粮安天下

返乡创业，流转千亩稻田；为一千多亩散户稻田提供全程社会化服务，
走出一条科学种植、规模生产的粮油产业化、规模化发展之路。

熊小玲：撂荒地变身致富田

熊小玲驾驶插秧机插秧。 陈仕川/摄

■ 中国妇女报全媒体记者 任然
■ 张玲

仲夏时节，重庆市永川区朱沱镇马道子村成片的稻田里，嫩绿的禾苗正在返青，呈现一派盎然生机。

“今年，我们村和周边几个村的稻田都种上了水稻，基本没有了撂荒地。”永川区褀福农机服务专业合作社联合社理事长熊小玲自豪地说，“和往年一样，散户1700亩农田的春耕春播，都是我们联合社提供的服务。”

除了耕种自己流转的农田，褀福农机服务专业合作社联合社还提供喷药、收割等社会化服务，目前已辐射带动500余家农户发展粮油种植，走出了一条科学种植、规模生产的粮油产业化、规模化发展之路。

科学种田，水稻单产量明显提高

朱沱镇马道子村及周边村子都是传统农业村庄，由于青壮劳动力外出务工经商，部分耕地撂荒。近年，当地政府加大对农业的投入，推动农业社会化服务，外出务工人员陆续被吸引回乡。

熊小玲和丈夫罗永勇原来也在外地务工，有了一定积蓄后，2016年，两口子回村创业，先后成立罗永勇水稻种植家庭农场和马道子村水稻种植股份合作社，流转农户无力耕种的耕地，种植水稻等粮食作物。

作为新农人的熊小玲夫妇，积极参加相关培训，通过学习和实践，不断提高农业生产技能和经营水平，顺利拿到高级农民技师证书，由门外汉成长为新型“农把式”。

熊小玲从一开始就实施科学种田。比如，她改变“一炮轰”的传统施肥方式，既重施底肥，又巧施返青肥，保证了作物生长的营养需求。由于撂荒多年或长期施肥不当，一些耕地的质量下降，熊小玲采取深耕细耙、增施有机肥等方式，恢复耕地肥力。她还应用精量半精量播种技术进行机械播种，节省了用种量，提高了播种质量。几年下来，他们种植的水稻单产量明显提高。

为了提高耕地利用率和种植收益，今年，熊小玲夫妇主动实施大豆玉米带状复合种植示范项目。“以前种了大豆就种不了玉米，种了玉米就种不了大豆，带状复合种植模式解决了这一问题，可以实现玉米基本稳产，又多收一季大豆。”熊小玲说，今年他们拿出78亩耕地做示范，明年还要扩大种植面积。

机械化作业，千亩农田轻松耕种

熊小玲夫妇深知农业的根本出路在于机械化，返乡创业后，他们陆续购置了旋耕机、播种机、插秧机、收割机等农业机械，通过培训，两口子都成了合格的农机手，能够熟练驾驶各类农机。

“有了农机，种地更轻松了。”熊小玲说，一台四行插秧机一天可以插20多亩，而人工一天只能插1亩左右；一台收割机，一个人操作，一天可以收几十亩。以前人工喷药，效率很低，2020年，他们添置了无人机，实施无人机作业，不但效率提高，而且及时防治了病虫害，确保了水稻稳产高产。

实施机械化作业后，熊小玲夫妇自己耕种的耕地面积，由最初的几百亩增加到1000多亩。

受地形地貌的限制，马道子村的不少耕地特别是山坡地不适合大型农机具作业。今年春天，熊小玲夫妇响应政府的号召，率先对自己流转的200多亩耕地进行了宜机化改造，使大中型旋耕机也能开进田间地头，作业效率大大提高。

实施宜机化改造后，耕地的肥力有所下降，熊小玲夫妇投入资金和人力进行翻耕和施肥，使其满足作物生长的营养需求。与此同时，他们还鼓励村民对自家的承包地实施宜机化改造，并承诺如果村民不愿或无力耕种，他们可以将改造后的耕地流转过来，进行土壤改良后耕种。虽然投入不菲，但他们认为这样做不仅必要，而且很值得。

光卖稻谷，收益有限。为了延长产业链，增加产品附加值，熊小玲夫妇购置了加工和储存设备，进行粮食加工，并注册了“罗富湾”大米商标，开辟新的销售渠道，把合作社生产的大米卖出更好的价钱。

社会化服务，带动农户种水稻

回乡创业第二年，熊小玲就牵头成立了永川区流水岩农机专业合作社，2018年，她成立重庆褀福农机服务专业合作社联合社，一边耕种自己流转的耕地，一边为散户提供全程社会化服务。

“我们主要提供育秧、机耕、机插、机收、机烘等服务。”熊小玲介绍，除服务本地散户，合作社还进行跨区作业服务，服务范围和服务领域逐年扩大，年服务收入达400余万元。

开展全程社会化服务，让熊小玲夫妇获得可观收益的同时，还为许多劳动力不足、没有农机具的农户解除了后顾之忧。

“散户只负责田间管理，比如，观察稻田是否缺水、庄稼是否有病虫害等等，其他的作业，我们都包下来了。村里贫困户、脱贫户的农田需要打药、施肥，我们免费提供服务。”熊小玲说。

这些年来，在熊小玲的鼓励和带动下，本村和周边一些有条件的农户也先后流转耕地、购置农机，种植水稻等粮食作物。熊小玲经常请来农技人员对他们进行技术培训，指导他们实施机械化和科学种植。

留守妇女杜芳原来在熊小玲夫妇的合作社务工，后来流转了200余亩农田、购买了几台农机，种植水稻，实现了增收致富。“在熊小玲那里，我不仅学到了许多种植技术，还学会了如何挑选好用的农业机械……合作社领着我们挣钱，我们只管种好地就行了，其他不用操心。”杜芳说。

驻村手记

百句漂亮话不如一件漂亮事

■ 曾媛

到官桥村任职一年半，我切身体会到，说百句漂亮话不如做一件漂亮事，在村民眼里，能办好看得见摸得着的实事，才是最值得信赖的干部。

去年年末，叶大爷到街道反映，邻居艾大爷家在门口和窗外搭了几块遮雨棚，因巷子比较窄，下雨天雨水落在棚上就会溅入自家的窗户，而且两户人家之前签订了民间协议，约定不在窄巷中乱搭乱建。艾大爷则说，自己的遮雨棚尺寸小，不属于违章建筑，不同意拆除。双方各执一词，不肯让步。

几块小小的遮雨棚，怎么会让多年的邻居闹得不可开交呢？我向熟悉村情的村干部进一步了解情况。原来，叶、艾两家早先因建房问题生嫌隙，关系一直不融洽，这次遮雨棚是引起矛盾爆发的导火索。找到症结所在后，我和村干部多次上门做户主和家人的思想工作，并邀请双方的共同亲友林大伯出面做“和事佬”。最终，艾大爷拆除了遮雨棚，两家的纠纷终于顺利化解。

村民真正想解决的是什么？这个不能想当然。今年年初，联城街道开展“三级干部大走访”活动，收集各村的老大难问题，然后现场办公解决。我和村干部进行了扎实的入户走访。多位村民反映，村口的那块河滩地得治治！原来，那块河滩地种了一些苗木，没有围挡，也没人管理，总有人半夜偷偷来倾倒建筑垃圾。村干部清得快，总有人倒得勤，屡禁不止。村民们的反映，给我们提出新的课题，河滩地整治如何才能治本？

于是，我主动与有关部门对接，争取了一笔经费，在河滩地入口处设置一道围挡，写上警示语，防止外来工程车倾倒垃圾。随后，我提议对这块河滩地进行整理，并把它利用起来，得到其他村干部的认可。接下来，我们清点了地块上的苗木，取得村民的同意后统一移除，整理出一块十几亩的土地。村“两委”决定对外招商，引进一个合适的项目，既可以美化环境，又能带来经济效益。

帮村民办了几件实事，协助村里解决了几个老大难问题，村民们纷纷竖起了大拇指，对我的称呼也发生了变化。刚进村那会儿，一些村民总说我是“上头来的领导”，如今，他们常常称呼我是“我们的驻村干部小曾”。

驻村一年多，我虽然遇到过坎坷，也有过想退缩的念头，但庆幸自己坚持了下来，所以才有了今天的收获。

（作者为浙江省丽水市莲都区联城街道官桥村村主任助理）

专家论坛

把富贵竹做成大产业，还得深化加工，做出附加值更高的产品，利用互联网，把产品销得更远，卖出更好价钱。

就地加工，让富贵竹更『富贵』

■ 庄晋财

种植富贵竹，是海南省海口市美兰区大致坡镇咸来村的绿色产业。据咸来村支部书记介绍，咸来村共有大约500家农户，70%的农户都种植富贵竹，总面积达3000多亩，年产量2亿多株，占中国富贵竹近60%的市场份额，年产值达5000多万元。村里还成立了花卉种植专业合作社，帮助种植户解决技术支持和市场销售遇到的问题。村民种植一亩富贵竹，可以获得近2万元的收入，村里的贫困户依靠种植富贵竹摆脱了贫困。

但笔者也发现，咸来村种植富贵竹的方法比较传统，种植富贵竹的大棚比较简易，一垄一垄的富贵竹长得又高又密。农户将那些个头长到一定程度的富贵竹割下来，运到村边的简易加工棚，进行修理，按照大竹、中竹、小竹精选捆成小扎，每扎10株，等收购商前来收购，运到外地加工成盆景花卉。行情好的时候，富贵竹能够买到8元一扎，行情不好的时候，连5元都卖不到。因此，种植富贵竹，赚的还是传统农业领域的钱，没有形成产业链。

怎么才能让小小富贵竹做出大产业？笔者以为，不能只卖“半成品”，还要深化加工，做出能够激发消费者兴趣的观赏性产品，使其变成高附加值的产品，价格也会随之增长。据了解，一枝富贵竹可变成一盆（瓶）景观，价格提升到18元。此外，如果在生产地完成深加工，那些被切割废弃的富贵竹料，也可以变成一瓶瓶漂亮的插花作品，身价倍增。

当然，咸来村富贵竹产业的升级发展，还要借助农村电商和现代物流。江苏省沭阳县的花卉苗木产业就相当发达，他们通过互联网和现代物流，平均每秒钟就有6件花卉产品发往世界各地，经营花卉苗木的网店达3万多家，带动28万农村劳动力就业。去年，当地花木产业总产值超过200亿元，成为名副其实的富民产业。沭阳县的产业发展经验，为咸来村富贵竹产业的发展提供了路径借鉴。

可以肯定，如果咸来村就地对富贵竹进行深加工，做成盆景或者插花艺术作品，通过“互联网+”，借助抖音、快手、微信等平台，将它们卖到全国各地，还会在当地带动富贵竹的智慧种植需求、插花技术培训教育需求、花卉种养生产资料需求、农村电商经营培训需求、农村物流需求（仓储、分拣等）、餐饮文化娱乐需求、乡村旅游需求等，将创造出一个规模庞大的生产性消费市场，形成一个大产业，让更多当地农民实现持续就业。

我们期待，富贵竹能让咸来村更加“富贵”。

（作者为江苏大学教授、赴琼博士服务团成员）

认领一亩田，兴起种粮热

6月15日，福建省建瓯市妇联机关党员干部在房道镇泝村参加“认领一亩田”首届插秧节活动。

今年，泝村党支部依托弘农农产品专业合作社，流转了30亩良田种植优质稻，培育生态米品牌，并组织开展“认领一亩田”活动，让更多的人参与粮食生产，珍爱粮食，节约粮食。

杨超予 黄静/摄

湖南省浏阳市干口村由昔日养殖村建成今日红花檵木“一村一品”示范片区，花木产业年产值上亿元。

产业转型，村庄蝶变

■ 刘宗庆

走进湖南省长沙浏阳市镇头镇干口村，紫色的红花檵木、黄色的女贞、绿色的桂花树连绵起伏，宛如一片绚丽斑斓的七彩花海。

干口村位于浏阳河畔，曾经以生猪养殖为主要产业，由于生猪养殖粪污处理不当，对生态环境的污染较大。几年前，当地政府和村“两委”实施产业转型，沿河区域全面退出养殖业，引导村民种植红花檵木等花木，发展庭院经济。

红花檵木是我国特色花卉品牌产品之一，属于彩叶植物，形态优美，而且耐修剪，深受国内外市场欢迎，具有较高经济价值。在村“两委”引导下，红花檵木产业很快在村里发展起来。

该村涧口片村民陈庭今年32岁，以前在外地打工，2015年回乡种植红花檵木，率先采取先进的喷灌技术，实现了致富梦想，并发起成立庭哥苗木种植农民专业合作社，指导村民改良技术，提升苗木品质。他还包揽了苗木起挖、装运、外销等服务工作，成为村里的致富带头人。目前，仅涧口片就有200多户村民种植红花檵木，种植面积达3000多亩，成品花木销往省内外，成为干口村一张“金名片”，村民人均年收入超过2.5万元。

“目前，全村花木种植面积8600多亩，年总产值上亿元，创建为长沙市‘一村一品’红花檵木示范片区。”村党总支书记娄晓波自豪地介绍。

产业转型的同时，干口村推进美丽乡村建设，修建沿河步道，硬化村庄道路，实施“五园”（小公园、小花园、小菜园、小果园、小林园）改造，昔日脏乱差的村庄实现蝶变。娄晓波表示，目前正在探索文旅融合发展新路径，努力实现全面乡村振兴。

兴农富民

贵州省岑巩县多举措吸引外出务工、经商人员返乡创业。

“归雁”回乡，带农增收

■ 杨瑞 杨俊

近日，位于贵州省岑巩县龙田镇都素村的一栋腊味生产车间里，散发出阵阵诱人的香味，工人们忙着腌制、熏制腊肉、腊肠、腊火腿。

“要赶紧把这批腊肉炕好！这批订单要的货比较多。”刚从外地回村的“巾帼新农人”龙久宏马不停蹄地赶到车间，督促工人加快生产进度。

龙久宏是龙田镇都素村出生长大的“80后”姑娘，大学毕业后一直在外打拼，当过教师，干过养殖，做过农产品销售，2020年在当地党委、政府的招引下回村创业，与几位志同道合的青年投资100多万元，注册成立了黔东南宗显佳品生态农业发展有限公司，生产、销售土家族腊味。

“我做农产品销售多年，知道我们土家族腊味特别受欢迎，市场需求比较大。”说起自己返乡创业的初衷，龙久宏表示，“在外打拼多年，对家乡一直魂牵梦绕，越来越深切地感受到乡村发展需要年轻人，我们年轻人的发展也离不开乡村大舞台。”

公司成立后，龙久宏和伙伴们组织工人按照土家族传统生产工艺，制作腊肉、腊肠、腊火腿等系列特色食品，并申请注册了“黔四郎”“腊贵菲”“思州腊嘎”等商标，打造属于自己的品牌。

“生产过程，我们实行严格的品控管理，对传统制作工艺进行改良，比如，减少食盐加入量，还研发了开袋加热即食的便携式产品，深受年轻人喜爱。”龙久宏介绍，去年5月，他们生产的第一批产品投入市场，通过“线上+线下”方式销售，就实现了“开门红”。一年来，公司已带动130户生猪养殖户增收，还为部分村民提供了就近就业机会。

“我在这里上班，3000元一个月，家里喂的猪还可以卖给公司，又是一笔收入。”在龙久宏公司务工的都素村村民杨秀雷说。

岑巩县龙田镇党委书记杨军告诉笔者，近年来，龙田镇大力实施“归雁”回引计划，整合各类资源，提供政策支持，创建资源共享平台，为返乡创业者提供“孵化空间”，“下一步，我们将继续突出党建引领，多打‘亲情牌’，吸引更多外出务工、经商人员返乡创业，为全面推进乡村振兴夯实人才支撑。”