



码上看报



码上订报

“东方红”让农民挑起了“金扁担”

全媒体记者 胡润田 陈萍

金秋十月,一幅幅美丽的丰收画卷在祖国大地上徐徐展开,中国一拖集团有限公司(以下简称“中国一拖”)的东方红收获机,驰骋在田野地,奏响了美妙的丰收交响乐!

耕耘在祖国大地上的“东方红”

位于山东省泗河河畔的泗水县,今年又迎来一个丰收季。

在浅绿泛黄的玉米田里,东方红穗茎兼收玉米机正在作业,金灿灿的玉米棒或直挺或弯腰悉数收获,流进粮仓。

驾驶这台东方红收获机的,是泗水县星村镇机手邢炳厚。

小伙子虽然年轻,却是一位有着近20年驾驶经验的老机手,手中大大小小的农机具一应俱全,他家里的收获机是清一色的“东方红”,仅东方红小麦收割机他就更新了3台。

作为农机队伍里的“资深老机手”,邢炳厚对市场有着敏锐的洞察力。这几年,泗水县肉牛养殖业蓬勃发展,特别是受2021年秋雨影响,牛场饲草奇缺,价格水涨船高。他意识到:为拉动饲草供应,肉牛养殖场收草的价格会先高后低,“等着不如行动,晚买不如早买”。于是,今年“三夏”麦收刚结束,他就预定了一台东方红4YZJ-4B穗茎兼收玉米机,9月

初开始着手收割春玉米,平均每天收储80吨草,收割50亩左右。

截至10月10日,邢炳厚收获作业的亩数已达1400余亩,他给记者算了一笔细账。

收获机每亩收割费100元,1400亩就有140000元;每亩综合油耗50元,1400亩共花销70000元。这样下来,1400亩的收割毛利润约为70000元。他还有饲草销售的收入:平均每亩生产饲草1500公斤,饲草价格0.16元,每亩有240元的收入。收割亩数1400亩共有336000元。平均每亩饲草运输价格为0.06元,共有90元。收割亩数1400亩的运输成本是126000元。这样算下来,在这个秋季,邢炳厚的饲草销售毛利润约有210000元。

邢炳厚的饲草销售毛利润210000元加上收割费毛利润70000元,就有280000元。

这280000元的毛利润预示着邢炳厚今年收回购买农机的成本已不成问题。

邢炳厚兴奋地说,还有800亩的承包地等着收割,如果顺利的话,今年收割量超过2000亩不成问题,毛利润还有10万元左右。

“明年,我还要再买一台东方红收获机!”邢炳厚兴奋地说出了他的计划。

“东方红”,如同农民肩头的“金扁担”,挑来了幸福生活。

“东方红”托起了中国“饭碗”

“东方红国四柴油拖拉机,真好!”河南省温县赵堡镇汜水滩村机手史占军握着东方红柴油机油服务技师的手,脸上洋溢着满意的笑容。

今年国庆节刚过,史占军就开着新买的东方红国四拖拉机下地干活了。

史占军是村里有名的能人,早在20多年前他就是村里第一批“玩”农机的人,也是村里最早靠农业富起来的人之一。村里人都说他胆子大,有头脑,有眼光。今年他又干了一件引起村民围观的事:购置了一台东方红国四拖拉机。

史占军有他自己的一套理论:“我目前流转了200多亩地,养着两台拖拉机,除了自己用,还给周边的老乡整地,我对农机的第一要求是发动机要有劲,种植作业效率要高,这样,同样的时间我比别人挣钱多。”

因为小麦种植作业面积的增加,今年史占军准备再添一台中马力的拖拉机,经销商告诉他东方红国四上市了,他和朋友二话不说一人提了一台。

“通过这几天的使用,这台国四发动机动力足,而且均匀稳定,声音柔和,操作顺畅,这几样加起来就是我理解的作业效率高。”史占军说,“我更有信心种好粮了!”

邢炳厚和史占军,仅仅是千万东方红农机手的缩影。

“东方红”从春耕到夏收夏种、秋收秋播,成为农业丰收、农民增收、乡村振兴的重要力量和可靠保障。

实现中国人“耕地不用牛”的梦想

中国一拖是我国“一五”期间建设的156个重点项目之一。作为中国机械工业发展的生动缩影,中国一拖制造了中国第一台拖拉机、第一台压路机,是自主创新、民族品牌的重要样本,实现中国人“耕地不用牛”的梦想。

1958年7月20日,中国第一台拖拉机——东方红拖拉机在中国一拖诞生。

2008年2月,中国一拖重组进入国机集团,翻开了新的发展篇章。

2010年9月28日,中国第一台拥有完全自主知识产权的动力换挡拖拉机在中国一拖诞生。该产品应用电控动力换挡传动系,主要性能指标达到国际同类产品先进水平,不但打破了国际农机巨头在

重型拖拉机领域的垄断格局,也搭建起中国大轮拖新的升级换代技术平台。

2011年,中国一拖成功收购法国一家农机企业,这是中国农机企业收购世界知名农机企业的第一例。在中国一拖的引领下,中国农机制造开始与世界同步。如今,在全球100多个国家和地区,都可以见到中国一拖的产品在为世界各地的人们工作着。

经过60多年的发展,中国一拖已经形成完善的产品制造体系,拥有中国农机行业唯一的国家级技术中心,建成遍布全球的营销服务网络,累计为社会提供农业机械、工程机械、动力机械和车辆等产品350多万台。

目前,中国一拖正聚集核心资源,聚力核心业务、聚焦核心市场,做强核心业务和市场,以提升自主创新能力、市场营销能力、国际化经营能力、人才强企能力为重点,全面实施“聚核铸强”新战略。

中国一拖,正向着“卓越的全球农业装备供应商”这一目标大步迈进。



直播带货助农增收

近日,江西省抚州市东乡区黎圩镇黎阳村驻村第一书记刘建云在黑木耳种植基地进行网络直播,销售当地村集体经济出产的黑木耳。

今年以来,东乡区的“第一书记”和基层干部创新助农方式,积极为村民解忧,通过直播带货,为农产品代言,让村里的“土货”搭上网络电商“快车”积极外销,有力地推动了村集体经济的发展和村民的稳定增收,助力乡村振兴。 邱焯 何江华 摄



直播卖多肉,年销售近百万元

“老铁们看看这一款,现在颜色有点发绿啊,因为上面有遮阳网,上盆以后,阳光一晒,就变红了,变得非常好看了……”虽已入冬,山东省阳谷县大布乡董庄村的“圃琛多肉”种植园却春意盎然、生机勃勃。在一片错落有致、形态各异的多肉丛中,董典旺正在通过直播平台向全国的粉丝推荐种植园的多肉植物。

今年34岁的董典旺,从小就喜欢多肉植物,并最终将爱好发展成为产业。2018年,他选择回乡创业,拿出全部家当

承包大棚,引进了大批多肉品种。自此,董典旺怀着行销全国的梦想,每天与多肉植物为伴,享受着种植的快乐。

理想很丰满,现实很骨感。当多肉植物终于长到可以出售时,却因销路窄、客流少、养护成本持续增加等原因,让基地运营陷入了困境。

正当董典旺一筹莫展的时候,搞互联网行业的朋友建议他通过互联网开拓市场试试,并帮他开通了直播平台。

对董典旺来说,互联网营销是个全新的领域,但他凭着

一股韧劲,边学边练边干,很快使自己成为直播行家。至今他还清晰记得首场直播的情景,当时直播间就十五六个人,两个多小时下来,紧张忙活得浑身是汗,成交了30多单,卖了500多元。这给他平添了很大的信心和勇气。第二天,直播间30多人;一个月左右,直播间增加到100多人;现在,直播间有1000多人,每天可以成交几百单,他在抖音、快手和小红书的粉丝量超过了6万人。

致富不忘众乡亲。在多肉行业摸爬滚打了4年,董典旺终

于站稳了脚跟,他的多肉基地年销售额近100万元,预计今年将有更大突破。但董典旺并未满足现状,他要把成功的经验传授给乡亲们,带领更多的人共同创业致富。

目前,跟董典旺学习多肉种植和直播销售的乡亲们已经有十几个人,多数主播年收入达到10万元以上。谈及未来,董典旺信心满满。董典旺说,要成立一家专业合作社,将种植基地扩展到100亩以上,带领更多乡亲加入花卉种植和直播创业队伍。(郑希平)

11月11日,琳琅满目的农副产品堆满了湖北一两山电子商务有限公司的包装仓库,工人们熟练地把一袋袋山药片分装进纸箱,自动化流水线给纸箱贴上出单标签,完成了整个出库流程。

该公司仓库主管张明明介绍,时下正是农副产品销售旺季,每天订单达15000单左右,是日常出单的双倍。

在竹叶山农贸市场御龙商贸配送中心,一天的出单发货工作已接近尾声。公司总经理杨浩然介绍,该企业采用先进的观麦生鲜配送系统,每天晚上9点至第二天早上6点最为繁忙,所有员工按照线上订单进行线下一站式食材配采,赶在早上7点前把订单送达客户手中,实现了线上便捷下单,线下快速送货。目前,该公司一天供货达300多单,日销售额8万元左右。

农产品销售一头连着农民“钱袋子”,一头连着市民“菜篮子”。近年来,湖北省襄阳市樊城区依托城郊区位和物流资源,让特色农产品搭上电商“快车道”,把本地特色农产品纳入线上销售渠道,助力农产品拓展销路,实现农民增收。(魏昊星)

特色农产品搭上电商“快车道”