

绽放在秦巴山区的迎春花

——追记湖北省十堰市扶贫办副主任黄星

□□ 本报记者 何红卫 乐明凯

今年春天,走进位于秦巴山区的湖北省十堰市茅塔乡茅箭区大坪村,村民们说,今年的迎春花开得特别灿烂,就像是扶贫干部黄星的身影。

2月28日,年仅46岁的十堰市扶贫办副主任黄星,因连续工作劳累过度,突发心肌梗塞,倒在扶贫攻坚战场上。连日来,他的爱岗敬业事迹在秦巴大地广为传颂。

黄星生前曾在日记本上写道:“时刻牢记自己是一名以为人民服务为宗旨的党员,以敬畏之心对待肩负的责任,以进取之心对待从事的事业,以真诚之心对待困难群众。再忙,也不能忘记贫困户!”他用生命践行了自己的承诺。

村民心中的好亲戚

“结穷亲、帮穷户、拔穷根”是十堰市推进精准扶贫、精准脱贫的一项重要举措。十堰市扶贫办结对帮扶的大坪村将于今年年底整体脱贫。黄星“结对”帮扶了该村余世友、刘天娥、杨成荣等贫困户。

“他把田间地头 and 贫困户家中当成

办公场所,村民们把他当亲戚,有什么话都愿意和他聊。他总是鼓励我们树立信心,帮我们出发展主意、想脱贫办法。”大坪村党支部书记刘清龙回忆说,今年1月下旬,十堰连降大雪,村里的大棚蔬菜受灾严重,刚刚从陕西回到十堰的黄星当天就赶到村里,察看灾情,商量补救措施。

“想着春暖花开了,请黄星大哥到我的花卉基地看一看,没想到他就这样走了。”村民余世友念念不忘,2017年夏天,黄星冒着酷暑来到他家走访,鼓励他种植花卉,并帮他申请了无息贷款。去年,余世友靠产业收入达7万多元。

“在我最困难的时候,黄主任鼓励我、帮助我,让我看到了生活的希望。去年,听说我被汽车撞伤,他急忙赶到医院探望我。”一提到这位恩人,村民刘天娥便泪眼朦胧地说,“黄主任走了,从此我又少了一位亲人。”

驻村第一书记白彬回忆说,黄星生前最惦记的扶贫联系人就是杨成荣。每次到大坪村,他总要到这位年近八旬的老奶奶家看一看,陪她拉拉家常,问问身体状况。老人以前家徒四壁,在他的帮助下,住进了新房子。“他经常来看我,

简直比亲戚还贴心!我最大的遗憾是没能到现场送他。”说到这里,行动不便的杨奶奶布满皱纹的眼角开始湿润。

同事心中的好战友

“脱贫攻坚怎么打?措施如何落地?质效如何提升?我们经常一起探讨、一起谋划,彼此推心置腹、畅所欲言。”视黄星为知己、兄弟的十堰市扶贫办主任彭文军说,黄星参加工作25年,有22年战斗在扶贫办,他的工作能力在系统内有口皆碑,多次被国家扶贫办和省扶贫办抽调参与各项考评督导工作。

彭文军记得,因工作能力突出,元月1日,黄星被临时抽调到国家交叉考核队伍奔赴陕西榆林,整整23天在陕北大地地上工作。

“室外零下20摄氏度左右,到处冰天雪地,每天一大早进村,下午两三点吃午饭,晚上召开小组会议,经常忙到凌晨一两点。”与黄星同在榆林参加考核的茅箭区扶贫办副主任张广明对当时情况记忆犹新。他说,大家任务繁重,睡眠不足,每天都疲惫。黄星作为考核组副组长,除了做好常规工作外,还负责统筹汇总,比我们更累。

十堰市扶贫办综合科科长徐洪波记得,回到十堰后,黄星来不及休整,又马不停蹄地投入工作,为迎接国家精准扶贫成效考核、国家第三方评估等考核验收准备相关材料。大年三十、正月初二、正月初五,他都在加班。

“黄主任指导我们填写精准扶贫手册,既有耐心又很细致,是我们工作上的榜样。他常说,搞扶贫要有铁打的身体才行。没想到,他这么快倒在扶贫事业上。”与黄星年龄相近的茅箭区扶贫办干部莫丽琴落泪追忆。

黄星曾多次机会调到省里或市里其他部门工作,但都被他谢绝了。他曾说过:“脱贫攻坚的关键时刻,我不能当逃兵。”

家人心中的真英雄

在女儿的心中,黄星永远是那个博学睿智、淡定从容、什么也难不倒、什么也打不垮的超级老爸。黄星15岁的女儿这样写道:“爸爸是一个对待工作兢兢业业、一丝不苟,对待同事和蔼可亲的人,对我和奶奶照顾得无微不至。他作为奶奶的儿子、我的父亲、扶贫工作外,还负责统筹汇总,比我们更累。

的英雄……”

黄星父亲去世得早,黄星母亲是郧西一中退休教师,从小重视培养孩子的品德和能力。在母亲心目中,黄星聪明、诚实、内敛、稳重,品学兼优。上学期间,成绩一直名列前茅,在大学就已入党。黄星母亲流着泪叹息地说:“都说扶贫是场没有硝烟的战争,我权当把儿子送上了战场!他把生命献给了党和人民,他是光荣的!”

有战场就有战士,黄星的武器就是知识、信仰和坚强的意志。黄星的姐姐黄小燕说,黄星像爱自己的母亲、像爱自己孩子一样在扶贫路上风雨兼程、倾心与共,他留给亲人的绝不仅仅是思念!他用生命换来的,是活着的人对人生的大彻大悟。冥冥之中,他似乎提醒着我们,什么才是最重要的,什么才是生命的意义。

迎春花因开花后即迎来百花齐放的春天而得名。这个春天,十堰市委、市政府正号召全市党员干部向黄星学习,十堰市委副书记、政法委书记刘海军召开专题会议,要让黄星同志的爱岗敬业精神转化为推动脱贫攻坚的强大正能量,激励奋战在扶贫攻坚一线的干部群众奋勇向前。

临沂市扶贫协理员真情解民忧

本报讯(记者 吕兵兵)自从当上了扶贫协理员,山东省临沂市临港区团山镇薛家黄所村村民薛玉连就成了村里最受贫困户欢迎的人。“很多老人子女不在身边,有事就打电话找我。”薛玉连说。老人们从一开始问“扶贫钱到了吗?”“分红发了多少”……后来变成了“我家的煤气坏了”“俺家的电老是跳闸”……大事小情都来找他了。

设立扶贫协理员,在临沂的费县、莒南、兰山、临港等县区,已基本实现了贫困村全覆盖。据介绍,针对贫困户多数年龄较大、接受能力差、对扶贫政策不了解等实际,临沂鼓励各县区出台政策,通过发放补贴等形式,鼓励村“两委”干部、大学生村官等兼任扶贫协理员,负责宣传扶贫政策、日常联系贫困户、提交意见建议等,打通精准扶贫到贫困户的“最后一公里”。

首列陇草进藏货物专列开通

本报讯(记者 焦宏)3月30日,满载着1200余吨优质饲草的中国“西部草都”陇草进藏货物首列专列,从甘肃省兰州货运中心定西北货场缓缓驶出发往西藏那曲。该专列由甘肃现代草业发展有限公司与中国铁路兰州局集团公司兰州货运中心联袂打造,是首列进藏牧草饲料裹包专列。标志着地处陇中的中国“西部草都”定西市,在拓展物流运输新渠道、拓宽草产品销售新路上,将改变“西部草都”优质牧草销售难题。

据了解,定西市安定区作为“西部草都”核心区,去年全区草业总产值达到32.3亿元,人均畜牧业可支配收入达到2350元。甘肃现代草业公司积极响应定西市政府草业发展规划,发挥公司营销优势,立足以牧草销售带动定西草业发展,经过半年多的前期准备,与西藏当雄县政府达成合作协议,将定西市的玉米裹包青贮、苜蓿、燕麦草捆等草料销往该地,支持当地牧业发展。

中加肉牛合作专场推介安格斯牛

本报讯(记者 刘强)4月1日,中加肉牛育种与饲养技术研讨会在京举行。来自政府机构、科研单位、肉牛企业和养殖场的近百位嘉宾出席了会议。

本次研讨会由中国-加拿大肉牛产业合作联盟、加拿大驻华大使馆主办、亚达-艾格威公司承办。会议以“建立先进的肉牛育种和产业体系”为主题,旨在为建立我国肉牛育种体系和产业模式提供技术支持。据了解,安格斯肉牛是古老的肉用品种之一,该品种早熟易配,易管理。加拿大是安格斯肉牛发展最好的国家之一,此次会议充分展示了加拿大发展安格斯肉牛的优越性和取得的丰硕成果,并介绍了加拿大安格斯协会对成员企业的支持模式和对产业技术创新的作用。

中国设施园艺科技与产业创新联盟成立

本报讯(张宜军 记者 于险峰)近日,中国设施园艺科技与产业创新联盟在沈阳农业大学成立。联盟由农业部大宗蔬菜产业技术体系机械化研究室、沈阳农业大学和中国温室网共同发起,联合国内相关高等院校、科研机构、行业协会和企业共80家单位组成,涉及设施园艺生产、学习、科学研究、实践运用等多个环节。

中国工程院院士、沈阳农业大学教授李天来介绍,设施园艺产业近20年迅速发展,成立科技与产业创新联盟,意在聚集和协调产业各个环节的优势资源和力量,共同探索优势互补、产学研结合的新机制和新模式,提升我国设施园艺产业自主创新能力和产业化水平,推动我国设施园艺产业、产品和相关周边行业的发展。

生物酵素产业化技术填补我国生物工程应用空白

本报讯 为助力绿色发展,保障食品安全,近日,由中国农业科技创新联盟、中国发明协会、中国老科协农业工作者协会农业分会科技成果评价中心主办,京福龙科技有限公司协办的京福龙“生物酵素产业化技术”科技成果推介会在北京举行。京福龙研发的“生物酵素技术”在多菌种共生、活性菌液常温保存和延长微生物存活周期等方面实现创新,填补了我国生物工程应用领域的空白。

据了解,2013—2017年该技术成果在全国20余个(区、市)的各类产品中应用,产生了较好的效果。会议期间,举行了全国农业科技创新联盟授予京福龙科技有限公司“科技成果转化示范基地”仪式,并与京福龙科技有限公司签订战略合作协议。 周泓

“农创部落”在华中农大探讨休闲农业运营经验

本报讯(记者 何红卫 乐明凯)近日,200多位“农创部落”春季同学会齐聚华中农业大学国际学术交流中心,分析最新农业政策,展示农业先进项目,分享国内外农场规划、经营、产品策划和商业模式等经典案例,找寻农场运营新思路。

据了解,“农创部落”是由韵味网发起,聚集农场主、农业爱好者等群体,有超过3000名学员参加线下活动。农场部落沙龙秉承“同分享、互帮助、零利润、共资源”的宗旨与理念,为农场主答疑解惑。



乡村振兴让俺们踩上“风火轮”

□□ 王培 本报记者 郝凌峰

“总书记讲要实施乡村振兴战略,我感觉太给力了,我们这些农民创业者就好像踩上了致富的‘风火轮’!”河北省任县路庄乡达二村村民赵朝军兴奋地说。

上世纪90年代,农民创业在农村还是个新鲜事儿,赵朝军愣是凭着一股干劲儿,成了村里第一个“吃螃蟹”的人。随着人们生活水平的提高,赵朝军发现很多商家包括个人越来越喜欢用灯笼来装扮节日、烘托喜庆氛围,灯笼的需求量越来越大,赵朝军从中“嗅”到了浓浓的商机。于是,他和妻子学习研究灯笼制作技艺,一年后终于制作出了竹条结构的丝质灯笼。第一批灯笼在山西太原市场刚上市,就被抢购一空,这更加坚定了赵朝军发展灯笼制作的信心。

为了站稳市场,赵朝军在扩大产量的同时,不断提升灯笼品质,又相继研制出了更加结实美观的钢架灯笼、LED外闪旋转灯笼等。一路走来,赵朝军生意越做越大,但也并非一帆风顺。2011年,受市场波动影响,灯笼的销售量急剧下降,赵朝军囤积了大量货品。“乡政府了解情况后,安排专门人员分析查找原因,

发现灯笼的宣传力度不够,于是我们就先从宣传入手,给灯笼做起了‘义务广告员’。”路庄乡干部焦立然打趣地说。

2015年,在县、乡两级政府的支持下,赵朝军注册了河北省任县红满天工艺品有限公司,成了名副其实的“赵总”。他做的灯笼,直径规格从60厘米到3米不等,售价从每个5元到1000元不等,销往北京、山西、沈阳等多个省市,年销售额达100多万元,赵朝军成了村里第一个富起来的人。“俺们的发展离不开国家政策的支持,这些年国家十分重视农村繁荣、农民增收问题,优惠政策一直向农村倾斜。”赵朝军说,一人富不算富,大家富才算数,先富起来更要回报社会。

如今,赵朝军的公司聘用了15名工人,都是本村乡邻,其中年龄最大的77岁,工人工资从1600元到2600元。在赵朝军的带动下,仅有240户的达二村,其中20多户都成了灯笼制作专业户,带动村里150多人实现就业,乡亲们的日子越过越红火。

赵朝军说,今后他打算走品牌发展战略,申请注册“红满天”商标,让达二村的灯笼红遍全中国,带领更多的乡亲们走上致富路。



近日,在四川省蓬安县新园乡踏坡梁村,来自省内外游客在数千亩油菜地里练瑜伽、骑赛车、秀旗袍、放风筝。踏坡梁村是贫困村,该县通过“农业+旅游+脱贫”深度融合,做强美丽经济,实现乡村振兴。近年来,蓬安县大力发展绿色农业,建设了100平方公里国家现代农业示范园,打造起优质粮油、经济林木、优质柑橘、畜禽养殖4条产业带。 郭安平 本报记者 李传君 摄

(上接第一版)

“航天发射场落户龙楼,引来了大批游客,这是好圣村发展航天旅游产业的前提。”龙楼镇镇委书记张光润告诉记者。村里利用20亩闲置土地种植21个品种的航天蔬菜供游客采摘、品尝、观赏,又通过种植航天牧草喂养文昌鸡、黑山羊,发展航天畜禽养殖。规划出17间传统民宅发展航天民宿,将航天

书屋、航天模型、航天体验等航天文化项目融入民宿,提升游客的体验感。

靠着航天这张牌,好圣村去年人均可支配收入达到3万元,与2016年相比,增幅达52%。张光润的目标是:游客在好圣村可以看到航天育种的瓜菜种植、品尝“航天菜”、游览儿童航天乐园、购买航天主题旅游商品、入住航天创客民宿、体验航天科教与娱乐……总之,

跟航天有关的吃、住、行、购、娱都在好圣村得到最大限度的体现。

“将好圣村打造成航天科技小康村才刚刚起步,却已带动了龙楼镇1/3的贫困户脱贫,示范效应实实在在。‘航天+’这篇文章与农村、农业、农民以及生产、生活、生态高度融合才刚刚开始。”文昌市市长王晓桥对航天旅游的前景充满希望。

“就是想为民族种业做点事儿”

简单,就是想为民族种业做点事儿,为提升中国种业竞争力贡献力量。”

在王义波看来,市场占有率才是品种真正的“证书”。他还创作了一首颇有激情的诗句:“抑不住,涌潮澎湃,青春血。集众智,筑民族长城,大种业!”

于是,他下定决心,要到市场上搏一把。然而谁又能想到,这个流淌着“青春种业血”的王义波,当时已经45岁了。4年后,他的北京中科华泰科技有限公司并入北京联创种业股份有限公司。年近50岁的王义波,从此又迈向了一段未知的人生路程。

提早布局研发让企业触底反弹

离开了体制这个“温床”,王义波面临的竞争压力更加直接。证书不再起作用,品种是否掌握话语权成为了决定他的企业能否在市场上生存的关键因素。因此,王义波所做的首要工作就是尽快拿出属于联创种业自己的主导品种。在王义波的带领下,联创种业很快便推出了广受欢迎的第一代品种。其中,“中科4号”通过5个以上的省级审定,“中科11号”更是连续多年被农业部确定为全国玉米主导品种之一。

成果得到了市场认可,王义波的创业初衷似乎实现了。但是,市场没有留给王义波丝毫喘息的机会。2012—2014年,曾经引以为傲的品种销量却突然连续3年以30%的幅度下滑,联创种业一下子跌到了谷底。

与其他产品不同的是,受制于育种

周期和试验示范等诸多的时间限制,品种更新换代一般需要8—10年,如果不提早储备,品种一旦“失宠”,企业就几乎没有维持下去的可能,更不要提翻身了。

“其实,我早就预料到品种会出现滑坡,只是没想到会来得这么早、这么快。”即便已经有了思想准备,突如其来而的低谷还是让王义波有些措手不及。然而这个时候,他却又作出了一个“反常决定”:加大研发投入。

“联创种业在2014年的科研投入达到了1400万元,占销售收入的比例超过了20%。”王义波告诉记者。要知道,即便是在种子企业整体实力已经显著增强的2016年,全国前50强种企科研与销售收入的平均占比也仅超过7%,更何况当时还亏损了900万元的联创种业。

“其实,企业经营业绩越是不好,反而是越需要增加投资的时候。”王义波认为。在外人眼中,这似乎是王义波的孤注一掷。但外人看不到的,他早在6年前便开始为品种换代进行了准备。

2008年,联创第一代品种发展正盛,而在东北市场,来自美国的“先玉335”却几乎拿下了半壁江山,这让心里始终装着民族种业的王义波坐不住了。“虽然东北跟黄淮海是两个生态区,但新一轮品种换代的趋势已经显现。”王义波意识到,必须未雨绸缪。

他开始着手组织材料,在“外来的和尚”身上寻找突破口。“我们从上百份材料里精挑细选,反复与美国近代材料进行改良性试验,希望能将它丰产潜力大、脱水快、商品品质好、制种产量高等多方

面优势与我们自有材料适应性好、耐密性好、抗病性强、耐高温热害等强项结合起来。”王义波把他所采取的这种科研模式概括为“选择性创新,叠加式超越”。

于是,在当时大多数人都“抱着一个品种闯天下”的时候,王义波却又悄悄穿上了白大褂,整天泡在育种田里搞起了科研。

于是,低谷仅仅过去了一年,随着第二代品种投放市场,联创种业马上扭亏为盈:2016年,利润达到6000多万元;2017年,这个数字更是超过了1.2亿元,基本实现了连续3年业绩翻三番的壮举。

敞开胸怀拥抱大种业

联创种业有个奇怪的现象,一个品种一个“姓”。的确,三个第二代品种“联创808”“裕丰303”和“中科玉505”,从名称上怎么看都不像是一家企业的产品。

其实,这正是王义波渠道创新思路的直观体现。“卖什么品种固然重要,但怎么卖品种同样重要,卖法不好,品种再优良也难以有效打开市场。”王义波对记者说。而这个“怎么卖”,恰恰是被很多人忽略的环节——渠道。

王义波采取的创新做法是在审定时就给不同品种冠以不同的前缀名称和番号。同时,将原有的经销商网络直接拓展成多个渠道,每个渠道只限期提供一个强势品种。

“如果哪个经销商没有按照管理办法经营,我们会给他开罚单,这样的罚单一年要开出上百张,同样,如果经销商能

(上接第一版)不论身处环境如何改变,不变的始终是他那句话:“想为民族种业做点事儿。”

年近五旬却主动辞职到市场上搏一把

2000年前后,对于中国种业和王义波个人来说,都可谓是巨变的阶段。1999年,《植物新品种保护条例》颁布实施;2000年,中国第一部《种子法》正式出台;2001年,中国加入WTO。

这一系列事件,让当时还在河南省农科院工作的王义波预感到了即将发生的重大变化:“当时我就感觉,中国种业的产业化时代将要到来了。”

彼时的中国种业,企业的存在感还很弱,市场格局尚处于“国有企业一统天下”的状态,品种竞争力远远达不到今天的水平。市场化大门的打开,意味着更加残酷、激烈的竞争必将很快展开。

而彼时的王义波,已经当上河南省农科院粮食作物所的副所长,研究员,更是国务院特殊津贴获得者、河南省省管优秀专家,获得了许多荣誉。

如果从当时的状态去分析,这场竞争无论结果如何,似乎都与在体制内的王义波没有太大关系。然而,2001年,王义波却作出了一个惊人的决定——辞职创办企业,主动参与竞争!

的确,在科研单位已经从事玉米育种近20年的他,手握“郑单14”这个强势品种,还在省级以上期刊发表论文40多篇,并以第一完成人身份获得两项国家科技进步奖。按照科研单位的评价体系,获得更高的职位和荣誉是迟早的事。

不愿“享清福”反而还“涌入洪流”,这在外人眼中有些看不懂,但王义波心里其实早有定数:“我搞育种的出发点很