



2019年12月13日  
星期五  
己亥年十一月十八  
总第3066期

阆中市乡村产业发展动力强

08

# 精准服务创新驱动发展

## ——四川省科协第二轮“天府科技云服务”专题培训班在蓉举办

**本报讯** 为深入学习贯彻党的十九届四中全会和省委十一届六次全会精神，全力推进省科协“天府科技云服务”工程建设，精准服务科技工作者，精准服务企事业单位，推进科协治理体系和治理能力现代化，12月11日，四川省科协第二轮“天府科技云服务”专题培训班在成都举办。

培训班上，省科协党组书记、副主席毛大付从为什么要实施“天府科技云服务”工程和“天府科技云服务”平台能为学(协)会、企事业单位、科技工作者的事业发展发挥什么样的作用两方面进行了深入讲解，并就2020年省科协将围绕“天府科技云服务”开展的各项重点项目进行了介绍。他说，省科协建设“天府科技云服务”平台是贯彻落实省委十一届六次全会精神的具体体现，目的就是开展精准科技服务。“天府科技云服务”平台上线后，每一个科技工作者都可以随时随地通



培训班现场

过手机上传其“科技所能”，每一个企事业单位都可以在平台上上传其“科技所需”，然后通过大数据智能匹配，实现供需双方精准对接。“天府科技云服务”有四大功能。一是科技服务智能精准供给。科技工作者都有所长，这一所长不仅能在工作单位发挥作用，还能通过“天府科技云服务”扩展发展空间。各学(协)会、企事业单位要在新时代有所作

为，充分发挥“天府科技云服务”平台作用，实现科技服务智能精准供给。二是科研成果智能精准转化。当前，我国许多科研成果转化还不够充分，科研成果的拥有方和需求方在供需上没有实现完全开放，“天府科技云服务”平台就能打破这一局限。平台采用智能精准的方式广撒网推送信息，全省所有与这一研究成果相关的企事业单位都能获取这

一信息，进而实现科研成果最大价值的转化。三是科研项目智能精准承接。当下一些科研项目与市场结合不紧密，“天府科技云服务”平台正好能帮助企事业单位解决这一现实难题。企业只需及时发布需求，平台就会第一时间推送相应的科研项目，真正做到以市场为导向解决成果转化难问题。四是科普服务智能精准传达。一直以来各级科协、学

(协)会开展的科普工作取得了不错的成效，但是与广大人民群众的需求还存在较大的差距。“天府科技云服务”平台上线后，每一个老百姓都能收到平台推送的各类科普知识短信，进而真正建立起一个以群众需求为导向、以群众生产生活密切相关的直通式、精准化、个性化的科普服务。毛大付最后强调，“天府科技云服务”平台将为学(协)会和企事业单位提供更加广阔的发展空间和舞台。

省科协党组成员、副主席周利平，省科协党组成员、云服办主任、调宣部部长徐勇在培训班上还就“依托‘天府科技云服务’平台精准服务科技工作者、服务企事业单位、服务创新驱动发展”“天府科技云概况、特色、运行维护服务、咨询投诉违规处理”等方面进行详细讲解。

“能否增加高等院校、科研院所

板块？”“平台有没有考虑到诚信信度的建设？”“建议在平台首页设置学(协)会活动内容的通知，让科技活动有更多有志之士积极参与。”“希望加大对农村从业人员的重视力度，把更多一线农业需求反映到云平台上。”“建议在流程、环节设计时尽量降低时间、金钱成本，提升平台的竞争力。”……分组讨论环节，参会人员结合自身工作经验，围绕培训内容交流谈论、建言献策。大家纷纷表示，“天府科技云服务”平台是有历史有高度的战略决策，是科技体制机制的创新，将把握机遇积极参与，为平台建设献智献策。

省级学(协)会、相关企事业单位代表、省科协各部门相关负责人等250余人参加培训。

(余永刚 本报记者 罗潇郁)



中华人民共和国成立70周年  
The 70th Anniversary of the Founding of  
The People's Republic of China

初冬时节，看着果园里一棵棵改良的荔枝树在雨露中成长，泸州市合江县大桥镇双漩子村11组果农学生的眼里流露出无尽的期待，预计明年，他家40余棵荔枝树将分红3万元以上，收入将是前几年的十多倍。同村学生一样满怀期待的果农，该县还有300余户，他们在一名年轻人的带领下，正将荔枝产业做大做强。这名年轻人就是合江县润泽果业专业合作社理事长、合江县荔枝科技协会理事长袁海通。他返乡创业，结合当地实际，创新推出“果树量化入股，销售收入分红”的土地流转新模式，让土地增产、果农增收，成为了当地名副其实的致富“领头雁”。

### 难舍荔枝情 “老板”返乡当农民

合江，是中国晚熟荔枝之乡。生活在该县合江镇柿子田村的袁海通，从小便耳闻目睹荔枝的种植和销售，荔枝林曾是他的“游乐场”，他和小伙伴们经常在树林里荡秋千，那种难以忘怀的情景，至今回味起来都很幸福。

2003年，袁海通从西南民族大学毕业后，南下广东东莞，进入电子公司工作。随后又到深圳接触了证券行业，开了一家证券投资咨询公司，开启了自己的创业之路，靠着勤奋和努力，年薪近百万，事业蒸蒸日上。

“返乡创业是一个情结，当时看到家乡漫山遍野的荔枝，高兴之余却又隐隐作痛。”袁海通回忆，2011年6月底，他回乡探亲，恰逢荔枝丰收，但因价格低廉、无销路，没有卖到好价钱，让他很心痛。“父母在不，不远方，几年没回家，父母老了很多，那时我心里满是感伤。”作为家里的独生子，袁海通触景生情，作出一个重大的决定：放弃高薪回家当农民，在陪伴父母的同时，将传统的荔枝产业做大做强，带领乡亲们一起致富奔康。



袁海通获四川省第三届农村乡土人才创新创业大赛金奖

# 荔枝林里飞出“领头雁”

## ——记四川省第三届农村乡土人才创新创业大赛获奖者袁海通

### 创新模式 破解产业发展难题

回到家乡后，袁海通先后注册成立了合江县润泽果业专业合作社、合江县荔枝科技协会，准备在家乡大干一场。

然而，很多事情说起容易做起来难。“分散种植、品种杂乱、管理随意，导致产量小、果品质量差、收益低。”袁海通清晰地认识到当时荔枝产业的现状，决定集中流转土地，进行集约化、标准化生产，重振荔枝产业。

袁海通满怀斗志，开始集中流转土地，遭到的却是果农的普遍反对。果农普遍认为，就算荔枝当前价格不高，也是自家长久的“摇钱树”，靠山吃山也有一定的收益。袁海通说，多数人对于土地流转有所顾虑，怕“别人赚钱自己吃亏”。

“回来的目的就是带领大家致富，要搞好产业的发展，必须打消果农的顾虑。”经过反复调研、思考，袁海通首创“果树量化入股，销售收入分红”模式，让果农利用现有的果树或土地量化为股份，入股变身股东，土地流转后由专业合作社统管统销，快速实现集约化管理；所有管理费用由专业合作社承担，果品销售后，合作社与果农按总销售额进行5:5分成，同时反聘农民务工，再次增加农民的收入。

听说可以成为股东与合作社一起赚钱，以前有顾虑的众多果农纷纷找到袁海通请求入股。一场如火如荼的土地流转就这样开始了。

袁海通介绍，该模式在大桥镇金地坝果园试验成功，有效破解了“分散经营的经济林无法集中连片流转”的难题，快速实现品种、技



袁海通(右)介绍荔枝栽种技术

术、品牌、价格和销售的“五统一”。随后，在合江镇党委政府的指导下，在合江县荔枝科技协会、合江县润泽果业专业合作社的共同努力下，该模式在省定贫困村合江镇石堰村成功复制，并引来省内外专业合作社学习借鉴。

截至目前，合作社现有荔枝5600亩，有社员300余户，辐射带动农户1000余户，覆盖白米镇、大桥镇等10余个乡镇，带动季节性用工5000余人次，实现年收入1127万元。合作社先后获得“合江县先进新型农业经营主体”“泸州市先进农民合作组织”“省级示范农民合作组织”等称号，成功跻身2018年全国农民专业合作社300强；2018年，协会被评为“转型升级示范农技协”；袁海通也先后获得“四川省第三届农村乡土人才创新创业大赛金奖”“2017年四川十大农业供给侧结构性改革人物提名奖”“2019年度四川省发展现代农业优秀返乡创业农民工”等奖项和荣誉称号。

### 拓宽渠道 果农收入节节高

“进账从两千元一下变成了一万多元，增幅真是太大了，我这个股东太值了。”回忆起自己尝到的甜头，付学生一脸喜悦，用手比划起当天数钱的模样来。

付学生栽种了40余棵荔枝树，一般每年产荔枝300公斤，按照当地的市场价6~8元/公斤计算，每年大约收入2000余元。令他没有想到的是，2017年，他竟然分红1万余元，增收了8000余元。

同村的果农柳富高更是深有感触，他入20股，当年也分红5000余元，而且还在合作社打工赚得6000余元，全年下来收入1.1万余元，比以前增收了大约1万元。

“实现了合作社的统管统销，不仅提升了荔枝的品质，而且价格也涨上去了，根据不同的果品，目前一般的品种每斤都卖到了10元至25元不等的价格。”掏出手机，打开微

信，用手指划着里面密密麻麻的订单，袁海通一番自豪，“因为品质好，有些顾客一次就下几十单。”

在合作社的统管下，目前，合江荔枝实现了“引进来”“走出去”的“两条腿”走路的营销模式。据袁海通介绍，“引进来”就是趁着该县发展乡村旅游的契机，打造农旅结合基地，采用体验式营销，达到销售和宣传双重效果；“走出去”，主要靠微店、淘宝，包括微信朋友圈等电子商务为主要销售途径，积极开辟全国市场。

据合作社监事戚多祥初步估算，目前，合作社所辖的5600亩荔枝，经过土地流转统管统销后，亩增收1.5万元，户平增收2.8万元，果农收入节节升高。

### 打造品牌 建设幸福美丽乡村

虽然基地建设和产品销售取得了一定的成效，也让果农尝到了前所未有的甜头，但是对于袁海通的宏伟大计来说，这仅仅才是一个开始。

袁海通介绍，作为“中华名果”，曾是北京奥运会专供水果的合江荔枝顶级品种——“带绿”，有着辉煌的历史。早在2016年，就卖出了2980元一盒(20颗)的天价，创造了150元一颗的纪录。

在袁海通看来，合作社不发展“带绿”“妃子笑”等优质荔枝品种，就难以支撑起“中国晚熟荔枝之乡”这个称号，也难以拓展更广阔的市场，效益就会“原地踏步”。然而，目前合江以“大红袍”为主的荔枝林里，“带绿”“妃子笑”等优质品种并不多。他决定将荔枝林进行彻底的改良，将产业全面提档升级。

“只要发展好的品种，就算是两年不分红我们也愿意。”当袁海通把改良的想法告诉果农后，合作社的

股东们纷纷双手赞成。2018年起，专业合作社发起总动员，采取矮化嫁接的方式，对荔枝园进行彻底的改良。

“以后重点发展‘带绿’和‘妃子笑’两类品种，改良后收入非常可观。”袁海通以发展“带绿”品种为例算了一笔账，“大红袍”亩产500公斤，按照目前8元/公斤的市场价格，入账4000元。但是，亩产300公斤的“带绿”，按照保守价160元/公斤的市场价计算，可收入4.8万元，亩产足足增收4万余元。

初冬的荔枝林里，弥漫着一股刺骨的冰凉，然而，果农们仍旧热情满怀，紧张有序地修剪、压枝，干劲十足。

“在为荔枝林改良的同时，合作社正在建设农产品产地集配中心，下一步还将建立出口备案基地，为以后优质荔枝出口做好准备。”指着眼前漫山遍野的荔枝林，谈起以后的打算，袁海通说，未来将注重荔枝品牌的打造，荔枝文化的挖掘，带领更多的农民调整产业结构、创新创业、增收致富，建设幸福美丽乡村，助力乡村振兴。

(本报通讯员 刘传福 本报记者 肖小红)

### >>> 采访后记:

走进返乡创业青年袁海通，我们亲历了他带领果农打造出来的一片宽广的致富增收天地。返乡创业是个老生常谈的话题，从袁海通的身上，我们看到的不仅是他难忘的乡愁情结，他返乡敢闯敢拼的勇气，更是他理性思考、成功破难拯救荔枝产业的睿智。农村是一片广阔的创业天地，只要牢记初心、立足实际、勇于动脑，创新破解创业中的种种难题，为人民群众的利益着想，一切困难都会迎刃而解，创业的路就会越走越宽，产业发展也必将越做越强。