

杨良杰推广果业技术,带动40万户果农增收

这个农技二传手,果农喜欢

本报记者 乔 栋

因人物故事·聚焦乡村创业

核心阅读

从报道农业技术,到指导农业生产,杨良杰将农业技术带回了家乡,并通过互联网传递给更多果农。他致力于技术推广,由一名活跃在田间地头的技术“讲师”,变成了集成信息服务、果品销售和品种研发的“新型果农”,带动当地果业共同升级。

中午时分,晋南大地正被烈日蒸烤。中条山下的山西运城盐湖西张歌村,蝉鸣声不时从村旁成片的果林传出。干净笔直的水泥路上半天不见一个人影,只有专程跑来的杨良杰,头戴一顶草帽,钻进了桃林。

“这是我的心血,不操心不行!”山西中农乐农业科技股份有限公司董事长杨良杰笑着,摘下草帽当扇子。这片矮化桃林长得并不高,却棵棵“体态优美”,“从选育到管护,全是按照示范园区高标准打造。”杨良杰身后,枝上果实已经泛红,他看着果树,像是看着自己的孩子。

传授新农技,用减密度来增产量

一棵棵果树密密麻麻,产量却不见增。果农疑惑:“蹊跷了,产量还不如头两年,书上不是说七八年后就是盛果期吗?”

2004年,杨良杰回运城时,看到成片的果园,其间场景和果农的困惑让他至今难忘。这情况在当时太普遍。“一亩苹果园从种植55株,到83株,再到110株,果农以为种得越多就产得越多,却因为栽植密度过大导致了果园密闭问题。”凭多年的知识积累,以及在北京果树示范基地里的见识,杨良杰找到了原因所在。

那时,杨良杰在北京的一家报社已经工作了好些年。他负责农业技术版,接触到的都是相对前沿和实用的果业技术。“下去采访看得多,学得也不少!”杨良杰把自己培养成了“技术员”,用他自己的话说,“闭着眼睛都能把一些果树的好几种树形画出来。”

原因找到了,但怎么给果农讲明白这个道理呢?

杨良杰从没想过,自己也能当“老师”。他清晰记得那特殊的“第一堂课”。2004年,还在报社当编辑的他受邀回家乡授课,当“技术派”真正接地气,他感受到果农们对技术的渴望:临猗县西张吴村的戏台上,前来听课的果农不但带着小板凳,还拿着褥子和被子。为了方便大家理解,杨良杰用投影仪图文结合地讲课,果农们用白床单当投影幕布,把被子缝在一块儿,吊在戏台上,手揪着“大被子”挂下来,硬是把简陋的舞台给“密封”了起来。

看到乡亲们这般用心,杨良杰心里一阵热流涌动。他深入浅出地给大伙儿讲起来:“果树太密,跟排队打饭一样,挨得太近,不仅胳膊撞胳膊,而且把饭都打翻了。”台下一阵哄笑,杨良杰顺势给大家讲了间伐的好处。“栽植密度和采用树形不匹配,导致密闭,不通风透光,造成果品产量和品质降低。间伐就是要锯掉一部分树,做到隔行、隔株,要把每亩树量从110株降低到20多株。”

连讲4场,会场爆满,杨良杰“火”了。随后,果农们接连不断的电话和信件,让他下定决心回乡,专门做果业技术培训。2004年,他返乡创业,随后成立了山西中农乐农业科技,拉起了一支培训师“讲师”队伍,专门给运城果农做技术培训。

接下来,杨良杰进入了“讲师”模式:白

天农民忙着在地里干活,他就从晚上开始讲课,有时讲到半夜12点。如果实在排不开,他就早晨5点钟开始讲。十几年来,他讲课超过了3000多场次。

拥抱互联网,技术推广再升级

“有时课堂上讲得很好,大伙儿也都听得频频点头,回去之后却不见动静。”这是杨良杰返乡创业后最大的感受。

“有榜样才能带动更多人。”杨良杰决心发动一批带头人,搞一批示范果园。西张吴村村民张引群自告奋勇,愿意在自家的果园里做间伐示范。可真要砍的时候,他媳妇心疼树,抱住他的胳膊不让动:“种了这么多年,你咋舍得砍就砍!”

杨良杰最后想了个招,他带着村里的学员去实地讲解。“嫂子,你和引群回去给大伙儿蒸些馍,中午在你家吃饭吧!”张引群心领神会,带着媳妇离开了果园。等两人一走,一群人抓紧时间锯掉了一批树。

最终的产量证明杨良杰的技术是有效的。万荣县薛店村的王建堂感受颇深:“我家有15亩果园,过去每亩种83株,每亩只能收4000斤。经过间伐,亩产稳定在7000斤以上,而且工作量和用药成本也大为降低。”采纳杨良杰技术的果农,都跟着沾了光。很快,在间伐技术的影响下,运城各个果区展开了改造提质工程。

就这样,到2014年时,已经有17.8万户果农在线下跟着他学习提升。公司建立起县、乡、村三级服务模式,在各个乡镇成立果农站,在各村成立果农协会,对有经验的果农精心培训,让这些农业技术“二传手”辐射带动更多人。

到了2015年,省内外联系杨良杰去提供服务的地方越来越多。他盯上了智能手机:如果能开发一款针对果农的手机应用,既能扩大覆盖面,培训起来不也更方便吗?

然而,移动互联网是杨良杰的知识盲区。他去上海、深圳看了一圈,却还是有些云里雾里。“有人让我做平台,有人告诉我用好多数据。”杨良杰嘿嘿一笑,“咱不懂那些,先把手机应用做起来。”

岂料,麻烦接踵而来。2016年手机应用“千乡万村”上线后,虽然推广了培训课,但半年过去了,下载量只有几万人次。杨良杰跑到果园里,碰到了60多岁的果农罗建设,想推荐他下载。罗建设说:“我们连网都不会上,去哪搜索这个东西?”杨良杰想了一晚上,一咬牙花70万元订购了一批智能手机和平板电脑,集中发放给一些种植基础好、接受能力强的种植户。

但效果仍不理想。杨良杰等来了又一个风口:短视频直播。他们之前就成立的视频拍摄团队派上了用场,把果农感兴趣的技术要点制作成大家容易接受、能看得懂的视频产品。原来负责技术推广的“二传手”也有了新的任务:进行网上直播讲演。现在,通过“千乡万村”手机应用不仅能线上授课,还能直播带货,影响带动群众超过40万户。

自己带头干,标准化流程提升品质

2016年正月初七一早,杨良杰还睡着觉,就被一阵急促的电话铃声吵醒。电话里,临猗县寺后村的果农喊着:“赶紧过来,都等着你呢!”杨良杰以为果园有啥紧急情况,便赶紧出了门。开车刚进村,一群果农敲锣打鼓把他迎到了村里,给他戴上了红绶带。原来,这个村子在杨良杰团队的指导下,果农们当年取得大丰收,过年时,果农们念着他的好,把他“骗”过来送上惊喜。

“挺有成就感,感觉自己做的事情得到了果农们的认可。”但杨良杰没敢躺在“功劳簿”上“吃老本”,他开始琢磨下一步的发展:最近



杨良杰,山西稷山县翟店镇南小宁村人,2004年返乡后创办农业科技服务公司。17年来,他坚守在农业信息技术服务一线,通过技术创新和保姆式服务,推广果业技术,带动40万户果农增收,服务果园面积上百万亩。

杨良杰和团队每年开展多场技术培训,创建“千乡万村”手机应用,打造信息传播和追溯平台;建设现代果业示范基地6800余亩。2021年,杨良杰荣获“全国脱贫攻坚先进个人”。

创业心得

想走捷径、挣快钱的人,是干不好农业的。创业前期,规模一定要控制适度,算好精细账,不要因为成本相对较低,就头脑发热、盲目扩大。同时,现在对新型职业农民的要求不只是一懂技术,还要会运用现代管理手段,懂市场营销方法,做好机械化、智能化、数字化。

——杨良杰

几年,苹果价格波动大,产量虽然有提升,但果农利润被压缩不少。“能不能成立销售公司,帮助大伙儿统一销售,这样也能有更大议价权?”

2017年,杨良杰成立了销售公司,以高于市场价的价格收购了20万斤苹果。结果买方认为苹果个头不一样,拒绝购买,公司为此赔了不少钱。

痛定思痛,这事倒逼着销售公司进行分级收购。按照色泽、大小将苹果分级,松散的果农自种模式必然要进行升级。

一场当地果业的供给侧改革开始了。杨良杰做了两件事情:一是带头发展了几个果业联盟,帮联盟成员单位进行标准化种植改造;二是投资近5000万元,与高校合作建设了10个果类种植示范基地。

家人很不理解杨良杰的做法,“培训做得

点睛

打通技术推广“最后一公里”

韩三青

农业技术推广是助推农业发展的重要工作,能够有效提升农业生产效益与质量。近年来,广大农民对农业技术的需求愈发多样化,急需一批有知识、懂技术、会管理的农业人才提供专业指导和服务。

凭借多年的专业技能积累,杨良杰返乡当起农技“讲师”,传授先进种植技术,为当地乡亲增产增收开辟了一条新路。不仅如此,他还摸索出一条创业路径,建立起县、乡、村三级服务模式,通过成立培训师“讲师”队伍,服务范围进一步扩大,受益农户群体更广,成

好好的,非要折腾这示范基地。费人费事不说,还没有收入:栽了几年快到盛果期的树,为了试品种又给改接了!”杨良杰耐心解释:“如果说以前是‘轻资产’运行,现在就是做‘重资产’实体。因为带有试验性质,很难有稳定的预期收益。但我懂果业技术,贵无旁贷,咬着牙也要做。”

现在,多方合力推动下,一个运城苹果从开花到采摘,经过疏花、疏果、套袋、脱袋、转果等12道标准化步骤,能形成完整的标准产业链,每一步都可以做到溯源。杨良杰也从一开始的“讲师”,变成了集成信息服务、果品销售和品种研发于一身的“新型果农”。

炎炎夏日,果满枝头,杨良杰站在林间,“这枣油桃的品种,已经试验两年了。严格管理下来,今年一定能打开市场。”他深吸一口气,仿佛已闻到收获的气息。

为高效农技推广的一次有益探索。

农技推广,人是关键因素,但单个人的力量有限,还需利用各类技术手段,构建多元互补、高效协同的农技推广体系。在线下,要做好传帮带,培养一批技术“二传手”,鼓励更多农技人才扎根农村、服务农民;在线上,可以借助互联网平台扩大服务范围,实现农民不出门、技术送上门。各方齐发力,才能加快农业科技成果转化应用,推动新品种、新农艺落地生根,让农民学得会、用得上、真管用,打通技术推广的“最后一公里”。

2020年,山东重工集团有限公司动了一场改革“大手术”,震动了所有员工。仅一年时间,因考评不称职、不担当不作为等问题,予以内退、降免职、转岗等处理的领导干部达490人次,在集团的领导干部中占比超过15%。

“这是一场刀刃向内的改革,我们必须拿出决心和魄力!”山东重工集团有限公司党委书记、董事长谭旭光说,集团实施劳动、人事、分配三项制度改革,不仅让干部能上能下,还让职工能进能出、收入能高能低。

近年来,集团持续深化三项制度改革,在强化正向激励上动真碰硬,激活企业发展内生动力。

“我们要加快实现人员能进能出,让真正想干事、能干事、干成事的人有平台、有空间、有发展,创造更大的业绩。”谭旭光说,集团建立人员流动机制,提升人员“进”的标准,畅通人员“出”的渠道,持续完善全员绩效考核制度,“减掉”不做事、没能力、吃空饷的人,提高员工队伍整体素质。

领导干部“上去容易下来难”,一直是国有企业改革的痛点之一。山东重工集团有限公司创新干部人事制度,既让能者“上得来”,又让庸者“下得去”。2019年,在山东省国资委指导下,集团采用全球公开招聘、全员英语面试、全程公开透明等选聘方式,进行职业经理人试点,让干部从市场中来。同时,加大竞争性选拔力度,优化干部考评体系,加速内部优胜劣汰。

与此同时,集团打破“铁饭碗”,实行“活薪酬”,优化收入考核制度,分类设置人员激励机制,合理拉开员工收入差距,同岗位人员薪酬差异达4倍以上。

今年5月,集团在子公司潍柴集团、中国重汽集团实施重大科研项目立“军令状”和“揭榜挂帅”制度,公开竞标机制,构建考核激励体系,激发人员创新活力,加速攻关技术难题。“竞标成功等于立下‘军令状’,我们将调集一切资源,加大产品研发力度。”中国重汽集团重型商用车总设计师、汽车研究院常务副院长丁惟云说,薪酬活起来,人才聚起来,才能更好地集中优势资源办大事。

改革正风、重塑生态,为山东重工集团有限公司注入源源不断的动力:10余年来,营业收入、利润总额复合增长率分别达到19.4%、13.2%。2020年,在新冠肺炎疫情冲击全球经济的背景下,集团逆势上扬,营业收入首次突破5000亿元、同比增长26.5%,利润总额首次突破200亿元、同比增长17.4%,重卡、发动机、重型变速箱销量实现全球第一。

“改革具有长期性、艰巨性和复杂性,我们必须打好这场‘持久战’。”谭旭光表示,国企改革三年行动时间过半,山东重工必将三项制度改革持续进行到底,向改革要效益,在新发展阶段实现更高质量发展。

国企改革三年行动

银保监会推动农村信用体系建设 为新型农业经营主体建立档案

本报北京7月8日电(记者欧阳洁)记者8日从银保监会获悉:截至一季度末,农民专业合作社和家庭农场两类新型经营主体贷款同比增长29.62%。当前“三农”领域金融服务的难点主要体现在信贷投放不均、信用体系建设不完善、产品匹配度不足、风险缓释机制不健全等方面。目前银保监会积极推动农村信用体系建设,组织银行机构主动进村上门,为有需求的农户和当前融资难反映较为突出的新型农业经营主体建立信用档案、评定信用等级,力争在2023年底前实现基本全覆盖。

银保监会普惠金融部主任丁晓芳介绍,近来银保监会引导资金更多流向小微企业、个体工商户、新型农业经营主体等重点领域,大力拓展小微企业、新型农业经营主体的首贷、信用贷、无还本续贷,更加重视金融服务科技创新。数据显示,截至5月末,普惠型小微企业贷款余额17.1万亿元,同比增速30.5%,较各项贷款增速高18.8个百分点。涉农贷款余额达到41万亿元,同比增长9.7%。

五部门推进公平竞争审查制度实施 着力维护全国统一大市场和公平竞争

本报北京7月8日电(记者林丽娟)记者8日从国家市场监督管理总局获悉:近日,经国务院同意,市场监管总局、国家发展改革委、财政部、商务部、司法部发布了《公平竞争审查制度实施细则》(以下简称《实施细则》),在审查方式、审查标准、监督手段等方面细化实化有关规定,以更高质量更大力度推进制度深入实施,着力维护全国统一大市场和公平竞争,畅通国内大循环,助力构建新发展格局。

《实施细则》主要有三大亮点:一是统筹力度更大。强化部际联席会议、地方各级人民政府及联席会议职能作用,明确县级以上地方各级人民政府原则上由本级人民政府分管负责同志担任联席会议召集人,建立联席会议办公室主动审查机制,以更大力度更实举措推动制度落地落实。二是审查标准更高。全面细化审查标准,重点关注妨碍平等便利退出市场、以奖补方式变相指定交易和实行地方保护、影响平等使用生产要素等企业反映比较强烈的问题,及时弥补短板空白和漏洞,扎实扎紧扎密制度的笼子,切实增强审查制度的系统性和针对性。三是监督考核更严。充分发挥督查抽查的激励和约束作用,明确市场监管总局负责牵头组织政策措施抽查,对市场主体反映比较强烈、问题比较集中、滥用行政权力排除限制竞争行为多发的行业和地区,进行重点抽查,确保党中央、国务院决策部署落实到位。

广州南沙重大项目集中签约动工竣工 明珠湾大桥同步开通

本报广州7月8日电(记者罗艾桦)广州市南沙区近日在明珠湾大桥桥面举办重大项目集中签约动工竣工(投产)暨明珠湾大桥通车活动。76个项目于当天集中签约、动工竣工(投产),涵盖新能源汽车、芯片等先进制造业,总部经济及都市新消费、科技时尚等领域,总投资额1160亿元,达产产值及营收合计超2300亿元。

据了解,此次签约有3个新特色:一是新技术,如小马智行的无人重卡和合创汽车的生产基地;二是新业态,如先导半导体研发生产项目;三是新模式,发挥南沙的汽车产业优势,往上下游延伸供应链。

此外,广州明珠湾大桥也于当日开通,将打造南沙区内功能片区15分钟交通圈。同时,明珠湾大桥通过虎门大桥和东莞连接,通过深中通道连接深圳、珠海、中山,南沙区将升级为重要枢纽。

2021全国知名民企湖北行大会举行 现场签约金额达606.74亿元

本报武汉7月8日电(记者范昊天)8日,由全国工商联、湖北省政府共同主办的2021全国知名民企湖北行大会在武汉举行。大会现场签约项目30个,签约金额达606.74亿元,项目涵盖智能制造、节能环保、数字信息、新材料、生物医药等多个新兴产业领域。

据介绍,此次大会是全国知名民营企业助力湖北推动招商引资、消费帮扶、乡村振兴和大学生就业,加快疫后重振和高质量发展的务实行动。

据统计,2021全国知名民企湖北行活动促成民营企业投资湖北项目56个;4637家民营企业和商会,精准结对帮扶湖北3549个重点村;民企商会、电商平台认购农产品3.71亿元;全国知名民营企业为湖北提供就业岗位30.7万个。

上半年广西自贸试验区入驻企业近1.7万家 实际利用外资4.8亿美元

本报南宁7月8日电(记者祝佳祺)记者从广西自贸试验区工作办公室获悉:截至6月30日,今年上半年广西自贸试验区入驻企业近1.7万家,同比增长400%;实际利用外资4.8亿美元,进出口总额超过1000亿元。

今年以来,广西自贸试验区围绕面向东盟、西部陆海新通道、边境经济创新三大鲜明特色,形成首批44项自治区级制度创新成果,全面推进国家赋予的120项改革试点任务。

此外,一批国家级改革试点和开放平台获批,包括凭祥市场采购贸易方式试点、崇左跨境电商综合试验区落地等。