

近些年,湖北探索农村公益服务“以钱养事”新模式,京山等试点县市的做法已在全省得到推广。近日记者再次探访京山农技服务,农民普遍给予好评。

“农技员跑得勤,种庄稼真放心”

6月9日一大早,新市镇丁家垅村6组村民李永光下田时,无意中发现一些枯苗,年过半百的他着了急,赶紧掏出手机打电话:“曾师傅,我田里有枯苗哇,你赶紧来把把脉啊。”大概一袋烟工夫,镇农业技术服务中心34岁的植保员曾刚,就骑着摩托车赶到了。仔细查看以后,给老李开了一个“治病”的方子,老李这才放了心。

曾刚刚赢得村民的信赖还真格外费了一番工夫。2005年初,京山根据“政府制标,市场运作,合同管理,政府买单,群众认可”的原则,建立“以钱养事”新机制,政府花钱为农民购买公益服务。曾刚就是这样竞争上岗的。

6组的李汉清是种庄稼的“老把式”,过去他按多年的老习惯侍弄自己的一亩三分地。2006年,曾刚来村里推广水稻种植新技术,与老李的田一埂之隔的几户人家都跟着“折腾”,搞什么晒田。老李对这个毛头小伙不感兴趣,觉得那样不仅耗费力气,万一赶不上雨水,还得提灌浇水。于是他在一旁瞧热闹,“看你们能折腾出什么名堂。”

等到收割时,老李发现自家一亩田比别人少收几担谷子,心里有气还不好发作。次年,他低着头来找曾刚。小曾打下包票:“去年损失的一定给你补上。”结果连续两年亩均增产200来斤。打这以后,老李对耕整、插秧、施肥、除草等老活儿有了新看法,有事没事总跟小曾扯几句。

新市镇的4个农技员实行分片负责,丁家垅村是曾刚的“责任地”。改革前农技员到村里搞培训,要挨家挨户催。现在只要农技员一到田头看苗情,村民都会像赶集一样凑过来,问东问西。要是搞培训,村民都争着来听。偶尔有人没接到通知,还抱怨村干部。40多岁的刘成元经营小卖部,习惯于种“甩手田”,过去常为此吃亏。现在连什么时候该打药,农技员都会进村提醒。他乐开了花:“现在有农技员帮忙跑腿,种庄稼真省心。”

近年来京山县通过农业科技推广,完成30多个农技试验示范推

京山是湖北探索“以钱养事”推行农技服务的试点之一,农技员的辛勤劳动受到农民的欢迎,但是一些新问题仍待探索——

基层农技员的甜酸苦辣

本报记者 张志峰

尝到科技带来的甜头以后,如今农民对于农业科技渴求,一如干涸的土地对于雨水的向往。为了打通“最后一公里”的瓶颈制约,把新型的实用的农业科技及时送到农民手中,基层农技推广人员不惧风吹日晒、雨雪冰霜,付出了很多,奉献了很多,也依然还有着自己的苦惱。

基层农技推广体系是实施科教兴农战略的重要载体,是推动农业科技进步的重要依靠,是建设现代农业的重要支撑。长期以来,广大基层农技人员、基层

广项目。其中仅测土配方施肥就推广80万亩,每亩比传统施肥增产60多斤,项目区农民人均增收126元。村民们无不感慨:多亏了这些农技员,这么多好处以前都没敢想。

农技员受农民欢迎,也有自己的苦惱

今年,新市镇原农技服务中心农技员曾令波再次竞聘上岗,农忙时,他成天扎堆在农民中间,说得口干舌燥。他笑着说:手机一天用两块电池是常事。

他过硬的技术赢得了村民的信任和尊重,走在几个村里,老百姓见面都热情地打招呼,还不时串串门,有的走得比亲戚还勤。村民刘成林说,以前镇上农技员是干部,下乡搞指导时眼皮朝上翻;现在的农技员态度好,跟我们打成一片。

曾令波记得,改制前不少农技员在被动地工作,好坏一个样。改制后实行聘用制,农民对服务的满意度直接关系到自己的饭碗,自然不敢马虎。

但是农技员们也有自己的苦惱。一些人对生活保障缺乏安全感。

农技推广体系为保障国家粮食安全、促进农业稳定发展和农民持续增收作出了重大贡献。湖北“以钱养事”为农民购买农技服务,浙江坚持公益性农技推广,很多地区都从实际出发,在加强和改善农业科技推广服务上作了大量有益探索。但必须清醒地看到,与现代农业建设的需要相比,与亿万农民对科技服务的需求相比,基层农技推广体系依然存在很大差距,地位性质不明、责任制度缺乏等问题仍在部分地区存在,仍然需要在实践中探索解决。

——编者

曾令波算了一笔账:县里实行3年一聘,每年都要进行考核。公益服务收入每年只有1.8万元左右,一旦被解聘,离养老年龄早,重新创业年龄偏大。作为退路,他开了一家农资门市部。“我要在聘用期间好好干,不仅可以获得续聘机会,还可以开拓

农村熟人市场,一年下来能增收两三万元。”几年下来,他买了辆小轿车,农忙时方便进村,农闲时到外面跑跑信息。

有的农技员服务项目太多,感到力不从心。新市镇41岁的女农技员陈廷菊当了整整20年的农技员。她

本报电 (记者顾春)近年来浙江探索将“责任制”引入到农技推广领域,每个责任农技员像“班主任”一样,全面负责一个区域的农技推广任务,有效地调动了各方积极性,为农业发展注入新的活力。仙居县一位工作了20多年的老农技员说:以前几年的工作也不如这一年做得多,但是心里高兴,觉得实在。

据介绍,根据岗位承担的责任不同,浙江等地把农技员分成首席农技推广专家、县农技指导员和乡镇责任农技员三类。明确组织开展农技推广活动,为农民提供公共科技服务,是各级政府的重要职责,将公益性农技人员的办公等经费全额列入财政预算,按照耕地面积、种养业规模等,建立农技推广专项资金。

据了解,责任农技制度将乡镇

为加强基层农技推广体系建设,着力解决为农服务“最后一公里”问题

浙江:农技推广引进责任制

内所有村划分成若干责任区,由一名农技人员承包一个责任区内所有的农技服务,使每一个农户、每一块地都能找到相应的责任农技员,实现区域的全覆盖。过去农技人员承担了大量的行政事务,实施责任农技制度后农技人员要求专职化,专门从事农技服务,不承担日常行政事务,并规定年进村入户时间不少于100天,使农技人员从事农技推广工作时间和进村入户时间增加了一倍。除省

说,改制后工作比以前忙了,开支更大了。搞培训时,一些村民因为种种原因没能参加,事后她得往几趟去补课。今年初,为了给水下口村二组的老张补课,一天跑了两趟,骑摩托车跑了4个多小时。一年下来,油费、电话费得4000元左右。更让她头疼的是,一些“九九三八部队”对新技术接受能力不强。“以前村里年轻人多,推广新技术很顺手。”现在,她不得不想尽各种“土”办法让这些老人和妇女用得顺手顺心。此外,她每年还要完成至少2000人次的培训任务,推广1—2个新的农技项目,扶持30个科技示范户,还要确保联系户收入增加,同时还要面对一些临时考核。

此外,一些种粮大户感到“不解渴”。25岁的种粮大户刘若峰承包了1290多亩土地,组建了种植合作社后,带领200多户农民经营这些耕地。由于地界太大,乡镇农技员根本顾不过来,只能靠自己组建农技服务队。

2008年,京山县严格按程序全面公正的考核了上一轮聘用的乡镇农技员。今年1月再次聘用时,原班人马再次竞聘上岗。县农业技术推广中心主任陈国银介绍说,原来的农技员有基础,服务本领过硬,因此容易竞聘成功。

但值得注意的是,没有新人愿意竞聘乡镇农技员这个“不稳定”的岗位。由于受经费等限制,该县种植业方面近10年没有充实过大专毕业生。全县46个农技员年龄偏大,平均年龄近40岁,最大的55岁。他们知识老化,恐怕越来越跟不上现代农业发展的要求。

化隆 农民工回乡创业促发展

本报西宁电 (记者周东平)青海化隆回族自治县山大沟深、土地贫瘠、自然环境恶劣。化隆人不甘于贫困,有10多万人在外打工,占全县人口近42%。如今,一些人不再满足于“盖房子、娶媳妇”的想法,把目光投向在家乡创业当老板上。

回乡创业的农民工推动了农业结构调整。他们不仅带回资金,更带回了家乡缺乏的技术和市场信息,把打工时掌握的各种资源与家乡的资源进行整合,从事特色规模化种植、养殖及农副产品加工业。目前全县养牛10头以上、养羊50只以上、养鸡100只以上的规模养殖户有1580户。创业也带动了就业。

该县群科镇义村一位农民在上海等地拉开面馆挖到了“第一桶金”,去年回乡后,投资200多万元发动42户村民建成了聚丰牛羊育肥专业合作社,流转土地500亩种植饲草。目前仅有肥牛羊一项,每户村民年均将增加收入4200元以上。

辽宁农民 成功培育水稻高产品种

本报电 (王秀忠)辽宁义县高台子镇北砖村子农民敖双伦,潜心研究早稻15年,从辽宁省农科院引进新品种进行试种,先后成功培育了“成双一号”、“成双大粒”等水稻高产品种。

去年,敖双伦发起成立了义县成双早稻复种专业合作社,带领乡亲们种植高产早稻,最高亩产达到1107公斤。前不久,55岁的敖双伦为他的早稻申报了吉尼斯世界纪录。社员们在敖双伦的指导下头茬种土豆,二茬种早稻,复种亩效益平均达到3750元。

芒种时节是我国农业生产最繁忙的季节。夏熟作物要收获,秋收作物要播种,春耕作物需要进行追肥管理,所以此阶段成为民间常说的夏收、夏种和夏管的“三夏”大忙季节。

芒种时节,北方的苹果树处于花芽分化期,需要追施含氮磷钾的复合肥,梨树处于果实膨大期需要追施氮钾肥,桃树处于硬核期需要追施氮钾肥,葡萄正是坐果膨大期,需要追施尿素和硫酸钾肥;南方的香蕉处于树体和果实孕育营养期,需要追施含高钾和中氮低磷的速效

肥料,龙眼是幼果期,要追施含钾氮为主的复合肥。

对于初果期的果树追肥,要考虑氮、磷、钾养分均衡供应,一般选择施入高钾、中氮的肥料,如果基肥没有施过磷肥,这时也要补磷。注意施肥位置要在树冠外围的一定深度,切不可撒在地表。当前果树施追肥的目的,是为了促进果实膨大和花芽分化,保证当年的优质和高产,

在氮磷钾的比例上,要供应较多的钾,其次是氮,可选用高钾、中氮、低磷的复合肥,也可选单质肥按比例用。在技术上,果树的施肥位置要在树冠外缘,开沟、多穴、槽式均可,要把肥料埋入一定深度,避免伤根或少伤根。利用根的趋肥性特点,把新根引入深层发育,还可增加果树抗旱性。果树追肥除了土壤施肥以外,还要考虑叶面施肥方式。通过根外

追肥补充中、微量元素不足,这对于高产优质果树来说很有必要。

对于露地瓜类作物,此时西瓜、南瓜、冬瓜等处于初瓜期或结瓜前期,追肥要以氮钾养分为主,净氮用量可视苗期地情掌握在3—5公斤/亩,有时高产南瓜可在5—8公斤/亩。

果菜类蔬菜在生长旺季养分消耗大,需要边采收边追肥,及时补充养分。追肥不仅要追氮肥,还要



适量配合钾肥。正处于结果前期的植株生长比较旺盛,易徒长,要少施明显促进茎叶生长的尿素或高氮型复合肥,最好施用氮钾肥。以茄果类蔬菜的“催果肥”为例,一般可以施氮钾二元复合肥约10公斤纯养分/亩。

(中国农业大学教授 曹一平)



远程教育网络正在成为江苏省建湖县农村经济快速发展的新引擎和农民群众创业致富的新载体

念好网络致富经

刘步荣

这几天,江苏省建湖县十字河兔业合作社的社员们喜上眉梢,他们通过网络与上海一批批发市场签订的订单养殖肉兔成批出货,成交额达50多万元。

近年来,建湖县充分发挥远程教育网络优势,积极挖掘远程教育功能,引导农民群众用网络,学科技,壮大产业规模,提升产品科技含量,拓展销售渠道,有力提升了全县农村多项产业的经营效益。

从“信息难求”到“资源网罗”

恒济镇水网纵横,沟塘密布,是个水产养殖的专业镇。有着近百年养殖传统的恒济人,最头疼的就是养殖效益忽高忽低。如何科学预期市场需求信息,合理规划养殖结构,有效规避市场风险,成了养殖户多年的梦想。而这一切,在该镇作为全省首家开展远程教育试点的那时起,就逐步变成了现实。建站点,搞培训,学网络,强技能,短短4年多时间,恒济人尝到了现代科技给他们带来的方便、快捷。通过网络,养殖户们学会了如何查找、比对、分析市场需求,如何借鉴外地先进的养殖模式,如何合理调整养殖结构等方面知识,养殖收入逐年攀高。

建湖根据全县主导产业特点和“一村一品”产业特色,分类筛选网络相关资源,有针对性地整合成一个页面,建成了“建湖县网上党群服务中心”,设置了政策链接、市场导向、生产指南、便民服务 etc 4大区域近40个直通窗口。党员群众通过点击不同的窗口,实时、准确、快捷地查找各类涉农信息,提高了利用网络资源服务产业发展的效率。

从“外出拜师”到“在线冲浪”

冈西镇徐圩村党员周文林在上海从事苗禽销售多年,积攒了一些资金后,回到家乡办起了盐城市方圆禽业有限公司,搞起了苗禽炕孵。公司先后添置了多台电子炕孵设备,起先用起来很不顺手,一度影响了公司的经营效益。外出拜师,时间不允许,也怕学得不全面,周文林真有点焦头烂额。镇远办知道后,及时找到他,为公司建起了远程教育点,培训了3名员工。通过网络,公司员工查阅了大量的设备技术资料,和县兽医站的网上辅导专家建起了热线联系。如今的方圆禽业进入了高速运转的良性轨道。

“师傅外地找,技术年年新,只求手艺好,天天出门跑。”几句顺口溜道出了早年农村群众拜师学艺的难与苦。远程教育站点全面建成后,建湖县因势利导,积极拓展网络服务功能,提升党员群众创业技能。在“建湖党建”网上开设“创业富民网络大学”窗口,组织涉农部门建立网上专业培训平台,打造开放式的技能培训学校。平台设立在线学习库、专家咨询台、群众诉求点等窗口。党员群众通过网络及时提送产销需求,实时与专家面对面交流,随时点学相关知识,有效提升自身的生产经营能力和水平。

从“走四方”到“点天下”

2008年,建湖260万只苗禽通过火车、飞机,远销海内外,成为该县农民通过网络拓展市场的一个缩影。上冈镇南庄村炕孵业有着700多年的历史,一直以来,每到炕孵季节,庄户人家肩挑手提,走村串户,起早贪黑换些零花钱补贴家用。

2005年,村里搞起了远程教育,快速便捷的互联网络为炕孵业发展注入了新的活力。一些头脑灵活的青年农民利用网络建起个人网站,开通市场直通车。前年,党员陈清海投入10多万元,创办了自己的苗禽网站,定期发布信息,每年纯收入都在50万元以上。

坐在家里上网,点点鼠标也能赚大钱,南庄人以前想也不敢想。村民纷纷效仿陈清海,购置电脑,学习上网,做起了网上生意。现在,南庄村已是一个集种禽炕孵、苗禽交易、良种培育于一体的“网上生意特色村”,年炕孵量达4000万羽,年创收入4000多万元,从以前的提篮小卖村一跃成为全国规模最大的炕孵生产基地。

目前,该县像南庄人一样运用网络做生意的有近300户,网上生意涉及手工、机械、养殖、种植、服装等10多个产业。

山东省曹县庄寨镇有个“农民创业小区”,那里的农民创业成功率高达95%——

创业小区缘何高产农民老板

郭登奎 杨桂林 苏保敏

庄寨镇有个“农民创业小区”,小区里有“三多”:木制品工厂多,农民老板多,创业成功者多。作为农民创业的“孵化器”,小区里农民创业的成功率高达95%。这背后有什么力量在支撑呢?

王立是庄寨镇白茅东村人,有生产细木工板的技术和经验,2007年镇上筹建农民创业小区时,他第一个到小区建厂创业。“有了创业的想法,镇里就会根据你的情况进行创业指导,并帮助解决资金、技术、市场等各种困难,现在有创业意向的农民都争着往小区挤。”王立笑着告诉笔者,他的小厂目前已扩展到两幢厂房,用工100多名,去年实现产值1000多万元。

农民王恩夏一心想办个刨花板加工厂,但缺资金,镇里便把他列为帮扶对象,帮助他协调银行贷款30多万元。镇里大中型企业在国内大中城市都设有办事处,有2000多名供销员在外跑市场,一旦有适合的订单,首先会考虑家乡的企业。

庄寨镇经过调查摸底,为每个农户都建立了一套富民档案,通过档案实现农民创业跟踪引导和服务。该镇拼板加工厂已发展到5000多家,需要大量的木工胶,镇里找到有创业意向的农民丰秀荣,很快他的胶厂便在创业小区落户。

镇政府对农民创业者每户奖励10万元,并协调金融机构对农民入区创业者实行企业联保贷款,大额一次可贷200万元,小额一次可贷30万元。为了提高农民创业者的素质,镇政府聘请专家来镇上举办培训班,并组织创业者到长三角、珠三角、胶东等地考察学习。

镇党委书记郭峰介绍,现在农民创业最大的门槛不仅仅是资金,更重要的是准确的市场定位和相对稳定的销售市场。庄寨镇抓住这个难题进行破解,创办“农民创业小区”,围绕当地成熟的木材加工这一主导产业,引导农民创业者为镇里大中型家具、工艺品加工企业提供配套产品,并使区内企业实现资源、技术、信息共享,优势互补,使农民创业者在政府、民间、企业三股合力的拉动下,由小变大,由弱变强。自2007年农民创业小区筹建以来,年产值达10亿元,利税过亿元。