

致富带头人薛家海和他的现代农庄

眼下正是水果飘香的季节,在云南省昭通绥江县南岸镇南岸村周边,满山的“半边红”李子早已成熟,等待采摘。真武山上的金龙江庄内,成熟的李子、蜜桃、葡萄吸引着不少市民前往购买品尝。“我们公司现在的种植面积是3000亩,除了200亩蜜桃和50亩葡萄之外,其他全部是李子。”向记者介绍情况的绥江县金龙现代农业有限公司董事长薛家海,戴着一副眼镜,文质彬彬的他从外表上丝毫看不出是个农业方面的专家。

薛家海是土生土长的本地人,1995年从中国农业大学毕业后回到家乡一直从事山区现代农业生产和发展的研究,2009年5月他带头组建了绥江县金龙现代农业有限公司。通过多年的发展,目前公司年销售收入已经达到3000万元以上,成为了一家从事现代农产品生产、加工、销售及农产品电子商务、现代农业科技推广和现代休闲观光农业(乡村旅游)发展的公司。

创业不易 土地流转带动群众致富

“我先后养过鸡、兔、猪,现在搞的是水果种植,都和农业有关。”用一句话,薛家海总结起了自己十多年来的创业经历,可当初在起步阶段,并不是一帆风顺。1999年9月,薛家海创办了南岸禽业开发中心,从事科学养鸡技术研究,带领群众进行蛋鸡养殖,存栏总规模1.2万只。可是好景不长,2003年一场突如其来的非典和禽流感让养鸡场被迫关闭。受到打击的他并没有灰心,2008年后,薛家海根据国家政策进行土地规模化流转,在真武山上创办了南岸现代农业科技示范园,开始研究种养结合的生态、高效、现代农业模式。

真武山是一座断头山,过去缺水严重,加上山高坡陡,土壤贫瘠,种不出粮食,当地村民长期处于贫困状态。2009年5月,薛家海和他带头组建的公司通过土地租赁和流转等方式先后将3000余亩土地发展连片水果种植。南岸村村民范方兰告诉记者,自己把家里的6亩地租给了金龙公司种植“半边红”李子,同



●绥江县金龙现代农业有限公司董事长薛家海时还做一些管护和采摘的工作,算下来一年可以有一万元左右的收入,这个数字是以前种玉米时想都不敢想的。随着公司的发展壮大,薛家海还先后创建了鸡翅膀片区有机水果基地、真武山蜜桃基地及真武山万亩生态观光园基地,同时还对全县境内的农特产品进行简易包装对外销售。真武山农业科技示范园租用的土地帮助当地100多户村民增收,解决了当地100多人就业问题,公司员工工资实现年总收入200多万元,同时还带动辖区和周边1000多户农户发展特色种养业,户均年增收4000多元。

未雨绸缪 “半边红”李子该如何发展

“半边红”李子是绥江县主要农业特色产业之一,全县种植面积6万亩,产品出口位居云南三甲。今年鲜果上市后,销售火爆。然而,凭借多年的经验和对市场研究,薛家海却不免有些担心。“我们公司种植的2000多亩李子中有两个品种,一个是蜜汁李,5月份就已经成熟并销售一空,平均价格8元/斤;另一个是‘半边红’,平均价格1.5元/斤,且出现了一点滞销的情况。”薛家海分析认为,“半边红”出现滞销和价格下降是因为受自然灾害

和市场大环境的影响,通过分析以后发现,品质越好的李子在市场上越好卖,价格越高,品质不好的李子则无人问津,价格自然也就一跌再跌。

“下一步我们全县的‘半边红’要提升品质,不然会走进死胡同。口感不好的李子大多是滥用化肥导致的,而口感的好坏直接影响到李子的价格,所以我们要加强技术培训和统一种植技术规范,追求大果型李子,种出精品。”薛家海态度坚决地说。

在下定决心要“技改”的同时,薛家海还不断探索着新的销售渠道。通过努力,2015年1月金龙现代农业西部农场O2O电子商城正式上线,实现了“互联网+农产品”的现代农产品的营销模式。7月1日推出的集PC端、移动端、微信端为一体的全网营销模式把“半边红”李子迅速的推广到北京、上海、广州、深圳、昆明、成都、重庆、南宁、贵阳、西安等大中城市。

创新模式 走现代生态农业之路

蜜桃和葡萄都是金龙江庄主打的有机水果,蜜桃个大鲜脆,葡萄晶莹剔透,吸引着不少消费者前来采摘品尝。“这几天我们这里目

前最受欢迎的就是现实版的‘开心农场’了,他们现在来采摘的桃子、葡萄都是去年在我们公司网上认领的。”

原来,早在2014年,颇有商业头脑的薛家海就推出了“现实版开心农场208活动”,选取了520株桃树和520株葡萄树,采用开心农场认领的方式对外销售。果树在网上被认领之后,公司按照有机水果的标准进行生产跟踪管理,消费者可以亲自来山庄体验,也可以托管,水果成熟以后,便可到现场采摘。薛家海说,这是销售模式上的创新。“客户认领了一棵树,成熟的时候来采摘,我们一点销售压力都没有,如果客户是外地的,我们可以接下来包装好邮寄过去,平时我们就管理好果树,把品质提升起来,把品牌打出来。”凭借“现代农业+乡村旅游+互联网”的经营模式,金龙江庄还成功举办了三届金龙桃花节,吸引大量游客前往。

“县里对金龙江庄的扶持很给力,我们下一步就是要通过红色信贷进一步扩大规模,改善基础设施,建星级农家乐,发展乡村旅游。到十二五末让‘金龙现代农业’品牌价值达2000万元。”谈到公司今后的发展方向,薛家海很自信。目前,金龙江庄实现了从“土地流转”到“有机水果基地”、从“看花采果”到“观光农业”的转变,发展成为集生产、生活与生态三位一体,特色种养业与休闲旅游业融合的综合性生态休闲山庄,成为周边县市游客理想的休闲胜地。(薛丹文/图)



●金龙江庄种植的蜜桃

刘波和他的“有机茶”

人工饲养的家鸡和山上野生的“笨鸡”,你愿意吃哪个?十年前,刘波毅然决然地选择了后者,开始摸索自己的生态种植之路。

“以前生活不好的时候,大家都愿意吃人工饲养的鸡。后来日子好了,大家都愿意吃‘笨鸡’,为什么呢?因为健康无害!”山东省日照市浏园春生态茶园负责人刘波回忆说。“我看到这个现象,就意识到‘有机’、‘生态’是一种趋势,以后肯定要慢慢发展起来的。”

刘波至今仍常常在茶园中劳作。除了茶苗,茶园里还有四十余种林木,平日采用的是生物防虫和特制肥料,并且严格限制车辆的进出。年过半百,刘波在提起“生态茶园”时依旧慷慨激昂:“生态茶园不是在茶园里种一些树那么简单,而是要打造完整的生态链,形成一个良好的生态环境。”

2004年清明,附近村民的祭祀不慎引起山火,过火面积达5000亩。两年后,刘波兄弟



●刘波介绍他的生态茶园

两人承包了这片荒山。为了实现茶叶生产过程中每一环节的生态化,刘波付出了诸多努力,包括从网上查阅各地最新的茶叶生产新知识,到邀请相关专家学者到茶园指导等等。

为了解决火灾过后土壤养料不足的问题,刘波煞费苦心。氮对茶树的生长很重要,但是传统的氮肥有污染,含氮量也比较低。刘

波想到,黄豆是传统的氮肥原料之一,所以就直接用黄豆,但不能用转基因黄豆。东北优质大豆加上日照本地的羊粪就成了特制的有机肥。这样一来,既部分解决了当地养羊户的排泄物处理问题,又解决了传统肥料的污染问题。

除了精心制作的肥料,浏园春还创造了一种特别的种植模式——“松间作茶树”,在一排排整齐的松树林中间隔种植茶苗。谈到这种新模式时,刘波颇为得意。“其实跟大家喝的花茶是一个道理。花茶是把花、茶叶摘下来,制作成茶包,泡的时候花香和茶香交融了。但这是一种‘死’交融。我们想应该在一种自然环境中进行‘生态交融’,就是直接在生长的时候就可以互相渗透。”在咨询中国工程院院士陈宗懋之后,刘波决定好好利用山上的茂密的松树林。一方面,松香和茶香能形成“活性”交融,使采摘下来的茶叶中蕴藏浓郁的

的松香;另一方面,茶树对生长环境的温度、湿度要求较高,将茶树种植在松树下,正好利用松树为茶树遮阴、维持温度。

近年来,随着越来越多人注意到茶叶的养生功效,日照这个绿茶之乡也渐渐闻名省内外,但知道浏园春的人还不多。刘波坦言,现在茶园的日常维护成本很高,每年要200余万,没有很多费用可以用来推广。

虽然入不敷出,但刘波坚持不降价。他并不认同用降价来吸引消费者的做法。“我们生产的是‘有机茶’,茶叶的质量就摆在那里,就是值这个价钱。”

可喜的是,浏园春的茶叶已经被选为2015米兰世博会中国馆山东周活动指定用茶,并将作为山东礼品赠送国际贵宾。

刘波说:“‘有机茶’这个概念是对生态发展是很有利的,我有信心将来一定能走得更远。”(赖曾源)

小茶叶如何造就大产业

——昭平县全力打造有机茶叶品牌纪实

昭平茶叶,已经成为了广西乃至全国的名优产品。年产量8000多吨,年产值9亿元,销售的渠道遍及全国,甚至走向了海外。昭平茶叶创出的“天地”令业内人士赞誉有加,昭平茶叶为经济做出的贡献有目共睹。

一片小茶叶,如何造就大产业?

有机茶,大产业的希望

有机食品将会是以后生活的标准,人们更加注重新健康问题,当然会更加注重食品安全,茶叶也不例外。

据了解,有机茶是一种按照有机农业的方法进行生产加工的茶叶。在其生产过程中,完全不施用任何人工合成的化肥、农药、植物生长调节剂、化学食品添加剂等物质生产,有机茶是一种无污染、纯天然的茶叶。

当前,有机茶已经成为带动茶叶产业提档升级的“排头兵”,发展有机茶是昭平茶企业重要发展方向,把昭平打造成为“中国有机茶之乡”。

据昭平县提供的资料显示,目前,全县茶园面积有18.26万亩,其中无公害茶园认证面积0.55万亩,按照有机茶生产标准的茶园面积3.2万亩,其中通过有机茶园认证面积0.55万亩。

“近年来,我们昭平以发展有机茶作为重点的产业发展趋势,加大有机茶的生产力度,目前我们正在以亿健为龙头,昭平有机茶产业正在不断地做大。”昭平茶叶办主任黄寿鹏说。

据了解,昭平县培育壮大了亿健、将军峰、象棋山等15家茶叶龙头企业,全县拥有茶叶

加工企业130多家。其中亿健、将军峰、象棋山、合水、故乡、天成、将军红等7家企业的产品通过了有机茶认证,形成了以这些企业为代表的有机茶品牌,昭平有机茶在全区乃至全国都享有一定的信誉和地位,并陆续进入韩国、日本、美国等国际市场。

走进亿健茶园,一山千行绿,环绕山头,空气中隐隐闻到了茶的香味。

“我们亿健茶生产的每个环节都有严格的安全管控,做到没有农药,没有污染,没有添加剂。目前,亿健成为国内唯一一家连续5年通过中国、欧盟、美国、日本四大经济体有机产品认证的茶叶,产品出口新加坡、日本、韩国、欧美等国家与地区。”广西亿健茶叶有限公司董事长吴思祥说。

据了解,目前,亿健正在做股改准备工作,计划今年9月挂牌新三板。广西亿健茶叶有限公司的上市,将开创广西第一家上市茶叶企业的先河,将有力推动昭平县乃至全区茶叶向规范化、产业化发展。

茶多酚,产业链的接口

有了龙头企业的带动,昭平县正在谋划如何进一步延长茶叶产业链,增强产品竞争力。

长期以来,昭平茶的采制,与全国许多茶区,茶叶分为春茶、夏茶和秋茶,虽可产三季,但主要以生产绿茶为主。而在近年来,随着市场需求发生了巨大变化,红茶、黑茶等价格上升态势突显,若开发夏秋茶,则每年可为茶农增加不少收入。

昭平县积极带动茶叶“绿转红”,将夏秋茶做成全发酵的红茶、黑茶,向茶叶精深加工转

变,延长茶叶产业链。近几年,昭平县成功开发了红茶、黑茶系列产品,其中红茶的年产量达4500吨,约占昭平县干茶总产量的60%,总产量的70%,红茶产品迅速投放并占领全国主流茶叶批发市场。打造了昭平红、故乡红、将军红等红茶品牌,特别是高端红茶产品基本上是零库存生产,每年夏末秋初开始出现断货现象。

为进一步拉长产业链,昭平县通过招商引资与四川克鲁尼茶叶生物科技有限公司正式签订了“昭平县年产500吨高纯茶多酚生产项目”的合作协议,在昭平县成立落户了广西克鲁尼茶叶生物科技有限公司,开发生产茶多酚等系列产品,提高茶产品附加值,提高经济效益。

茶多酚是一种从茶叶中提取的纯天然的复合物,1995年就被国家卫生部列为天然食品添加剂,是目前最具有应用前景的天然添加剂,国内国外都供不应求。目前我国茶多酚市场尚处于萌芽阶段,但在饮料、化妆品、保健品等领域,茶多酚正逐步取代原来使用的化学原料,应用领域不断加大。

“广西克鲁尼茶叶生物科技有限公司投资建设的‘昭平县年产500吨的高纯茶多酚生产项目’,是依托四川克鲁尼茶叶生物科技有限公司核心提取技术优势和昭平的优质绿茶原料资源优势的一个高新技术项目,总投资1.6亿人民币,目前已开工建设,预计在2016年4月份正式投产。项目建成后,年销售额预计约1.7亿元以上,出口创汇约1500万美元,上缴利税2000万元。”广西克鲁尼茶叶生物科技有限公司董事长李远昌说。

据有关专家预测,未来几年国外茶多酚需

求市场量将迅速攀升至2000吨左右,其市场规模可达10多亿元,茶多酚这个朝阳产业无疑是茶叶深加工企业的巨大商机。

有机茶,市场的最爱

据了解,有机茶比一般茶类要贵上五六倍甚至几十倍的价格,但因其纯天然、无污染的特殊性,有机茶成为茶叶市场的新宠。

市场是产业发展的重要平台,为进一步做大做强昭平有机茶品牌,把有机茶产业发展成为昭平优势特色的支柱产业,实现昭平茶从原有的无公害产品、绿色食品到有机茶的转型升级,把昭平县打造成为全国有机茶生产加工的典范。

昭平县正筹划建设中国有机茶综合展览交易中心项目,该项目总建筑面积1.5万平方米,主要具备有机茶展览展示交易功能,配套建设企业办公区、品鉴区、有机交易展览展示厅、电子商务平台和物流配送、信息流服务平台。

黄寿鹏告诉记者,中国有机茶综合展览交易中心项目建设后,不仅可以集中采购、批量交易、促进茶叶销售,还可以推动昭平区域性品牌和有机茶的集中展示、宣传和品牌推广,将吸引全国有机茶企业进驻投资和展览交易,缩短生产和市场的距离,将为昭平有机茶产业的发展发挥积极作用。

在互联网时代,昭平茶叶还通过网络销售进一步拓宽销售渠道。“通过与京东、阿里巴巴等网络销售公司的合作,我们亿健在北美、新加坡等国外市场的销售份额逐年增长。”吴思祥说。(李慧)

李夏宇: 开拓绿色有机猕猴桃第一园

李夏宇,高中学历,不到30岁。作为一名退伍士兵,在经历了初期创业略见成效之后,他毅然决然放弃了在外的大好发展前途,回到了老家四川省彭山农村,响应家乡号召开拓眉山绿色有机猕猴桃第一园。

原来,李夏宇的家乡义和乡通过前两年的试验,发现猕猴桃种植特别有需求,有市场、有效益,特别值得推广,而李夏宇的老家悦园村更是具有得天独厚的种植环境。2011年6月,乡、村两级都在不遗余力地鼓励有实力的农户种植,引进有实力的业主承包种植。村支部书记在推广时,第一时间向青年实力党员李夏宇伸出了橄榄枝,并由乡土人才、村主任向他分析了种植优势、前景、扶持政策及产业延伸。

“在外赚金千万,不如回乡造福一方”,怀着崇高的信念,青年党员李夏宇笃定回乡。到家向父母说出自己的打算后,哪知却遭到全家反对:放着好好的生意不做,大钱不赚,偏要跑回农村背井离乡奋斗,有意思吗?种猕猴桃,啥都不懂,能行吗?此时的李夏宇面对家里人的不解,就像黄牛一般,怎么拉也拉不回,打定主意就是要开创自己的事业园——承包种植猕猴桃。

其实,李夏宇带着种植猕猴桃,也是成竹于胸的。他四处收集猕猴桃种植技术信息,咨询种植专家技术人才,研究市场供求,分析自己资金投入能力,了解乡村支持力度,规划延伸猕猴桃产业园。可以说,承包种植猕猴桃,他是综合考虑后作出的选择,不是一时脑瓜子热。

看到李夏宇坚定的抉择,父母最终也妥协了。说干就干,李夏宇马上联系村两委帮忙选择51亩园区,随后联系农户丈量土地,进行土地流转,签订合同。紧接着,雇来两台大型挖掘机平整土地,修建猕猴桃种植生产经营用房,雇20多人按间距挖坑树桩,用铁丝围桩。自己又亲自驾驶新买的农用三轮车到附近的农场收购畜禽粪便,为新栽苗提供有机肥。4个月后,初步的种植基础工作完成了。乡、村两级组织专人对他的园进行了验收,当场兑现了每亩100元的扶助激励金,并评价道:“小伙子干事创业非常干练,园区打造一气呵成,一点不拖泥带水,简直没想到。”

在李夏宇的带动下,配合当地优越的种植条件,乡、村实打实的扶持激励措施,本地有实力的40多户农户、外地12位业主争相抢占猕猴桃种植发展高地,一年下来,李夏宇所在的义和乡悦园村就流转了1400多亩土地种植猕猴桃,种植基地初具规模。当地村民不仅每年土地流转每亩得到800斤黄谷,还能在园区务工,仅李夏宇的园区建设就吸纳了1000多次务工,村民劳务总收入达到18万元。

2012年6月,李夏宇又建议村猕猴桃种植户抱团成立了“红阳猕猴桃专业合作社”。同年7月,在乡产业发展服务中心联系下,他积极领头带领合作社所有成员赴蒲江开展猕猴桃种植技术参观学习,听当地的技术代表讲解种植知识。期许合力推动家乡猕猴桃事业,让更多村民参与进来,共同发家致富。

如今,51亩猕猴桃园在李夏宇的精心经营下,树壮土肥叶绿,果实累累,并且早有买主订了他全园的果子。李夏宇自豪推介道:“开花时节,我专门租用10箱蜜蜂给花授粉,不使用农药,施有机禽畜肥,让猕猴桃树自然结果,给消费者提供称心如意的绿色、有机、营养、无公害猕猴桃。”等到园区猕猴桃丰产之时,他还考虑延伸猕猴桃产业,发展现代都市近郊农业,搞起乡村旅游,办起农家乐,把猕猴桃园区打造成休闲观光园区。(李尚友 朱玲)



河北承德山杏丰收

盛夏七月,位于燕山深处的河北省承德市迎来山杏收获季。近年来,承德市因地制宜大力发展山杏产业。目前,全市山林面积约480万亩。

图为农民在河北省承德市双滦区陈栅子乡二兴营村采摘山杏。(新华社记者 刘环宇 摄影报道)

(新华社记者 刘环宇 摄影报道)