

小麦主产区“示范田”有何增产法宝？

麦浪滚滚麦香飘，我国迎来今年第一茬粮食收获季。在安徽等小麦主产区，麦收正在火热进行，一些“示范田”的增产表现引发社会关注。这些增产“示范田”来自哪里？增产法宝有哪些？如何更好地发挥示范作用？记者深入麦收一线进行了采访。

高产来自哪里？

“我流转种了6年小麦，今年收成最好！”捧着金灿灿的小麦，“80后”种粮大户张启军笑得合不拢嘴，与去年相比，每亩多收100多公斤！

张启军来自亳州市涡阳县新兴镇，流转经营约500亩地，其中350亩种上当地种业公司选育的新品种“谷神麦19”，最近因高产吸引周边群众前来取经。

记者从安徽省农业农村厅了解到，为推进优质专用小麦生产，提高产量水平、挖掘院麦潜力，该厅组织开展寻找“安徽省小麦最高产”活动。

5日，农业农村组织专家组对涡阳县的3块小麦“示范田”进行实收测产。测产结果显示：3块田的平均亩产量均超过800公斤，其中，张启军种植的田块表现最突出，平均亩产量高达860.6公斤，创下安徽小麦单产新纪录。与去年安徽小麦单产819.85公斤

的纪录相比，素有“百亿粮仓”之称的阜阳市也出现了表现优异的“示范田”。阜阳市农业农村局局长董志诚说，3日，经专家组实打验收，该市颍泉区一块高产“示范田”单产达851.05公斤。

在地处淮河南游的安徽省农垦集团东风湖农场，3日至4日，进行了3次实收测产。测产结果表明，“示范田”的产量均高于常规田的产量。其中，与常规田相比，种粮大户万玉道的“示范田”每亩增产77.6公斤。

参与实收测产的农业农村部小麦专家指导组顾问、河南农业大学教授郭天财说，从安徽等小麦主产区已经收获的区域来看，实现增产的“示范田”大量涌现，既体现出粮食增产的潜力，也表明局部地区小麦生产水平上上了新台阶。

有何增产法宝？

在安徽省小麦产业技术体系首席专家汪建看来，今年实收测产的这些“示范田”之所以增产，主要法宝是良种、良法、良田结合，以及广大粮农的精细化管理，同时气候条件比较好，雨水适宜小麦生长，病虫害防治比较到位。

一般而言，亩穗数、穗粒数、千粒重是影响小麦产量的“三要素”。汪建来说，从实收测产情况来看，与一般田块相比，部分“示范田”的“三要素”明显增

长，有的呈现齐增态势。以千粒重为例，一般田块约40克，有的“示范田”达50克左右。

政策扶持、订单生产也给“示范田”增产提供了保障。

“我们市县财政一年要拿出2.5亿元用于良种补贴和小麦赤霉病防控。”董志诚告诉记者，现在大宗作物良种率都在98%以上，实现统一良种，统一配方施肥，统一整地播种，统一病虫害防治。

“科学种田种出了高产高效。”尝到订单生产甜头的张启军说，合作企业派人指导施肥、用药和田间管理，优质小麦比普通小麦一斤多卖约0.1元。

此外，推广高产栽培技术，是一些“示范田”的增产法宝。

“我们实行‘三精一抗’高产栽培技术，具体包括精细整地、精量播种、精准施肥、抗逆栽培。”安徽省农垦集团东风湖农场农技中心主任高俊兵举例说，由于科学测算播种量，每亩“示范田”用种只需要13斤多，而常规田要35斤左右。

如何示范推广？

连日来，一些“示范田”的增产表现引发社会关注。对此，安徽省农业农村厅种植业管理局局长张魁表示，各地仍要时刻绷紧粮食安全这根弦，坚决扛稳粮食安全重任，做好示范推广工作。

“‘示范田’的增产体现出农业供给侧结构性改革的成效，代表有高产量的潜力。”汪建来说，但从总体粮食生产来看，“示范田”的占比并不大，仍是点状的、局部的，从“高产潜力”转化为“普遍高产”，需要量力而行，稳妥推进。

由于生产条件、生产水平差异较大，我国各地发展粮食生产要坚持实事求是、因地制宜原则。国家小麦工程技术研究中心研究员王晨阳等专家认为，应总结增产田块的用种、栽培技术、田间管理等经验做法，指导下一步的农业生产。同时，出台奖励政策，激励“示范田”种植者在增粮方面发挥示范带动作用。

“各地应以‘示范田’为榜样，设定符合实际的高产创建目标，进一步加大政策扶持力度，改善农业生产条件，加快建设‘早能浇、涝能排’的高标准农田。”郭天财建议，要鼓励选育优质高效新品种，根据品种特性研究集成配套栽培技术，通过扬长避短、趋利避害，把品种优势充分发挥出来，实现高产高效，为保障国家粮食安全做贡献。

新华社记者 姜明



今夏滹沱河和大清河生态补水启动 预计补水约2.2亿立方米

水利部、河北省人民政府7日联合启动2021年夏季滹沱河、大清河生态补水，进一步发挥南水北调工程综合效益、推进华北河湖生态系统复苏和地下水超采综合治理。

本次生态补水预计7月上旬结束，补水水源包括南水北调中线工程的南水、当地水库、白洋淀下泄水量，预计补水约2.2亿立方米。

滹沱河补水线路自南水北调中线总干渠滹沱河退水闸开始，经滹沱河、子牙新河至南运河周官屯闸，全长251公里。大清河补水线路包括南拒马河和瀑河两条补水支线。

水利部相关负责人表示，当前全国已进入汛期，各地水库需及时腾空防洪库容迎汛。本次生态补水抓住这一重要窗口期，利用丹江口水库、白洋淀、岗南水库、黄壁庄水库、安格庄水库、旺隆水库的蓄水，科学调度，加大生态补水力度，推进补水向滹沱河、白洋淀下游河湖延伸，促进河湖生态系统恢复。

通过补水，预计补水河道周边地下水得到回补，水生态系统将获得一定改善，特别是近年来多数时间处于断流或干涸状态的子牙新河、赵王新河、大清河等下游河道将实现全线复流。

新华社记者 刘诗平



山西省运城市夏县祁家河乡横口村村民文淑真将西瓜装车(6月2日摄)。

六月正是西瓜成熟的季节，山西省运城市夏县祁家河乡的瓜农们忙着采摘、打包、发货。

祁家河乡地处中条山腹地，土地零碎分散。过去，村民们在山上种点小麦和玉米，仅够糊口。近年来，当地按照“山上问题山下解决”的易地扶贫搬迁安置思路，将祁家河乡的贫困人口搬迁至生存条件和发展空间相对较好的区域，引导村民从事大棚西瓜种植，并在育苗、种植、管理等环节提供技术保障，西瓜成熟后由合作社联系客户统一销售，帮助瓜农增收致富。

小小的西瓜给村民们带来了甜蜜的生活。经过几年发展，祁家河乡的村民们在夏县的一些乡镇流转了近万亩土地种植西瓜，亩产收益达到一万多元。

新华社记者 曹阳摄

国产食葵打赢“翻身仗”——1粒种子带来纯收入1元多



6月3日，三瑞农科向日葵技术研究院科研人员在观察向日葵抗病害情况。新华社记者 李云平摄

铺设地膜、播撒种子、覆土掩盖……芒种时节，“塞外粮仓”内蒙古巴彦淖尔市广大葵农利用墒情好的有利时机，抓紧时间播种国产优质食用向日葵种子。

地处河套平原腹地的巴彦淖尔市五原县是我国食葵种植规模最大的县和全国向日葵产业基地，每年食葵种植面积超过120万亩，约占全国食葵种植总面积的1/7。

最近几天，在五原县复兴镇联丰村的农田中，农民们背着种子、拿着点播器沿着地垄前行，把一粒粒向日葵种子种进地里。村民杨永胜告诉记者：“我今年打算种40多亩向日葵，品种主要有三瑞9号、10号、11号等，都是国产品种。在正常情况下，平均每亩纯收入能达到1800多元。”

杨永胜一边种地一边说：“去年我种了40亩向日葵，毛收入9万多元，除去各种成本，纯收入7.5万元，亩均纯收入1875元。每亩地最多需要种子1800粒，每粒种子的价格不到6分钱，但能带来的纯收入就达1块多钱，这是我们农民过去想也不敢想的事情。”

河套地区光照充足，适宜向日葵生长，近年来年均种植食用向日葵面积达400多万亩，占全国食葵种植总面积的一半左右。杨永胜种植食葵的时间已有20多年，最初的品种都是自留种子，产量、收益等方面不具优势。2000年，国外杂交食葵品种进入当地，逐渐被广大农民认可。“当时，杂交食葵每亩能产500斤左右，但是种子比较贵，1粒最高价格达到0.13元，每粒最多能增收0.5元，大家的种植成本压力比较大。”杨永胜说。

正在田间指导农户种植食葵的三瑞农科公司技术人员段东宏告诉记者，自2009年以来，他们先后投入巨资进行自主研发，已推出具备自主知识产权和推广价值的突破性品种SH363、三瑞9号等。与国外杂交品种相比，这些国产品种的抗病性、商品性更好，每斤可多卖一元钱以上，平均每亩可增收500元至800元。

记者在三瑞农科向日葵技术研究院看到，科研人员正在实验室开展种子基因研究，技术人员正在现代智能温室开展抗病害观察，试验结果依次记录在科研数据平台中。为加快品种选育，他们一年四季进行不间断的品种试验。“好的品种要兼顾适应性、丰产性、商品性，只有经过大面积种植才能优中选优。”该研究院副院长冯九焕说。

中国葵花产业联盟理事长张永平说，国产品种产量高、抗性好、籽粒大，口感香甜酥脆，更适应国内市场需求，不仅倒逼国外杂交品种退市，还帮助种植户节省了生产成本、提高了收入。“仅在巴彦淖尔市周边地区，农民种植食葵种子的费用就比前些年节省6亿多元。”他说。

目前，我国食葵种植面积稳定在800万亩左右，具有自主知识产权的食葵品种市场占有率达95%以上，国外食葵杂交品种已退出垄断地位。

复兴镇联丰村村民王虎说：“政府一直说种子是农业的‘芯片’，我过去不太明白什么是芯片。在种子企业的引导下，去年我全部改种了三瑞9号、11号等国产新品种，收入增加50%以上，我现在已经认识到这个‘芯片’的重要性。”

新华社记者 李云平

康东：“一站式”团建服务助“人”发展

从喜欢参加各种团建活动，到发现这一市场的巨大潜力，退役军人康东下定决心从这里起步创业。10多年来，他致力做好这一件事情，从最初创业时的门可罗雀，到如今的门庭若市，康东在创业路上走得更加坚定、更加豪迈。

瞄准创业方向艰难起步

2009年底，康东退役后一直没有闲着。“我非常喜欢参加各种活动，退役后从企业年会、峰会到创意性的聚会，我都曾经参加过。”在这期间，他对团建活动有了新的认识，也接触到了行业中的一些引领者，这让他思路大开。

康东发现，大同许多企业对这样的团建活动也有需求，但市场相应的服务却既不成体系又极不规范。何不填补这一行业空白，尝试在大同引进类似的新型服务业态，康东在脑海中开始初步规划：“我能否成为这样的组织者？我该从何做起？”

2010年4月，康东组建了大同力人户外拓展训练俱乐部。创业伊始十分艰难，这一时期被康东戏称为“三无”时期：一无资金、二无客户、三无资源。他靠着贷款获取了第一笔启动资金。后来他尝试做一些团建活动，每一场活动，康东都会结合当下的热点制定策划方案，设置各类新颖的主题，一下子就吸引了一些有需求的个人和企业。“那时候，打开市场就是靠口碑，客户都是朋友带着朋友来的。”起步的成功带给他人生创业的第一桶金，也为他日后进一步拓展业务奠定了良好的基础。

2011年，康东开始策划和组织面向18—35岁年轻人的同城活动。康东介绍说，当时的模式主要是一些场地合作，活动内容覆盖面很广，社交、兴趣培养、学习等类型都有所涉及，这进一步打开了他创业的视野。

开发团建市场稳步前行

将自己的户外拓展训练俱乐部命名为“力人”，康东别有一番用意。他说：“‘力人’意为生命动力、人之初心，代表着生命和能量。我们就是希望，通过‘力人’给大家带来活力、创造快乐。”

在发现企业对团建活动有很大的需求后，他试图专注为企业提供团建服务，但他很快意识到欲速则不达——因为他发现，由于自己缺乏企业经营管理经验，对企业在人力资源管理中的痛点堵点把握不精准，这样就很难高质量地满足客户需求。“这是开拓业态最致命的弱点，如果不能有足够高水平的起点，那么就不会有更长远的发展。”康东说。

为了实现理想，2011年他毅然选择到大同“国美”应聘，从一名店长助理做起，全身心地投入到企业的经营管理中。设身处地地了解企业的日常运营、人员管理、客户需求、资源配置，康东的阅历丰富了，目标也更加明确了。

此间，一有时间，康东就外出自费参加各种拓展训练的培训。在最艰难的日子里，俱乐部没有什么业务，康东说，那时自己承受的打击根本不是钱的问题，而是需要清楚自己的行业判断是否正确，但认定了的事情，他不会轻言放弃。

在坚持中，康东为企业提供的“平台+供应商”“一站式”团建服务模式逐渐成熟。2016年2月，他成立了山西力人教育科技有限公司，走上更加规范的发展道路。

实现人生理想勇往直前

做有生命力的团建活动，这是康东的服务宗旨。潜心研究客户需求，为其量身打造团建活动，并将客户需求深度融入到活动环节中。为此，康东在团建活动的策划中强化原创内容，将企业文化内涵具象化，让企业员工在活动中、在游戏中领会运用、入脑入心。

深入了解企业所需，走标准化之路。2016年，康东和他的团队建立完善了“力人”独特的课程体系，内容涵盖企业执行力、凝聚力、沟通、协作等9大基础类别。在此基础上，客户再重新组合定制或添加个性项目。目前，“力人”已经拥有了数百个课程库，并且每周还会持续对课程库内容进行更新。

让服务搭上互联网快车。2017年，“力人”建立了微信定制平台，客户可以通过微信平台获取报

康东在办公室里

价、定制方案、完成线上下单和交付，最快一个订单5分钟就可以完成。这不仅拓展了“力人”的服务渠道，而且大大提升了与客户的沟通、服务效率。

2020年8月，“力人”又进一步扩大市场版图，启动了“城市合伙人”加盟计划，“力人”为加盟商提供销售、运营、营销、推广等业务，派驻员工协助加盟商开展业务，通过分成、股权激励等方式共享发展成果。目前，这一创新模式还在继续探索完善中。

康东说，团建活动市场很大，这一模式很适合退役军人创业发展，他希望自己10多年来创建的这一套成熟的运行体系能为退役军人带来更多更好的就业创业机会，也希望更多的人加入进来，把这一市场进一步做大、做强、做好。

文/邱东芳 陈世权

创建文明城市谱新篇

厉行节约 反对浪费

大同日报社宣