走进魅力园区

新合作 新种法 新方向

——泊头市两个现代农业园区走笔

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 殷文红 李 粲 昝立亚

现代农业园区作为引领我市发展现代农业的示范区，在引进新品种新技术、促进一二三产融合、带动农户增收致富等方面发挥着重要作用。即日起，本报开设“走进魅力园区”栏目，展现我市各地现代农业园区的发展变化和助力乡村振兴的新探索新作为。 ——编者

泊头市以优质大田作物种植、收储、加工为主营业务的交河镇粮食种植现代农业园区和文庙镇现代农业园区，不仅通过新型合作及种植模式提高产粮能力，还在加工方面“上新”，为了发展各出“粮”计——

“龙头企业+村集体+农户”

眼下，正是玉米田间管理的关键时期，泊头市交河镇粮食种植现代农业园区内，交河镇时庄村的村民们不在田间忙碌，反倒是河北隆翔福农业科技有限公司的工人们忙着进行病虫害防治作业。

河北隆翔福农业科技有限公司是交河镇粮食种植现代农业园区的建设主体，成立之初，就创新联农带农机制，通过“龙头企业+村集体经济组织+农户”发展模式，流转时村整村土地，提升粮食生产组织化水平。

“现在年轻人都外出上班，也就是老人们还种地。但农忙时，年轻人还得回来帮忙。推进整村土地流转，能把大伙儿从土地里解放出来。”时村党支部书记时西同感触颇深，“腾出来的劳动力还能多渠道创收，日子越过越红火。”

“不少老人虽然愿意种地，但管田理念和模式相对落后，不利于现代农业发展。我们流转土地后，引进新品种、示范高产高效优质栽培技术、高标准改造农田，着力提高生产水平、保障粮食安全。”隆翔福公司负责人王洪福介绍道。

在王洪福看来，这种合作模式，还为发展现代农业提供了“组织基础”。“村里帮助协调、推进土地流转，扩大了我们规模化经营的范围。农忙时用人帮工，村‘两委’一招呼就能雇上人，解决了招工难的问题。”和村集体合作，王洪福觉得十分省心。

据了解，隆翔福公司共在园区的4个村庄流转了5000多亩土地。通过“龙头企业+村集体+农户”的联农带农模式，村民每亩地每年可收入800元土地流转金，闲暇时间到公司打工，一天还能挣110元钱。各村帮助公司协调耕种事宜，村集体每年也能获得每亩地20元的分红。

不仅如此，作为沧州粮食产业集团的产后服务中心，隆翔福公司还带动园区其他种粮农户进行“订单式”粮食销售，不仅为保障粮食安全出一份力，还提高了种粮农户的收益。

去年，为壮大交河镇多个村庄的村集体经济，以隆翔福公司红火发展的粮食收储业务为基础，园区还建起粮食仓储项目。项目运行后，不仅可推动园区的粮食仓储管理向规范化、绿色化、智能化升级，还能帮助参加项目的10个村庄每年增收2.5万元。

记者观察：

“专业的人干专业的事儿”，这种理念已渗透到各行各业。随着农业产业化发展，新型农业经营主体们懂经营、懂技术、懂市场，助力农业生产向专业化方向发展。为了解决“谁来种地”“怎么种好地”问题，隆翔福公司不仅整合周边村庄的涉农人员组建科技服务队，通过规模化经营节本增效，还与中国农业大学等单位建立长期合作关系，聘请专家进行技术指导。公司还自制有机肥还田改善土壤地力，自费几十万元进行高标准农田建设提高耕地利用效率和产出效率。如今，公司流转地块的粮食亩产量能提高10%。

一穴双株藏粮于技

一大早，泊头市子渔驿站家庭农场的负责人宋寿国就到自家地头，查看玉米长势。

这个农场是泊头市文庙镇现代农业园区的主要经营主体，流转了园区内3000多亩土地，多年来一直践行“藏粮于地、藏粮于技”战略，不懈探索高质高效的种植管理模式。

“今年我们在800亩地采用一穴双株模式种玉米，得特别注意在玉米生长期补充肥水，才能实现大幅度提升粮食单产的目标。”听宋寿国这么一说，记者才发现，不同于其他地区，玉米地里的每个穴中都有两株苗，且每排玉米苗间的行距也宽窄不一。

“大伙儿常用的是一穴单株种植模式，即一穴只播一粒种子，每亩地约能播4500至5500株玉米。一穴双株模式是将两粒玉米种子播种在一个穴中，同时辅以宽窄行种植模式，宽行行距为80厘米，窄行行距是40厘米。这样一来，一亩地能播种7400多株玉米。”宋寿国介绍道。

他说，这项技术不仅能合理利用土地，还能通过优化种植模式和田间管理，将玉米田亩产量提升至1200公斤。“每穴种植两株玉米，可以增加每亩地玉米苗的密度，有助于提高单位面积产量。采用宽窄行南北方向种植，田间通风透光效果好，光合作用强，植株长得更好。两株玉米生长的时候根系连在一起，还有抗倒伏能力强、肥料利用率高的优势。”

但是宋寿国也坦言，要想让这项技术发挥实效，除了选择耐密植的玉米品种，田间管理必须十分精心，无论是播种时还是生长期，都需要有充足的水肥做基础。为了让玉米能及时“喝”上水，农场还特意在田里铺设了3万多米灌溉管道。

记者观察：

让科技成为农业提质增效的重要驱动力，已成了种植户们的共识。宋寿国多年来一直醉心钻研农业技术，推广一穴双株模式，虽然每亩地要投入近千元，但是亩产量能提高400来公斤，不仅能为保障粮食安全出一份力，还增加了种植收益。在他的带动下，园区内另一个经营主体也在200亩地试行一穴双株模式。

依托泊头市绿色种养循环项目，宋寿国还将收集来的玉米秸秆与畜禽粪便制成了有机肥还田。秋播后，每亩地施还500公斤有机肥，既增加了土壤有机质含量，又培肥了地力。

从田间到车间再到舌尖

河北隆翔福农业科技有限公司的粮仓一角，麦粒堆成“小山”。记者走近“小山”，抓起一把麦粒，才发现它们都是紫黑色的。

“近期有客商找我收购这些黑小麦，每公斤出价5元，但是我没卖。我们正建着石磨面粉厂，接下来，计划将产业链条向加工业延伸，自产自销优质黑小麦石磨面粉。”王洪福说。

试种特色黑小麦，打通从“田间到车间再到舌尖”之路，是隆翔福公司找到的发展新方向。

王洪福说，这些黑小麦是他特意从邯郸市馆陶县引进的特用型优质小麦品种，因富含硒、锌等多种微量元素，备受消费者欢迎。“这种小麦亩产约350公斤，磨成面粉后，每公斤能卖到9元钱，亩收益能提高不少。”

“我花高价从广西地区引进了巴马黄豆和巴马珍珠黄玉米。巴马是全国十大富硒之乡之一，珍珠黄玉米是当地的传统老品种，虽然产量不高，但是营养丰富，当地人称之为‘黄金食’。”宋寿国说，今年，农场小面积试种了巴马珍珠黄玉米，计划通过富硒管理，生产出优质玉米，再深加工成棒子面销往市场。收获的黄豆，同样计划深加工成黄豆面，实现从“从田间到车间再到舌尖”的产业升级。

记者观察：

近年来，新型经营主体的市场意识也越来越强，不仅生产特色产品，还根据市场需求，生产便携的小包装食品。

“将粮食加工成可携带的特色农产品，便于商品化销售，也能扩大园区品牌影响力。”宋寿国说，生产富硒生物肥也是园区的特色板块，今年，农场特意种植了100亩强筋麦，通过为农田施入富硒底肥、为小麦补充富硒叶面肥，收获了特色富硒小麦。接下来，他们也将试销小包装富硒全麦面粉，开辟加工业的好“钱”景。

家家讲文明 人人做模范

盐山县崔家村以积分制、道德评议会推进移风易俗

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 程一诺 付瑞枝

日前，盐山县常庄乡崔家村一位村民家的老人过世。得知消息后，崔家村红白理事会成员第一时间赶到现场，协助操办。

按照崔家村红白理事会章程规定，办事主家用大锅菜招待来客，由红白理事会提供锅、碗、瓢、盆等用具，主家只需支付买菜的钱，省心省力。不仅如此，使用电子礼炮和哀乐，既简约又不失庄重。一场白事操办下来，村民不仅只花费了3000余元，还因为践行移风易俗，获得了5个积分。

“为遏制大操大办和攀比的不良风气，我村从十几年前就引导村民们简办红白事，2021年，还将简办红白事纳入积分制管理中。村‘两委’根据积分细则为践行移风易俗的村民赋分，引导村民成为移风易俗的主动参与者和传播者。”崔家村党支部书记董超介绍道。

提倡“身后文明薄葬”的同时，崔家村“两委”还用实际行动让“生前尽孝厚养”的理念深入人心。

自2017年，就有村干部和爱心志愿者出资，每逢农历初一和十五开设孝老食堂，免费请全村65岁以上的老人在村党群服务中心聚餐。2021年，崔家村“两委”争取到盐山县民政部门的支持，建设了一座幸福院，为村内老年人提供活动聚会的场所。幸福院建成后，聚餐地点设在这里，在传统节日前夕，村“两委”还会组织村内老年人开展相应民俗活动。不仅如此，还有爱心乡贤出资聘请理发师，在每月的初一为老人们免费理发。

“村民们在孝老食堂里进行志愿服务，无论是采买、做饭还是打扫卫生，也都能根据服务时长获取相应积分。”董超说，将孝老食堂与积分制管理相结合，不仅暖了老人的心，还在村里营造出浓厚的孝老敬亲氛围。

为让村民们学有榜样、赶有目标，崔家村还通过自荐和大会推荐的形式，推选出在村里有威望、热心、正直的老党员、退休老干部和老教师等，成立道德评议会，每季度对积分情况及村里的好人好事进行集中评议。经过评议，村民们获得的积分每季度可到村里的超市兑换指定商品。

除了物质奖励，崔家村每年底还会根据评比结果给予村民精神奖励。对积分较高的家庭及村民个人，推荐评定“星级文明户”“道德模范”等荣誉称号。

通过积分制和道德评议会双管齐下，村民们自发参与乡村治理的热情越来越高，大伙儿纷纷行动起来，从移风易俗的“旁观者”变身“参与者”，推动乡村建设向“全村管、管全面”转变。

文明乡风

紫玉米按个卖 早上市受欢迎

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 张金元 孙 洁

工人采收紫糯玉米

近日，在东光县灯明寺镇东曲庄村，连片的玉米长势喜人，农户和前来采摘的顾客穿梭在玉米田里忙着采收，满脸丰收的喜悦。

“今年我种的是紫糯玉米，它子粒饱满、口感香甜，还富含丰富的花青素及微量元素，被誉为玉米界的‘花青素之王’，成熟后供不应求。”只见种植户曲建广剥开玉米衣，紫色的玉米粒硕大饱满。

曲建广在当地流转了2000多亩土地种植大田作物，近两年，探索特色农业发展道路，专门从外地引来这个特色品种。

“不同于普通玉米，紫糯玉米上市时间较早，而且按个卖，一个能卖2元钱，销到县城特别受欢迎，还有不少老顾客自己过来采摘。”曲建广说，刨去种植成本，一亩玉米地约能赚两三千元。收完这茬玉米，秋季他能种上一茬白菜，再赚一份儿钱。

今年是曲建广种植紫糯玉米的第3年，有了小规模试种的成功经验，明年，他计划扩大种植面积，带动村民一起种植，增收致富。

近年来，灯明寺镇积极引导农户进行规模化经营，通过土地流转、入股、托管等方式将零散土地整合起来集约化利用，大力发展特色种植，让土地多多生“金”，走出了一条特色致富路。

沧县施屯村党支部书记施境坤——

把客商引到村民家门口

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 郭聪慧 董箐箐

昨天一大早，沧县大褚村回族乡施屯村“两委”前的广场上就热闹起来。二三十位农户陆续开着三轮车赶来，车上满是清晨刚采摘的茄子。百汇超市的采购车也如约而来，农户们依次将果蔬称重、装车，不一会儿，便将果蔬销售一空。

“我们现在在家门口就随着行情把菜卖光了，省心又省力。”看着自家的茄子被送上车，70多岁的农户徐在起十分高兴，“销路稳定了，我还要扩大种植面积，多种就能多赚。”

“放心种吧，只要大伙儿种，我们就给卖，不愁销。”施屯村党支部书记施境坤边帮着装菜，边笑着答道。

从去年开始，施境坤相继联系了百汇、上嘉、左邻右舍等连锁商超来村里收菜，帮助农户建立起稳定销路。

“以前大伙儿为了把菜卖出去，凌晨就得起来摘菜，再趁着新鲜赶到批发市场卖了。赶上蔬菜上市旺季，白天管棚、晚上卖菜，不光不得歇，还得摸黑赶路，十分不安全。”施境坤打开了话匣子。

原来，施屯村是传统蔬菜种植村，村里有几十位农户种西红柿、茄子等蔬菜，种植规模达到百余亩。施境坤自2013年发起成立了合作社，除了在50亩地建起温室和冷棚，还发展了120多亩露天种植基地，一年四季都向市场供菜。

“蔬菜种植规模不小，却没有稳定的销路，一直困扰着大伙儿。”施境坤说，农户们外出卖菜，费时费力不说，还有可能因售卖不及时造成菜不新鲜，难销、滞销问题，大大打击农户的种植积极性。

施境坤以前也面临这样的问题。为此，他一边抓管理、一边蹚市场，通过上门自荐、多方联系，凭着优质蔬菜和诚信口碑，让自己的合作社和市区的连锁商超建立起长期合作关系。

“原先各家各户都按自己的管理方法种菜，蔬菜品质良莠不齐，难以满足商超的采购需求。近几年，大伙儿看到我们合作社的菜卖得好，也纷纷提升管理水平、统一种植模式，产出符合商超采购标准的果蔬。”施境坤说道。

去年，农户们种出的果蔬不光有了好品相，还有了好品质，施境坤便拿着样品到百汇、上嘉、左邻右舍等商超自荐，将客商引到了“家门口”。现如今，每天上午10点，商超的采购车都准时来采购果蔬。农户们不出村，就能把菜卖个好价钱。为了保障大伙儿都能收到钱，施境坤每天还义务和商超对接收货款，再准确分发给卖菜的农户。

“我岁数大了，去不了远处，原来就是赶集卖菜，销量有限，也不敢多种。现在有了稳定销路，我把家里4亩地都种上了，一年纯收入两万多块钱呢。自己能赚钱，也给孩子们减轻点儿负担。”徐在起说。

随着销路的稳定，施屯村不少上了年纪的农民，也加入到蔬菜种植队伍中，靠卖菜增收，就连周边村庄的农户也到施屯村来销售蔬菜。

“今年我们还计划建立商会，大伙儿协商着把种苗、农资、管理、销售都统一起来，‘组团’致富。”施境坤说道。

渤海新区黄骅市积极引导面花加工企业改良蒸制技术、创新面花品类，使面花销售做到淡季不淡、旺季热销。图为河北帝鉴食品有限公司工人正在生产面花。 魏志广 张国文 摄