭牛投公司第六养殖场选牛、购牛,当场就有8户付款,成功购进33头能繁母牛,其中便有该镇卧龙村的养殖户高诗波。

“由于家中已经养殖了16头牛,圈

舍面积不足,所以这次购牛我就选中了两头怀孕的能繁母牛,等回去之后我打算先把牛圈扩栏,然后再按照计划多买些牛回来饲养。”前不久,高诗波在新铺镇的推荐下,通过“28安心养”模式成功申请购牛贷款30万元用于购牛扩群,这让他有了扩群增量的底气和信心。

据了解,新铺镇如今有近千户大大小小的“关岭牛”养殖户,存栏量达到了18500余头,牧草产业从零起步发展到5.8万亩,先后探索出养殖小区、“分类饲养、分带轮牧”等养殖模式,无疑成为了关岭自治县的养牛大镇。

新铺镇党委书记、镇长彭开波说:“接下来,我镇将持续性、常态化宣传推广‘28安心养’模式,并且依托‘28安心养’模式加大扩群增量的力度,鼓励更多群众来养牛,养好牛。同时,继续申报更多惠农助农的好项目,不断激发农户的养牛热情;计划每个季度组织一次集中培训,逐步实现‘点对点’养殖服务,确保每一个养殖户小组至少有一名养殖技术能力强的养殖户;在拓展销路上加大东西部协作力量,努力把新铺镇养殖的优质关岭牛销售到‘大湾区’。”



三月十七日,西秀区狗场村地戏队身着特色服饰,在油菜花田里,为游客展示安顺地戏的独特魅力。

□记者 卢维强