

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下 ——新时代新作为新篇章·习近平总书记关切事

现代农业“打开方式”新观察

2021年年末，黑土地上传来好消息——吉林粮食产量首次突破800亿斤大关。业内人士说，农业现代化新探索是产粮破纪录背后的重要原因。

2020年7月，习近平总书记到吉林考察时指出，吉林要把保障粮食安全放在突出位置，毫不放松抓好粮食生产，加快转变农业发展方式，在探索现代农业发展道路上创造更多经验。

种好地有什么新诀窍？现代农业有哪些新的“打开方式”？新华社记者走访多位东北老把式，听他们讲述拥抱新科技的故事。

【镜头一】

农老把式遇到科技新生代

在吉林省大安市海坨乡三业村，67岁的韩富熟练地演示如何用智能手机对田地进行实时监测和动态管理。

“网络时代种地得靠高科技！”这位种了一辈子地的老把式，在遇到一群大学毕业生后，被科技的力量征服了。

以前韩富在吉林省西部包地种水稻，长年累月积累了一套丰富经验。谁家种地遇到难事，总会找他请教一番。

“勤劳才能种好地。”这是老韩种好地的诀窍。每到春耕时，上千亩的稻田需要手动拉闸灌溉。“摇把子”很沉，得脚足了劲儿才摇得动。在开关闸门的10多个小时里，还必须有人看护，以防田地返碱返盐。老韩和十几个村民排班，每人看一个小时。起早贪黑有点遭罪。有时老韩也发愁：“以后后不动了，这地可咋整，年轻人谁愿意吃这份苦？”

2017年，一群大学生来到村里，建了现代化农场，老韩被雇为田间管理员。但他觉得，这些大学生没有经过风吹雨淋、摸爬滚打，大多是摆摆花架子就打道回府了。

这些年轻人在地里安装了一套“云”灌溉管理系统，将卫星和田里感应设备结合，地区地貌、水渠

方向就能通过影像方式呈现。

更让老把式意外的是，田里缺水时，系统自动预警，只需动动手指，就能远程发送开关水闸指令，实现全自动化管理。这套智能化应用已经在农场普及，老韩也告别了靠人力排班、手动开关闸的时代。小年轻们又在地里配置了水位传感器等设备，实现节水灌溉、精准灌溉。一番操作，老韩尝到了科技带来的效率和便捷，对这些新生代服气了！

习近平总书记2020年在吉林考察时指出，农业现代化，关键是农业科技现代化。要加强农业与科技融合，加强农业科技自主创新。

科技创新的关键是人才。各地布局农业现代化的蓝图中，一批批新生代走进泥土里，成为种地的生力军，在与积累数十年传统农耕经验的老把式碰撞中，激发农业迈向高质量发展。

【镜头二】

八位老农为啥轻松种好万亩田？

吉林省松原市大洼镇民乐村，一望无际的农田被皑皑白雪覆盖，一片寂静。另一侧的春峰种植专业合作社却十分热闹，大家正从合作社领取今年的分红钱。

“粮食增产了，收入提高了。”民乐村村民梁永年告诉记者。问及增产增收的秘诀，他的答案竟然是——不再下地干活！

原来，村里的一万多亩土地集中流转承包给合作社的八个负责人。这八位平均年龄超过60岁的老农，将过去1000多人才能完成的农活，轻松搞定。

松原位于吉林西部半干旱区，过去这里的村民种地总被缺水绊住脚，家家户户还得出人出力。一年到头忙下来，一亩地才打约1000斤粮食。大家日子过得紧巴巴。这几年，越来越多人离开了村子，留下老人继续种地。“都这么大岁数了，以后没人种地了，这地不得撂荒啊？”民乐村党

支部书记张志峰一想起这事就不由地叹气。

转机出现了。吉林农业大学和吉林省农科院相继来村里建立了工作站，流转土地，试验现代农业技术。秋天到了，试验田产量显著提高。

八位老农年龄最大的王起生很羡慕，他拉着几位老农跟着专家学习。测土配方、秸秆还田、水肥一体化……一来二去都成了行家。但当时村里维持着一家一户的种植模式，大型机械用不上，很多技术无用武之地。

张志峰看出其中门道。2017年，村集体成立农民合作社，他到处跟村民们算账讲道理，动员大家入社。在磨破了嘴皮子，也拍了无数次胸脯后，大家纷纷加入合作社，全村土地实现了集中经营，交由八位老农管理。

春天，大型播种机上场，几天就播种完毕；夏天，查看病虫害，无人机洒药；秋天，联合收割机摆开阵势，现场边收割边脱粒，顺便将秸秆深翻还田……在八位老农的带领下，专业合作社发挥着大作用，带领村民们奔向好日子。

2020年在吉林考察时，习近平总书记强调，要积极扶持家庭农场、农民合作社等新型农业经营主体，鼓励各地因地制宜探索不同的专业合作社模式。

数据表明，在吉林，合作社进行的土地流转率已接近50%。以合作社为标志的现代化农业正形成势头。当土地经过规模化流转，大型农机奏响“协奏曲”，种地不再靠体力。即便是满头银发的老农，也可以在农田里大展拳脚，带领村民们实现增产、增收，农业高效集约发展。

【镜头三】

爱折腾的老农“踩准”事业新风口

东北正值农民“猫冬”时节，但在延边朝鲜族自治州和龙市光东村，加工大米，打包装，给客户发货……稻农刘淑香更忙了。

刘淑香和老伴年过六十，依靠种地，日子还算过得去。但刘淑香天生闲不住、不服老，不肯停下来享清福，总琢磨着干点啥。

光东村地处长白山山区，因山美水好，盛产高品质大米。又因山高水远，好吃的大米运不出、不出名，卖着白菜价，村民普遍收入很低。

这几年，通过发展乡村旅游和品牌农业等三产，光东村逐渐打响了知名度，村民的钱袋子渐渐鼓了。

刘淑香发现，村里不少人转型种植绿色有机水稻，提高附加值。“便宜的大米都不好卖，贵的会有人买？”可没想到，只要村里有游客来，都会买上几包绿色有机大米，销路逐渐打开。

刘淑香跃跃欲试，“我要种绿色有机水稻，注册自己的品牌”。但种了一辈子地的刘淑香，对如何种植绿色有机水稻却一窍不通。她和老伴请来当地农技专家，科学调配有机化肥，挑选优质水稻品种，学习科学栽培技术，购置专业农机，又搭建“稻蟹共存”养殖模式……

这两年，刘淑香老两口事业越干越大，种植面积从最初20多公顷增加到近百公顷，大米销量也日益走高。爱折腾的刘淑香又忙叨起来，她又邀请农业专家前来，尝试引入各种新技术，提高产量之余还能增强水稻抗病能力，让水稻更健康茁壮地成长。

2020年在吉林考察时，习近平总书记指出，深化农业供给侧结构性改革，加快发展绿色农业，推进农村三产融合。

一直以来，中国人在端牢中国碗的基础上，不断探索如何让碗中装粮食。绿色有机种植、打造种养结合模式、打品牌……在保护农业生态环境、发展绿色农业、培育观光农业的过程中，很多人找到了农业现代化的新答案。

新华社记者 陈俊 孟含琪 薛钦峰

安徽打造农村金融“产品工厂” 支农支小服务乡村振兴

记者从17日召开的安徽省政府新闻发布会上获悉，安徽打造农村金融“产品工厂”，进一步满足乡村振兴各类主体的个性化金融需求，让数据成为新“农资”、手机成为新“农具”、创业致富成为新“农活”。

据安徽省农村信用社联合社党委书记、理事长钟园介绍，近年来，安徽省联社聚焦乡村振兴重点领域，推出“劝耕贷”“复垦贷”等乡村振兴专属产品及多款数字化信贷产品，建立了产业链条上下游的新型农业经营主体“名单库”，针对性提供农业农村融资服务，形成契合乡村特点的普惠信

贷产品矩阵。

安徽还积极推进党建引领信用村建设，将各行政村打造成一个“信用共同体”，简化操作环节，降低融资成本，优惠贷款利率，确保每个信用户“随用随贷”。截至11月末，18家党建引领信用村建设选点地区农商行向44.57万户信用主体授信310.99亿元，66家农商行与4093个行政村签约，建档农户158万户，授信总额504亿元。

日前，安徽省农商行系统贷款规模已突破1万亿元，为推进乡村振兴持续注入了“金融动能”。

新华社记者 吴慧瑶

从卖苗木到“造风景” ——长沙市跳马镇的乡村振兴探索

53岁的种植户黄笛进自称“树痴”，他个子不高，目光炯炯有神，从15岁起跟苗木打交道，一干就是30余年。他说，自己一生只做一件事，“那就是种好树”。

位于长沙市雨花区跳马镇石燕湖村的育苗园，是黄笛进利用多年时间精心打造的园林景观。初冬清寒，园林内的珍珠红苗木千姿百态，叶片浓绿光亮，红果点缀枝头，满眼生机勃勃。

跳马镇是远近闻名的“花木之乡”，20世纪80年代，果树苗木种植在当地悄然兴起。“我跟着父亲种树、卖树，那时候村子里还没有苗木园艺和苗木造型。”聊起跳马镇苗木种植演变史，黄笛进有着说不完的话。

只靠卖苗木，怎样才能有市场竞争力？青年时代的黄笛进瞄准了园艺景观培育。通过进高校、访名师“取经”等，如今黄笛进渐成园艺名匠。“通过培育造型景观，苗木的价值能增长好几倍。”他说。

“从卖苗木到‘造风景’，产业

转型升级的背后体现人们对美好生活的追求。”雨花区农业农村局副局长刘炯说，不只是追求绿化，还要追求美化，随着生活水平的提高，人们更加讲究花卉苗木的品质和观赏性。

记者了解到，跳马镇如今有80%以上的农户从事花卉苗木种植，发展形成了多家龙头企业，产品远销全国各地。今年10月，湖南省花木博览会在跳马镇举办，来自全省14个市州的花木精品和园艺造型景观争奇斗艳，令游人叹为观止。

“我们培育了2000多个品种的多肉植物，很受市场欢迎。”跳马镇花卉苗木种植大户易中全说。

随着长株潭一体化发展纵深推进，位于长株潭城市群交汇区的跳马镇迎来更多机遇。跳马镇党委副书记贺耀说，如今，跳马镇以培育花卉苗木产业为契机，带动发展民宿、研学、旅游观光、生态休闲农业等产业，正加快推进乡村振兴。

新华社记者 柳玉敏

一个叫楼上的地方 正围绕数字经济干一件大事

以古楼古屋古巷为背景，几十锅热气腾腾的汤，上百位村民和自媒体达人欢聚一堂，几十部手机相机记录全过程……18日，贵州省石阡县楼上数字乡村创意产业园推出一项别出心裁的自媒体实训活动。

这场实训是刚刚揭牌的楼上数字乡村创意产业园“首秀”，意味着这个有数百年历史的传统村落正式张开双臂拥抱数字经济，奔向互联网。

石阡县楼上村历史可追溯到明代，被列入第一批中国传统村落，环境优美、古韵悠长。依托这些特色，贵州省将这个村活化利用，打造出楼上生态博物馆、探源“跳出文化保护文化、跳出旅游引领旅游、跳出村落发展村落”的传统村落保护发展路子。

石阡县抢抓数字经济战略先机，依托这里的特色风景和文化底蕴，聚合多渠道帮扶资源，以楼上生态博物馆为载体，成立楼上数字乡村创意产业园。据了解，这个产业园主要打造与乡村价值重构实现相关的自媒体

账号孵化、内容电商建设、直播间搭建等互联网业态。未来的这里，手机成为新农具，数据成为新农资，直播成为新农活。

石阡县委书记田运栋说，石阡将针对楼上数字乡村创意产业园设立孵化基金，争取优惠政策，申请相关扶持项目，最终培育一批人才，孵化一批品牌，输出一批IP，打造“新乡新生态、新农村”乡村新生态，为城乡协同发展探索石阡特色路径，为乡村振兴集成示范寻求楼上解决方案。

创意经济，人才是关键，青年是主力。为助推产业园聚合更多当地互联网因素，共青团石阡县委发出召集令，筹建石阡青年自媒体协会，筛选出坚守互联网领域各项管理规范、符合社会主义核心价值观、具备“网红”潜力的自媒体账号，纳入产业园辅导孵化，待形成规模矩阵后，进行商业价值有序转化。

新华社记者 刘阳 吴思

乡村振兴

宁夏推进山林权改革 促山林“增值增效”

记者从宁夏回族自治区林业和草原局了解到，自今年5月份全面推进山林权改革以来，宁夏山林确权率已过半，并建立了“1+5+22”市场交易体系，全区林权流转面积达到15.74万亩，促山林“增值增效”。

据了解，宁夏山林权改革主要包括山林权确权登记、放活山林地经营权、建立市场交易体系、建立市场化增值增效新机制等内容。为了放活山林地经营权，此次改革在加快推进山林地所有权、承包权、经营权“三权分置”的基础上，将山林权抵押融资纳入自治区金融支持农业

发展范围，进一步释放林业经营主体的发展潜力。比如中卫市以枸杞产业发展为重点，出台了《关于开展金融创新为枸杞产业发展扩权赋能改革实施方案》，推进枸杞基地不动产登记，建立枸杞预期收益抵押贷款保障机制，引导银行设立枸杞专属金融产品。

新华社记者 赵倩

在建立市场化增值增效新机制方面，宁夏提出“以地换林”“以林养林”两种新路径，鼓励更多社会资本投资林业建设。在政策的引导下，地方积极挖掘造林潜力，比如耗能企业较多的石嘴山市，探索建立能耗一林木等价体系，鼓励企业通过竞标，在贺兰山浅山区、河东沙地等区域建设碳汇林、防护林、经济林等，林木经营权投入造林企业所有，企业可以用造林投入兑换能耗指标。

据自治区林草局副局长周涛介绍，目前全区山林地确权率已过半，林权流转面积达到15.74万亩，依申请颁发了51本林权不动产权证。同时，已在自治区和五个地级市公共资源交易中心、县区农村产权交易中心搭建起了互联互通、信息共享的“1+5+22”市场交易体系，市场主体可就近、便捷、高效开展交易。

新华社记者 赵倩



12月20日，在唐山市芦台经济开发区的一家自行车生产企业，工人利用激光机为车圈打标。近年来，河北省唐山市芦台经济开发区抢抓京津冀协同发展机遇，积极承接京津产业转移，扶持培育当地企业快速发展，推动区域经济高质量发展。据介绍，目前该园区承接自行车零部件、现代家居、汽车配件和高端装备制造等京津转移产业项目138个。

现场成交13.67亿元！海南冬交会有哪些“爆款”？

12月的海南瓜果飘香，处处洋溢着丰收的喜悦。19日，2021中国（海南）国际热带农产品冬季交易会落幕，本届展会现场交易额达13.6741亿元。

冬交会已连续举办24届，是海南优质农产品展示、推介和交易的重要平台。江楠食品公司带着22种瓜菜参展。在该公司展位，展出的丝瓜、苦瓜、西红柿等产品个头饱满，颜色鲜亮。

“别看这些品种平常无奇，但都是百姓离不开的‘家常菜’。”该企业负责人曾志雄介绍，连日来，企业和多地供销社、区域性电商达成合作意向，将通过从田间直达商家的“无仓供应链”降低成本、减少损耗，将新鲜平价的海南瓜菜销往全国。

依托得天独厚的区位优势，海南成为全国重要“菜篮子”“果盘子”。但由于传统品种更新换代不足，国内外同类产品竞争激烈，农产品低劣难现象偶有发生。近年来，海南各地纷纷开发“小而美”的特色农产品，满足多元化消费需求。

在三亚湾，南田鸿洲共享农庄展出的田湾慈仁引起许多客商的兴趣。产品在肥沃的河滩地上种植，生产全程不用农药和生长调节剂，硒含量是其他地方同类产品的10倍。

“与同类产品约20元每斤的售价相比，田湾慈仁售价50多元仍供不应求。”该企业工作人员凌春喜说，企业

通过参加冬交会与各地采购商、投资商达成合作意向，下一步将继续扩大种植规模。

冬交会现场订单频频落地、商品销售火爆，数字冬交会也让广阔商机加速“变现”。在本届冬交会农商互联网上对接会上，近三十批中外企业通过线上推介、供需对接，实现“云上”做生意、签订单。

数字云上展特色凸显，参展商乃至种植户随时随地直播带货，成为冬交会特殊的风景。今年7月，陈玉妹参加了海南省农民科技教育培训中心开办的农村电商培训班，在本届冬交会上“小试牛刀”。作为文昌锦山亚妹牛肉干的品牌创始人，她介绍自家产品如数家珍。17日上午，她开播两小时就拿下2万多元的订单。

已参加10届冬交会的她表示，自己生意越做越大离不开冬交会的影响力。从起初的手工作坊生产、推车沿街叫卖，参加冬交会让她卖出了更多产品；随着经营规模扩大，她逐步购置现代化加工设备并注册品牌，冬交会又帮她对接全国大型采购商。对她而言，如今在展会直播不为卖货，而是想借助冬交会流量扩大品牌影响力。

新华社记者 罗江

山西吕梁：合作社里的“致富经”

冬日的吕梁山，寒风萧瑟，白雪、黄土和青松颜色交织。

记者见到郑二小时，他正在闷热的沙棘车间里，与村民一起调试沙棘包装线，黝黑的国字脸上带着几滴汗珠。

“沙棘厂正式投产后，能带动周边村子460余人稳定就业。”郑二小时说。

郑二小今年47岁的，2014年被选为岚县界河口镇东口子村党支部书记。在此之前，他在村里做过醋，开过饭店，是一位敢于吃螃蟹的人。

刚当上村支书时，东口子村有212户贫困户，贫困户占到全村人口的一半以上，村集体既没有收入，也没有产业。

东口子村所在的岚县地处吕梁山集中连片特困区，土地贫瘠，缺水少绿，是典型的贫困与生态脆弱交织区。基于全县宜林荒山多、贫困劳动力多、积存苗木多的实际，2015年，岚县提出购买式造林，把荒山治理作为扶贫主战场，把贫困劳动力变成造林产业工人，把滞销苗木就地消化。

得知这一政策后，郑二小当即与村委会成员和党员代表商量，决定成立造林合作社。

“当时县里还没有哪个村成立造林合作社，因此村民们顾虑很多，一担心挣不了钱，二怕欠下债务。”郑二小时说，我们就挨家挨户做思想工作，先把邻居、亲戚朋友动员进来。

2015年前后，合作社承接了1000余亩造林工程，不仅“消化”了本村及周边村滞销的15万株苗木，入社贫困户还通过赚取劳务费，人均增收了5000多元。看到种树的收益，越来越多的老百姓们开始加入合作社。

树多了，山绿了，郑二小又有了新想法。2017年，恰逢东口子村大面积土地退耕还林。考虑到种植油松短期内很难见到收益，郑二小多次带人外出考察，最终确定引进内蒙古鄂尔多斯的大果沙棘，统一流转土地，种植沙棘苗。老百姓不仅能享受退耕还林的补贴，还能赚取种植、采摘沙棘的劳务费用。

两年过去了，郑二小又开始琢磨：“周边的野生沙棘这么多，退耕还林的也全部是沙棘。怎么能上老百姓有长期稳定的收入呢？”2019年，他带领合作社在周边新增1.3万亩沙棘基地，建起沙棘冷库，同时引入一家沙棘制品公司，大力发展沙棘种植、沙棘产品加工、沙棘产品销售等项目。

“我这个岁数外边打工人家也不要了，年龄大了，就回来加入了合作社。”65岁的卜应怀一边干活一边说。

数据显示，近年来，吕梁市成立了一千多个扶贫造林专业合作社，50万贫困人口通过生态扶贫得以增收。通过生态扶贫造林427万亩，退耕还林209万亩，森林覆盖率以每年1个百分点递增。

新华社记者 柴婷 马志异