



码上看报



码上订报

陕西惠途智能装备:造农民用得起的好农机

农业科技报记者 冯玉龙

2021年以来,为全面推进乡村振兴战略实施,国家相继出台相关政策,不断强化现代农业科技和物质装备支撑,提高农机装备自主研制能力,支持高端智能、丘陵山区农机装备研发制造,加大购置补贴力度,开展农机作业补贴。农业机械纵向延伸至农村基层、横向覆盖到农业生产各方面,农业机械的研发和推广备受关注,现代化果园作业农机的快速发展迎来了“春天”。

陕西省延安市洛川县的果农李师傅,家中种植了10余亩老苹果园,因为过去对现代化农机的使用率低,所以树行距与间距较小,每年果园喷施药肥十余次,家人年龄渐长,传统作务方式费心费力。随着小型果园农机在市场上的逐渐兴起,从去年开始,李师傅便考虑采购一台可以进入树间作业的打药机。“我也是考察了好多家农机公司,对比了各家的优劣和价格,最终选择了渭禾这款车子。机身小,操作简

便,在我这窄行果园里也能转开身,关键是价格也合适。以前我给果园打药,至少要两个人配合,作业3—4小时,现在打完药不到2小时,效率提高了,喷施效果也不错。”李师傅说起这位家中务果园的“大功臣”,脸上满是笑容。

李师傅口中提到的“渭禾”打药机,便是由陕西惠途智能装备有限公司(简称“陕西惠途智能装备”)生产的车载式风送喷雾机。该公司位于关中平原东部,渭水河畔的渭南经济技术开发区,是一家集果装备研发、生产、销售、服务于一体的现代化果园装备企业,拥有现代化流水线装备线、自动化下料生产线、检测设备线、焊接线等,年产各类果园机械可达5000台,并创立“渭禾”农机品牌。

该公司有自走式果园植保打药机、牵引式风送喷雾机、车载式风送喷雾机、悬挂式风送喷雾机、自走式果园作业平台、割草机、果园枝条粉碎机等系列产品,主要销往山西、陕西等地,针对新老苹果园、棚内冬枣园、架下猕猴桃园等多环境条件下的田间管

理需求,经济实用,广受果农好评。目前,该公司已获国家各项专利(含受理)18项,其中发明专利6项,有两个产品已顺利通过国家强制性产品3C认证。

“李师傅购买的这款风送喷雾机,也是我们公司2021年的爆款,年单品销量超1200台,它的优点是操作方便、作业效率高、喷洒穿透力强、喷雾更均匀,能有效保证叶面和叶背的喷洒效果。此外,它采用了前坐骑式,提升了操作的舒适感,预防顶风作业时,药物扑面而来的风险,保障作业安全,降低劳动强度,减少劳动时间。”陕西惠途智能装备有限公司副总经理胡朝辉告诉记者,这台喷雾机根据不同配置,市场价格介于8000元到10000元之间,与动辄数万元的农机相比,价格实惠。“我们公司就是要制造老百姓用得起的农机,让每个果农都能享受到农业机械化带来的红利。”

随着果园由传统的分散经营向规模化、机械化、集约化转型,农村劳动力缺乏,土地的管理、果树的修剪、施肥、打药等工作,对农业机械的依赖度越来越高,果园中应用农业机械化时机越来越成熟,且优势明显。下一步,陕西惠途智能装备有限公司将持续专注林果业发展,不断创新,为广大农民提供优质的农机产品。



喷雾机正在作业。



公司生产的机械引群众驻足围观。



返乡创业做“新农人”

“今年茄子品质比去年好,产量也高,现在正是采摘旺季,每天能摘收1000多公斤。”11月18日,在位于安徽省枞阳县枞阳镇新丰村的青园心家庭农场负责人余青青说。望着满地紫红饱满的茄子和工人们采摘茄子装箱外运的忙碌景象,她的脸上挂满了丰收的喜悦。

2012年,余青青大学毕业后就职于广州一家教育培训机构,起薪八千元。数次回乡探亲时,她发现在家乡发展现代农业大有可为。2014年10月,她毅然

放弃高薪辞职回到老家新丰村,和父亲余正祥一起创立安徽省金铜蔬菜种植有限公司,流转250亩土地,新建150亩钢架大棚,发展蔬果产业,开启了创业之路,成为“新农人”。

余青青大胆尝试运用新



余青青(中)在指导工人农技知识。

技术,引进新品种,探索高效种植新模式,很快走上了科技致富之路,实现年产值约500万元。(王章志)

锦鲤“游”出致富路

锦鲤,素有“观赏鱼之王”的称号,不仅长寿而且富有灵性。天津市宝坻区尔王庄镇许辛庄村养殖户张凤东凭借勤劳的双手,走上了养殖锦鲤的致富路。

眼下正是锦鲤集中上市的时节,笔者在许辛庄村的鱼塘看到,一条条颜色各异的锦鲤欢快地游着。张凤东告诉笔者:“这里一共有7个鱼塘,占地30余亩,有黑、黄锦鲤,大正锦鲤,红白锦鲤,金鱼等多个品种。”

说起与锦鲤结缘,平时话不多的张凤东打开了话匣

子:“从小我就特别喜欢鱼,大学毕业之后在工厂里积累些经验,就回到家乡搞起了养殖,已经十年了。一年两个周期,出两茬鱼。总体上看,相比普通食用鱼,锦鲤经济价值可观,收益一般比普通食用鱼高出两、三倍。”

从爱好到工作,从理论到实践,张凤东克服了很多困难,他回忆:“创业初期,有一池鱼都快上市了,突然发现有些鱼不合群,不爱动,没几天,鱼就生病了,自己心疼得饭都不想吃了,但我不能放弃。”

在养殖业有一句话,“养

鱼先养水”。水质过于干净,鱼类生长不良,过于肥沃,会造成有害病菌滋生,影响鱼类的正常生长发育,水质、天气、病虫害等因素都会影响锦鲤的生长。总结经验吸取教训的张凤东,各个环节都加倍注意,并配备了很多设备,用于检测水质、检查锦鲤的健康状况等。

张凤东说:“目前每亩大概投放7万—10万尾水花鱼苗,每亩平均产2000斤商品鱼,主要销往京津冀地区,老顾客就是看中了我们养的鱼体质好、色彩鲜艳。”(杜洋洋)

从单打独斗到带动周边22个村2500多农户种植 三次尝试,他让小叶菠菜打进南方市场

11月17日,清晨的露水消散,山东省高青县黑里寨镇杨家村吴银蔬菜水果合作社的大棚里,又开始热闹起来。村民们忙着收割菠菜,然后进行分拣、装箱、称重、装车。合作社社长伊善岭也撸起袖子,和农户们一起搬运菠菜,“现在菠菜价格是1.5元/斤,亩产达6000斤,仅这一茬,每亩就收入9000元。”

然而几年以前,当地村民还难以从土地里创造多少效益。“首先,所种的蔬菜品种本身效益不高。”伊善岭说,“其次,市场不大,农户单打独斗,在价格上没有话语权。”作为黑里寨镇本地人,他对这种情况一直心有不甘。分析完问题所在,他开始寻找增收的突破口。

一次偶然的的机会,伊善岭来到济南市长清区,了解到在菠菜收获季,东北的十几个城市每天都能从这里拉走50多车菠菜。“济南能种菠菜,我们黑里寨肯定也行。”伊善岭看到了巨大的商机。回来后,伊善岭种了6亩菠菜“试水”,在当地市场很受欢迎。紧接着,伊善岭扩大种植规模,20多亩地都种上了菠菜。“但种得太多,周边市场又小,最后很多都在地里坏了。”伊善岭心疼地说。

“品种、市场、种植规模缺一不可。”冷静思考后,伊善岭才有了新的

思路:“小规模难以闯入大市场,应该‘抱团’种植。”带着这种想法,2009年,伊善岭进行了第二次尝试——成立吴银蔬菜专业合作社,合作社吸纳20余家种植户,发展了50亩菠菜。

正当伊善岭和社员们干劲十足时,现实却泼了他们一盆冷水。当地的菠菜并没有受到东北市场的欢迎,菠菜价格每斤仅0.8元左右,农户基本是“白忙活”。

“原来,北方偏好比较大的菠菜。”伊善岭说,“而我们黑里寨的品种都是小叶菠菜。”北方碰壁,于是伊善岭带着小叶菠菜南下寻找机会。

辗转南京、上海、常州等多个城市,最终,上海的一个收购商看中了黑里寨的菠菜,价格更是卖到了4.8元/斤,50亩菠菜销售一空,合作社社员收入翻了两倍多。

伊善岭说,对于喜欢吃火锅的南方人来说,菠菜是常用菜,需求量特别大。而黑里寨的菠菜绿色无污染,品相好,大小适宜,在南方市场很受欢迎。就这样,伊善岭的第三次尝试成功了。

目前,合作社带动周边22个村2500多家农户种植,菠菜种植面积达2万亩,年产量7.5万吨。精装菠菜畅销上海、南京等各大城市,并远销俄罗斯,成为当地一大产业。

(李兆兴 张玉栋 王亚杰)