水稻种植新风景

——永州粮食生产转型升级扫描

湖南日报·新湖南客户端记者 刘跃兵
通讯员 刘志军 乐水旺 杨万里

5月10日，永州市零陵区珠山镇东湘桥村稻田里，禾苗旺盛生长。种粮大户张华利忙着田间管理，他说，田间管理如绣花，一针一线不能差。张华利今年种粮3000亩，比上年增加800亩。

到4月底，永州市落实早稻种植面积229.22万亩，比省定计划增加12.22万亩；发展种粮30亩以上大户2.6万多户，比上年增加约1000户。

近年，永州市种粮户一改过去粗放式种粮模式，重视市场调研、精细化管理，借力现代农机实施智慧种田，积极抱团发展，种田越来越轻松，效益也越来越好。

创业乐当“新农人”

1986年出生的张华利是山东省枣庄市人，他从中国地质大学毕业后在广东工作，年薪17万元，现在“转身”成为懂农业技术、会管理的“新农人”。

2012年底，张华利得知珠山镇水稻品质好，萌生了到这里创业的想法。

2013年2月，张华利考察市场行情后，在珠山镇康家村流转80亩田种水稻。他边实践边总结，自主研发新型喷雾机，减少50%农药用量；自配有机肥，节省35%施肥量。

去年，张华利种植6种香米彩色稻、5种优质稻，面积2200亩，产大米30万公斤，实现纯收入130余万元。

近年，“新农人”在永州不断涌现，带动全市种田模式革新。

零陵区接履桥镇寿塘村种粮大户李小花，放弃在青岛的工作，回村种植300亩有机香米，产品供不应求，周边村民纷纷效仿。祁阳市羊角塘镇“80后”种粮大户邓根智，种田9000多亩，组建农机专业服务组织，为种粮户提供“代育秧、代耕地、代插秧、代施肥、代植保、代收割、代烘干、代储存、代加工、代销售”服务，今年服务面积5万多亩。

永州市传统“田把式”纷纷转型成“新农人”。

祁阳市大村甸镇进步村52岁的种粮大户罗庚生，是远近有名的“田把式”。2003年，他种植水稻20亩，每亩纯利润不到100元。

后来，农业部门指导罗庚生开展水稻优质高产种植。去年，他种粮483亩，虽然晚稻受到寒露风影响，但纯收入仍有21.7万元。今年，他新增水稻种植面积130亩。

新田县66岁的种粮大户邓小菊，创建1000亩有机稻基地，网络销售风生水起。祁阳市八宝镇文建权、李祁荣等发展大米精深加工，效益翻番。

智慧种田增效益

5月9日，祁阳市大村甸镇大庆社区种粮大户周群、刘德军开动多旋翼电动无人机施肥。一架无人机一天可施肥200亩，比人工作业均匀。

村民介绍，周群、刘德军种田敢第一个“吃螃蟹”。

2004年，祁阳市首次推广手扶式插秧机，没人愿尝试。周群、刘德军听到消息，流转40亩水田，用手扶式插秧机插秧，一天可插8至11亩，效率比人工高。由于缺乏机插秧经验，禾苗高低不一、不整齐，引来村民讥笑，父母更是整天数落。10多天过去，禾苗拔节，长势超过手插秧。周群、刘德军松了口气，村民也转变了态度。当年，周群、刘德军获得好收成。

周群、刘德军用上了智慧农机，实现智慧种田。周群介绍，育秧播种流水线、自走式育秧播种机等自动化程度高，综合效率是传统农机的5至6倍。翻耕机安装农用北斗终端，翻耕深度达18至25厘米，增加土壤通透性，消灭病虫害。无人高速插秧机每天插秧50多亩，行株距整齐划一。

去年，周群、刘德军种植水稻500亩，单季亩均纯收入达600多元。

2013年，祁阳市茅竹镇坦坪村种粮大户柏鑫种植水稻300亩，晒谷却犯了难，只好到处见缝插针晒稻谷，见到阴云密布，急着组织人收稻谷、盖防雨布，劳心费力，增加不少开支。

第二年，柏鑫引进稻谷烘干机，仅此一项，每吨稻谷节约成本50元以上。此后，他在农机部门帮助下逐步实现智慧种田，种植水稻1300亩。

永州市种粮户普遍采用智慧种田。蓝山县种粮大户陈昌军、道县寿雁镇种粮大户何颖吉等，都尝到了智慧种田的甜头。

今年，永州市预计早稻机耕水平达99.42%。

“抱团”发展抗风险

5月1日，宁远县粮食种植协会举行表彰大会暨生产资料订货会，一次吸纳新会员52名。

该协会怎么有这么大的号召力？其负责人冯万军解释：“我们抱团发展。”

“2011年稻谷滞销。2016年没选对晚稻品种，40多亩倒伏。”宁远县水市镇种粮大户唐义成说。张尚礼、张进怀等种粮大户，也有类似经历。

宁远县是农业大县。过去种粮大户“单打独斗”，种植品种五花八门、品质良莠不齐。2018年春节过后，该县110户种粮大户自发成立种粮协会，邀请农艺师、农机师、粮食收购企业代表等参加，抱团发展。

成效很快显现。唐义成种植“恒两优金农丝苗”，实施防控病虫害、干湿灌溉等高产措施，去年种早稻110亩、晚稻425亩，纯收入19.2万元。张尚礼去年种早稻400亩、晚稻386亩，纯收入23.4万元，今年新增种粮200亩。张进怀去年种水稻纯收入达12万元。

冯万军介绍，今年推广粮食加工企业欢迎的“舜粮2号”等优质水稻品种，团购农资，复合肥、水稻配方肥每吨分别比市场价低450元、200元。

『菜篮子』里的高科技

湖南日报·新湖南客户端记者 李永亮

陌上花开，田野芬芳。

5月6日上午，当罗织群赶到村口时，送秧苗的货车刚到。货箱里，育苗盘整齐码放，大金瓜、葫芦南瓜、香芋南瓜秧苗茎粗叶厚。

罗织群是株洲高新区（天元区）三门镇月福村人。当天，月福村与湖南叁农企业管理股份有限公司签订协议，开启村企合作模式：企业负责种苗培育、提供技术标准、产品销售；村里负责组织生产、日常管理、采摘回收。作为一名老菜农，罗织群被村里请来帮忙移栽。

“种子都是精挑细选，恒温恒湿育苗，当然好了。”湖南叁农负责人萧军组织员工、村民将秧苗搬运到田埂上。

脚下黑土连丘，是片肥地。月福村党总支副书记姜滔说，这片开阔地有700多亩，以前也种过果蔬，小农经营，加上没有渠道销售，效益不好。

“湖南叁农是粤港澳大湾区‘菜篮子’生产基地，不仅有先进的种植技术，还有强大的销售渠道。”姜滔介绍，为了促成此次合作，村里流转这700多亩良田，组织近50名村民参与基地建设。

“2米一蔸，施有机肥，顶上还要搭瓜棚。”湖南叁农产业主管邓凯在田里忙前忙后，指导村民移栽要领。他告诉大家，“大金瓜甜、糯，一蔸一般能结100多公斤果子，种得好有250多公斤。价格是普通南瓜的好几倍。”

“除了恒温恒湿育苗外，还有无人机灌溉、杀虫，手机指挥机器耕田……”萧军娓娓道来。他说，今年，湖南叁农还与三门镇的百石村、护塘村等5个村签订村企合作协议，种植规模达1.2万亩，“仅育苗就2000万株，必须现代化才管得过来”。

“去年村里试种了10亩，收入近2万元。”百石村村民袁旭东为叁农现代农业种植技术点赞。

三门镇镇长赵勇告诉记者，此次村企合作解决了农产品品质提升、品牌建立、产品销售等问题，对农民增收、乡村振兴将起到重要示范作用。

黑熊溜下壶瓶山偷蜜

村民养蜂酿蜜，被黑熊偷吃，又好笑又心疼

湖南日报·新湖南客户端5月17日讯（见习记者 卓萌 通讯员 杨帆）近日，石门县壶瓶山镇白岩门村村民胡仕化从自家附近安装的监控中发现一只黑熊的踪迹。监控画面显示，5月4日凌晨2时许，这只黑熊把头伸进胡仕化露天放置的养蜂桶，津津有味地吃着蜂蜜。胡仕化安装监控，是为了查看蜜蜂采蜜情况和防盗，没想到意外发现这只不同寻常的“盗蜜贼”，并留下一段珍贵影像。

“辛辛苦苦养蜂酿蜜，结果不到10分钟就被黑熊偷走了，又好笑又心疼。”胡仕化说，自家小孩喜欢看《熊出没》，没想到真有一天熊会来自己家“做客”。现在，胡仕化已将另外几桶蜂挪进屋“藏”起来。

胡仕化告诉记者，他和母亲住在一起。黑熊偷蜜的地点距离住房不到30米，两人回想起来还是有些后怕，这几天晚上不敢出门，通宵开着路灯，希望黑熊“识趣”地离开。5月6日，壶瓶山自然保护区管理局相关负责人来到胡仕化家实地调查，告诉他黑熊不会主动攻击人，叮嘱他注意人身安全，不要主动招惹黑熊。

位于湘西北的石门县壶瓶山国家级自然保护区，已经多次发现国家二级重点保护动物亚洲黑熊，但在山脚村民家附近发现黑熊尚属首次。近年来，由于生态环境适宜，加上壶瓶山保护区采取各项保护措施，严防非法捕猎，亚洲黑熊的种群数量在保护区内不断增加。

石峰区捣毁一“古董”鉴定诈骗团伙

抓获17名犯罪嫌疑人

湖南日报·新湖南客户端5月17日讯（通讯员 阎俊 邓伊善 记者 颜青）近日，株洲市石峰区警方成功捣毁一个以买卖、鉴定艺术品为幌子实施诈骗的犯罪窝点，抓获犯罪嫌疑人17人。

4月初，吴女士在网络上看到一则古董交易广告，据此添加了卓某的微信。吴女士告诉卓某，自己手上有少量清代银币和佛像，想鉴定出售。卓某称其所在的鉴宝公司可帮忙高价拍卖并提供“鉴定”书，但需收取手续费、鉴定费。在利益诱惑下，吴女士向卓某提供的银行卡账户支付了数万元，之后却被对方以种种理由告知暂不能交易，直到无法与卓某取得联系，吴女士才发现上当受骗。

石峰区公安机关反诈中心民警接到报警后，立即展开侦查取证，发现该“鉴宝”诈骗公司在广州和南昌等地各有一处窝点。4月16日至30日，反诈中心组织警力奔赴广州河源以及江西南昌，联合当地警方展开收网工作，成功打掉该“古董”鉴定诈骗团伙，端掉2个诈骗窝点，抓获犯罪嫌疑人17名。

经审讯，涉案嫌疑人对其犯罪事实供认不讳。目前，案件在进一步审理中。

洪江市清江湖鸢飞鱼跃

检测到国家二级重点保护植物6种、动物10种

湖南日报·新湖南客户端5月17日讯（通讯员 赵鑫 向静楠 记者 雷鸿涛）记者近日漫步洪江市清江湖国家湿地公园，映入眼帘的是绿水荡漾、白鹭齐飞。“前不久，在这里发现了国家二级保护动物黑冠鹃隼。”湿地公园管理处负责人说。

素有“西洞庭”美誉的清江湖主库区，位于洪江市托口镇，总面积3032公顷。近年来，洪江市践行“生态优先、绿色发展”理念，大力开展湿地建设与修复保护。从2017年开始，以壮士断腕的决心实施“退养还湖”，对网箱及规模养殖场进行专项整治。目前，该市拆除清江湖养鱼网箱3500余口，关停畜禽规模养殖场11处，拆除拦网59627平方米，清理水域面积达60余万平方米。该市还在清江湖开展禁渔禁捕、蓝天碧水工程、小支流综合治理等行动。

经4年专项整治，清江湖重现碧水清波、鸢飞鱼跃的美景，成为一个物产丰饶、生态良好的绿色家园。湿地公园的动植物多样性、生态系统稳定性均明显提升，水体环境得到明显改善。

清江湖国家湿地公园还设立了60多个观测站点，安排专人对湿地生物进行观察监测。目前，共检测到国家二级重点保护植物6种、国家二级重点保护动物10种。

爱尔眼科 AIER EYE HOSPITAL

格调 格局 格物

——从年度股东大会解码爱尔眼科成长逻辑

文/黄利飞

对上市公司来说，召开年度股东大会是一年发展最重要的事项之一。在这场一年一度的大会上，董监高成员与投资者面对面，或琴瑟和鸣、或犀利提问，公司以前怎么样、未来又将如何走，都呈现得清晰明了。

当然，年度股东大会现场，有的公司门前冷落，有的公司宾客满堂；有的公司交流时噤若寒蝉，有的公司能够畅所欲言。作为A股的“白马股”“价值投资股”，爱尔眼科的市场关注度，从年度股东大会上的“爆棚”，可见一斑。

2021年5月14日，爱尔眼科2020年年度股东大会召开。在与投资者两个多小时还远远不够的交流中，爱尔眼科的高管们有问必答，从抒发情怀、畅言梦想，到解读财务、回应热点，公司的内在发展动力与底层逻辑，尽显其中。

格调

“每次股东会都是爱尔的家人会”

5月中旬，正是上市公司密集召开年度股东大会时。一般而言，企业召开股东会，只要在公司找一间会议室即可。所以，如果有公司需要专门找一家酒店预订一个能容纳几百人的大会议室，必然不一般。

5月14日，长沙虽是初夏，但街头户外已是热浪袭人。爱尔眼科年度股东大会现场——芙蓉中路金源阳光酒店五楼大会议室内，与这个城市的天气一样，热烈奔放。

笔者略数一下，现场参会的投资者超过200人；再随机一问，有来自北京上海的，也有来自广州深圳的。仔细一看，与会者们互相寒暄的不少，但交流内容并不多，大家似乎都有一个共识：无论你从哪里来、要到哪里去，此时此刻、此景此地，五湖四海、千里之行，只为爱尔。

爱尔眼科董事长陈邦说：“爱尔股东会就是爱尔家人会。”股东大会，就是家人们一起商量最大的事儿。

会议议程中，审议议案是规定动作，管理层交流环节才是“重头戏”。爱尔眼科总裁李力笑言：“请直来直去，多敏感的问题都能提！”

还真就有人提了“敏感”问题：“公司从舆情事件中学会了什么？”

与爱尔的股东们开会，不需要再重复解释前期遭遇的舆情，公司和医院已就此发布多次声明。陈邦坦承：这对爱尔的声誉有一定的局部影响，对整个集团上下触动也很大。

他认为，这暴露出沟通和服务的问题，爱尔有做得不足的地方，各个部门都有一定可以优化的空间，但爱尔创建18年来，从高速发展转型至高质量发展，已经在实施一系列的提升措施，比如成立患者服务部、患者服务岗位，这次事件对爱尔的发展和百年爱尔的建立，不是坏事情。

从下午2时到5时，爱尔眼科的股东大会持续三个小时未间断，从总体战略目标到具体的经营策略，从医疗质量控制到和谐的医患关系，管理层有问必答、言无不尽。

高管坦承相待，对待投资者确实像对待家人一般，以至于有人在现场询问：“爱尔是否能够给股东家属（就诊或手术）优惠？”

对此，爱尔眼科总裁李力调侃陈邦：“要不然大股东拿出一笔专项的钱，给股东优惠？”

话毕，台下一阵笑声和掌声。

会后，爱尔在酒店摆了十几桌宴请投资者，热闹氛围像过年聚餐团拜。爱尔眼科董秘吴士君说：“每次年度股东大会，都是投资者的嘉年华。”以此看来，确实有点这个味道。

爱尔眼科医生正在实施手术。

爱尔眼科2020年年度股东大会现场。

格局

“让所有人，不论贫穷富有，都享有眼健康的权利”

2020年，在受到新冠肺炎疫情影响的情况下，爱尔眼科仍交出了一份亮丽的业绩答卷。全年实现营业收入119.12亿元，同比增长19.24%；实现净利润为18.77亿元，同比增长31.16%；2021年第一季度实现营业收入35.11亿元，同比大增113.90%；实现净利润5.44亿元，同比增长711.29%。

“对去年和今年一季度的业绩，非常满意。”陈邦在股东大会上特别指出，若非基于谨慎原则，作了部分海外子公司的商誉减值，以及累计逾3亿元的捐赠和扶贫，业绩数据会更好一些。

爱尔高层丝毫不隐藏对公司同仁们努力和用心的赞赏。毕竟，2020年一季度全国各地的医院收入是微乎其微的，今年一季度河北省、东三省等地区亦受到了疫情的影响。

对业绩虽然满意，但陈邦对爱尔眼科过去18年的发展，只给70分，他希望通过未来五到十年的发展，能将分数提升至80分。“这个分数不是打给收入和利润的，而是包含了医疗服务水平、服务质量、科学与公益等方面，是一个针对全面发展的分数。”

很明显，陈邦对眼科事业是极具“野心”的。

“构建百年爱尔。”

“让所有人，不论贫穷富有，都能实现眼健康。”

“爱尔不是为了做眼科而做眼科，为了做医疗而做医疗，而是因为国家需要、社会需要、老百姓需要。”

……

有愿景、有理想、有战略，陈邦在大会上回答问题时，类似的词句不断出现。

这不仅仅是喊口号，爱尔正一步一步往前走。比如未来十年，爱尔的方向和目标就很明确。

在广度上，把网络布局到国内广大的城乡县域，借助数字化、AI等新技术来打造全人群、全生命周期的智能化眼健康服务平台，让老百姓在家门口就能够享受到高质量、可及的眼科医疗服务。

在高度上，努力打造8-9家世界级、国家级区域眼科医学中心，每家省会城市医院要达到当地一流水平，地级市医院要在当地全面领先，提高中国整体眼科医疗能力。

在深度上，通过全球化布局，与全球最好的人才和机构合作，实现医疗、教学、科研、成果转化的协同发展，推动人类的眼科学和视觉科学的发展进步，展现中国力量。

目前，爱尔年收入已突破百亿元大关，市值最高时一度超过了3600亿元。“高估值”成为了部分投资者目前最大的困惑。

当然，爱尔是有自信的。陈邦说：“爱尔自上市以来就从来没有低估值过，尽管现在市值已经不低了，但只要需求在，爱尔就会不断增长，时间会消化现在的高估值。”

格物

“要相信现在不可能的事情未来有可能会实现”

了解中国传统文化的人，都知道一个词叫“格物致知”：通过不断探究事物的本质和原理，获得智慧与感悟。

18年来，爱尔眼科从无到有、从小到大，市场给予它很多角色定位，它又是如何遵循规律又突破常规、演绎好各种角色的呢？

作为一家公众公司，爱尔眼科有着自己的市值管理观。

“爱尔一直认为99.99%的管理是以价值创造为主，为投资者、社会、患者创造价值。”在吴士君看来，市值管理显然不是暗箱勾兑，更不是违规操作，而是做好公司经营的同时，保持和投资者的密切沟通。

作为一家医疗服务机构，爱尔深知自己的本职工作是脚踏实地的看好每一个病人、服务好每一个患者。

陈邦在股东大会上介绍，如果加上并购基金旗下的医院，爱尔集团年门诊量超过1000万人，年手术超过100万台，万分之一患者的不满意，也是很大的群体。“对爱尔来说是万分之一的概率，但对个体就是100%。”

同时，爱尔管理层的认知十分理性，坦言任何医疗机构，医疗差错不可能完全避免，加之民众对健康医疗知识的了解目前还比较有限，所以一方面需要管好医疗安全网，另一方面要做好医疗科普。

爱尔眼科立志成为全球最好的眼科医疗机构，却不仅仅满足于只做一家眼科医院，所以公司在临床、学术、科研、科研转化等方面，投入大量的人力、物力、财力。

“做前沿技术的跟踪与研究，打造全球领先的技术公司，医院只是一个载体。”陈邦举例说，当前全世界解决白内障一定要通过手术，但未来是不是会有更好的方法？即便这可能需要十年甚至二十年才能研究出来，但就有爱尔人在研究这个。

“要相信现在不可能的事情未来有可能会实现！”陈邦笃定。

长沙爱尔眼科医院大楼。

（本文图片均由爱尔眼科提供）