

牢牢抓住晴好天气 突击抢收抢种抢管

小麦想要高产 听听专家怎么说

针对异常气候条件,全国农业技术推广服务中心会同农业部小麦专家指导组研究提出冬前田间管理指导意见,强化“抗旱、控旺、防冻”,抓好冬灌、镇压、化控和病虫害防治,培育冬前壮苗,确保安全越冬。

镇压保墒化控防旺

在越冬前适时镇压,尤其对秸秆还田和浇水后出现裂缝的麦田,可踏实土壤,弥合缝隙,减轻土壤散墒,有利于苗期生长,还可以控旺促壮。小麦苗期镇压应注意压干不压湿,土壤表层湿润或麦苗有露水时不宜镇压;应使用表面光滑的镇压器,不宜使用瓦楞型的镇压器,以防止对麦苗造成机械损伤。对播种过早、群体过大过旺的麦田,喷施生长抑制剂,控旺转壮,保苗安全越冬。

以水调温防御寒潮

对气温偏高、小麦缺乏抗寒锻炼,以及早播旺长的麦田,一旦遭遇寒潮天气,易发生冻害死苗。要密切关注天气变化,在降温之前及时灌水,改善土壤墒情,调节近地面层小气候,减小温度变幅,防御寒潮冻害。一旦发生冻害,应及时追施适量氮素化肥,然后浇水,促进受冻小麦恢复生长。

适时冬灌抗旱保苗

黄淮、北部和西北冬麦区对缺墒麦田和秸秆还田、旋耕播种、土壤悬空不实的麦田,适时浇越冬水,保苗安全越冬。冬灌时间一般选择在日平均气温稳定在3摄氏度至4摄氏度、夜冻昼消、水分可及时下渗时进行,保证上大冻前完成。提倡节水灌溉,禁止大水漫灌,灌水后及时划锄,松土保墒,防止地表龟裂,避免透风伤根死苗。

防治病虫害化学除草

密切关注红蜘蛛、地老虎和纹枯病等病虫害发生情况,及时做好预报和防治。黄淮海和西北地区在11月中旬至12月上旬,小麦3~4叶期,杂草2叶1心至3叶期时进行;长江中下游麦区在越冬前日均温5摄氏度以上抢晴天用药,确保用药后7天内不遇0摄氏度以下霜冻低温,以提高化除效果,避免产生药害。

此外,北方麦区要防止牲畜啃青,确保麦苗正常生长和安全越冬;长江中下游和西南麦区稻茬麦田要及时清沟理墒,疏通排水系,做到旱能灌涝能排。

(来源:《农业科技报》)

前播种,全区面积19万亩左右,目前长势较好,叶龄2.5-3叶,总苗数20-25万。田间管理上,近期着重抓好清沟理墒排水降渍、及时追施苗肥、在冷尾暖头日平均气温5摄氏度以上的晴天及时喷药化除等措施。(2)稻田套播小麦:套播15至20天以上的小麦,面积约5万亩左右,稻麦共生期偏长,目前麦苗长势普遍较差,叶片细长瘦弱,叶龄2.5叶左右;套播10-15天的小麦,面积约1.5万亩左右,稻麦共生期适宜,目前麦苗长势较好,叶片短小宽大,叶龄1.5叶左右。稻麦套田块不宜采用机械收割方式,最好组织人工收割。同时做好秸秆覆盖还田,但要注意还田数量不宜太大,以半量为宜。可以用比较整齐的稻草,依次均匀铺盖,疏密有度,疏不裸露土壤,密不厚叠遮光,达到远看一片秸秆覆盖,近看可见“斑马条状”土壤;也可用乱草覆盖,或将稻草切成2~3寸覆盖,做到均匀、适量,疏密有度。覆盖秸秆后,应当及时开沟覆土,压在秸秆之上,以提高覆盖效果。并尽早补施苗肥,促进苗情转化。(3)烂耕烂种小麦:11月6日雨后机械播种,目前叶龄2叶左右,全区面积不足1万亩。田间管理上,近期要着重抓好内外三沟配套,排水降渍,追施苗肥,在冷尾暖头日平均气温5摄氏度以上的晴天及时喷药化除等措施。

(来源:盐都现代农业网)

抢种是十分不利的。各地要针对这个特殊情况,审时度势,趋利避害,突出“三抢”(抢收、抢种、抢管)工作中心,狠抓各项关键措施的有效落实,千方百计把来之不易的秋熟丰收果实拿到手,突击抢播抢管小麦,努力提高播种质量,实现晚中争早和壮苗早发,筑牢来年夏粮丰收基础。

一是突出抢收在田水稻,确保颗粒归仓,实现丰产丰收。天气晴好后,各地要迅速组织人力抢排田间积水,降低土壤湿度,尽量缩短收割等待时间,待收割机能进田作业时,组织调配充足的大马力收获机械,突击抢收,加快水稻收获进度。水稻收获后要及曝晒入库,确保把来之不易的秋熟丰收果实全部拿到手。

二是突击抢种秋播小麦,提高播种质量,筑牢丰收基础。水稻收割离田后,迅速用旋耕机深翻晒垡,实现稻秸秆还田,有利于降低土壤湿度和加快小麦播种进度。积极应用晚茬秸秆小麦栽培技术,适当加大播种量,一般亩用种量掌握在50-55斤;施足基肥,亩用45%三元复合肥70-80斤,尿素15-20斤;播种结束后及时开好麦田内外三沟水系,做到麦种好,沟配套。

三是突击抢管在田小麦,防冻保苗促壮,实现壮苗早发。(1)机械条播及人工撒播旋耕耱的小麦:连阴雨



农业科技

生物农药未来五年增速或超化学农药

“目前大部分化学农药严格管理之下,而生物农药由于来源于自然界的植物、动物、细菌等,与化学农药相比,生物农药更加安全环保,且用量较少,防治效率更高,是现代农业生产的必然趋势和理性选择。”华南农业大学教授徐汉虹表示。

随着世界各国消费者对于无害农产品的需求日益增强,生物农药的发展具有广阔的天地。到2020年,全球用于植保的农药总量将达到300万吨,年复合增长率在6.5%左右。但随着生物农药品种的增多、推广应用的提速,种植业者对生物农药的认知度提高,生物农药会出现快速增长,其增长速度将超过化学农药,其增速可能超过7%。

近10年来,我国农药工业取得了进步,但与发达国家相比,仍有差距。“通过生物化工技术,提升、改造和推

动物生物农药技术发展,尽快使其从研发阶段进入产业化,加快投入推广应用,让生物农药成为确保农产品质量安全的利器。”徐汉虹说,为了从源头上解决农药的残留超标问题,一方面要科学选择高效、低毒、环保的化学农药,将农药残留控制在允许水平以下;另一方面,加大生物农药的推广应用力度,加速发展绿色农业。

据了解,近年来,我国出台了很多政策扶持生物农药发展。如政府出台淘汰高毒农药的时间表,调整农药品种结构,为生物农药腾出了广阔的市场空间;一些地方政府对生物农药的使用者实行高达价格50%的补贴政策;科技部也在2015年科技规划中将生物农药列为重点攻关项目。这些举措加快了生物农药发展进程,也定会为生物农药未来发展奠定良好基础。

(来源:《农业科技报》)

三农数字

490亿元 11月10日闭幕的第十三届中国国际农产品交易会现场交易额达到490亿元,现场零售额达到3.53亿元。

40% 目前全国283个示范区生产的粮食占全国的40%,高标准农田占比为53%、农作物耕种收综合机械化水平达到75%,均大幅高于全国平均水平。

6000个 从2016年起,中央财政按照每村每年150万元,连续支持两年,计划“十三五”期间全国建成6000个美丽乡村。

192亿元 2013至2014年,各级财政累计投入192亿元在美丽乡村建设上,一批宜居宜业宜游的美丽乡村成为当地经济社会发展的品牌名片。

(来源:《农业科技报》)

市场动态

氯化铵:价格加速下跌

氯化铵价格目前下跌加快,全国湿铵主流出厂报价每吨450~500元,干铵每吨500~580元,与前期价格高点相比,跌幅普遍在50元以上,高的超过100元。据市场反馈,河南地区干铵主流周边送到价500~530元,华东地区湿铵主流周边送到价520元甚至更低,个别企业干铵买断成交出厂参考价已低至450元左右。

钾肥:市场短期内仍需消化

钾肥市场在销售仍无起色的情况下,整体报价开始下滑,短期内市场将处于消化阶段。商家对当前市场仍有顾虑。一方面冬储备肥信心支撑,下游市场仍处观望状态。另一方面钾肥整体到货量增大,继续对未来市场施压。

磷肥:国际多地市场走弱

由于二铵库存量较大,印度第四季度磷肥市场有些艰难,自8月中旬以来,印度二铵到岸价已经下降了50美元。阿根廷市场二铵价格保持稳定,巴西市场下降了5美元。埃塞俄比亚的含硫氮磷复合肥招标目前没有进展。预计短期内国际磷肥市场将持续走弱。

(来源:《农业科技报》)

畜禽养殖

鸡产蛋下降综合征防治措施

1、对未发病的鸡场执行“全进全出”的饲养方式,进鸡前对空鸡舍进行全面清洁及消毒。2、鸡、鸭、鹅不能混养,搞好卫生消毒工作。3、采用减蛋综合征油乳剂灭活苗于120日龄每只注射0.5毫升,如为种鸡,可在70日龄先免疫1次,120日龄补免1次。4、重疫区,开产前4至6周和2至4周各免疫1次,可缩短病程,同时用硫酸新霉素5克/100千克水连饮4天,激蛋添加剂500克/300千克料,拌料连用1至2周。(来源:江苏为农服务网)

猪链球菌病的防控措施

1、治疗措施。严重病例可静脉滴注50%葡萄糖40毫升、0.9%生理盐水250毫升、10%安钠咖10毫升、维生素C2000毫克,1次/天,连用3天。2、做好预防性消毒。规模养殖场做好消毒、清除传染源,将病猪隔离治疗,带菌母猪尽可能淘汰。污染的用具和环境用3%来苏儿液等消毒液彻底消毒。3、疫苗预防。链球菌氢氧化铝甲醛灭活疫苗,每头皮下注射5毫升,或用链球菌明矾结晶紫灭活疫苗,每头肌肉注射1毫升。

(来源:江苏为农服务网)



山西阳泉:农民养殖贵妃鸡闯出致富路

山西阳泉郊区杨家庄乡北杨家庄村的大脑山上一片养殖基地,远远看去与其他养鸡场没什么区别,但是这里饲养的鸡却比较特别,有三冠、五趾、黑白花羽,是从外地引进的贵妃鸡。

回乡创业,养殖贵妃鸡

“贵妃鸡原产于英国,肉质好,产蛋量高,近几年颇受欢迎。”说起贵妃鸡,26岁的小伙贾维杰滔滔不绝,眼前这个占地120多亩,现有4000多只贵妃鸡的养殖场,是他在3年前创办的。

2012年,刚从学校毕业的贾维杰放弃在外地工作的机会,返回家乡创业。之前,贾维杰曾在南方呆过一段时间,了解贵妃鸡的养殖,综合本地气候、土壤条件,他认为阳泉非常适合贵妃鸡的养殖,于是将贵妃鸡定为创业项目。

在家人的帮助下,贾维杰选好地址,建起鸡场,又

一次性从南方购回2000多只贵妃鸡苗。信心满满开始创业,却遭遇了挫折。“可能是之前我们对鸡舍的建设不是很完善,鸡苗受到侵袭,死了不少。”贾维杰说,当时眼看就要入冬了,却由于保暖设施不足,鸡苗再度死亡。两次下来,大概损失了一千七八百只鸡。

巨大的损失让贾维杰一时很难接受,不服输的个性,让他在困难面前没有退缩,而是慢慢地调整状态,认真总结教训。

运用互联网,新鲜鸡卖到全国各地

通过不断的摸索,又向其他养殖户学习和请教,贾维杰逐渐摸着了门道。经过3年多的发展,他养殖贵妃鸡有了一定的经验,养殖基地也有了规模。“我们现在的规模比3年前大了不少,特别是在技术储备和市场开拓上。”贾维杰说,鸡场现在的年出栏率在一万到两万之间,存栏也在五千到六千之间,每年的销售收入在30万左右。

养殖基地做大做强,贾维杰利用自己的计算机特长,紧跟市场,为自己的鸡场设计了网络销售方案,并取名为“方便鸡”。

通过互联网,贾维杰将销售模式从线下转到线上。顾客可以在手机端的微信公众平台或者微信商城直接下单,养殖场在接单后会第一时间通过快递送的方式,将新鲜的鸡及时送到全国各地的顾客手中。通过跟专业做鸡类菜肴的厨师接洽,贾维杰还总结出一套适合贵妃鸡烹饪的方法,为此,在顾客收货时,还会送上煲汤用的中药材,同时还会附赠一份说明书。

在贾维杰的心里,贵妃鸡养殖是自己的第一份事业,认准了这一行,他只想做到最好。“这个行业潜力非常大,以我们现在的发展状态来看,市场营销和品牌意识可能是短板,我们会付出更多努力,保证产品质量,打出山城品牌。”贾维杰说。

(来源:《农业科技报》)

农村淘宝到我家 便利网购乐趣多