

# 紫气来“财”:紫云农民种“紫葡萄”闯出致富路

“六月六”,贵州省紫云自治县达帮乡布依族同胞迎来了一年一度的节日狂欢。他们身着布依族服饰,唱着布依族山歌,跳起布依族舞蹈,拉拔河、打篮球、斗画眉、丢花包……

“这是达帮乡有史以来最热闹的一天。”该乡党委书记彭传刚感叹道。“六月六”节日年年有,为何今年最热闹?原来让布依族同胞们狂欢的不仅仅是传统节日的到来,还有12660亩承载了达帮乡11400余千名群众的致富梦想的紫葡萄初挂果。

位于紫云自治县西南部的达帮乡行政区域面积130.54平方公里,辖5个行政村,54个村民组,2260户,11414人,以布依族为主的少数民族乡,工业经济薄弱,是一个名副其实的“人口小乡、经济弱乡”。

达帮乡的优势在哪里?地处低热河谷地带,无霜期320天以上,素有“天然温室”之

称,是发展早熟蔬菜、精品水果种植的理想之地。森林覆盖率67%,水资源丰富,可开发利用荒山荒地面积26000余亩。

如何立足乡情,发挥资源优势,谋划发展蓝图,走出一条群众脱贫致富的科学发展之路?达帮乡党委班子成员积极思考。该乡抢抓近年来紫云自治县进一步加大农业产业结构调整力度,出台了更加优越的产业扶持政策,利用得天独厚的自然资源紧邻惠兴高速公路乐纪出口区位优势,靠山吃山,以山强产业,以山富群众,确定了“种植富乡、养殖强乡、科技兴乡”产业结构调整思路,明确了以发展乡村特色优势产业,以紫葡萄种植为主,辅以冰糖李、猕猴桃、中药材、蔬菜等果蔬种植、黑山羊、林下鸡养殖等配套产业。

蓝图规划是美好的,但产业的实施和推进困难重重。当地群众长期以来都以传统种

植为主,近年来大部分农民群众纷纷外出打工,对新兴的紫葡萄产业不信任,不接受。

面对困难,达帮乡成立党委书记任组长的产业结构调整工作领导小组,建立乡级领导挂帮基地工作制度,组建技术指导工作组,让紫葡萄种植示范带头人龙忠虎作为组长,对紫葡萄种植进行指导。全体干部走村串寨,进门入户,说服群众种植紫葡萄。帮助经济能力强的群众发展规模种植,对经济能力弱的农户,鼓励他们发展庭院经济。

“群众图的是实惠,紫葡萄效益好不好,眼见为实。”彭传刚说,为了增强群众对紫葡萄产业发展的信心,葡萄成熟上市时,该乡组织群众到葡萄种植示范带头人龙忠虎家后院参观,一株种在房背后的紫葡萄居然卖了2000多元。趁热打铁,又组织村民来到龙忠虎的80亩紫葡萄基地。村民目睹了几个水果商为收购紫葡萄,在

葡萄架下差点“打”了起来的场面。80亩紫葡萄,按照每斤2.8元的价格卖了160万元。

看得见的经济效益点燃了群众的种植热情。达帮乡的坡头山上,房前屋后,到处是干部群众种植紫葡萄的身影。紫葡萄产业种植规模迅速扩大。自2013年年底开始,不到两年的时间,完成紫葡萄种植12660亩,其中引进公司、企业(合作社)及大户32户,种植紫葡萄4200亩,带动农户628户发展紫葡萄种植8460户。有400余户群众发展了庭院种植。通过积极向上争取项目支持,整合扶贫、农业、林业、交通、国土等项目资金5800余万元,推动园区基础设施建设和产业发展。预计三年后,该项产业每年将增收1.2亿元以上,人均增收9000元以上,为该乡2020年与全省、市、县同步全面建成小康社会提供了产业支撑。(古宇 高传江)



## 德令哈:枸杞种植带动农户走上致富路

在青海德令哈市怀头他拉镇,村民张芳领我们到她的枸杞地说:“今年种了154亩枸杞,一年可收三茬枸杞,产量预计能达到5万斤,产值40多万元。”像张芳一样的枸杞种植户,在德令哈市发展到4500余户,种植面积达9.5万亩,产值达4.48亿元,每年人均增收6000余元,农民致富奔小康的步伐明显加快。

自实施枸杞产业化种植项目以来,德令哈市围绕市场需求,下大力气在增强效益、优化品种、提升品质、延伸产业、打造品牌等方面做文章,重点引进推广了一批适合本地区生长的品质优、抗逆性强、产量高的宁杞7号和柴杞1、2、3号枸杞优质品种,通过实验示范,在全市大面积推广种植宁杞7号和柴杞1、2、3号等新品种1万余亩,为枸杞品种更新改良及枸杞产业长足发展奠定了良好基础,最大限度地发挥了利用了枸杞品种在改良盐碱沙荒地、增加绿地覆盖率、减少水土流失、防止荒漠化中有效改善生态环境的作用。

德令哈市从种植到销售严格把关,从采摘、晾晒、到销售请来专家指导,实现生产销售的标准化、规范化。同时,加大支农专项资金扶持力度,培育壮大精深加工龙头企业,提升枸杞产品精深加工比重,使枸杞产业由原来单一的销售干果向精深加工发展。

通过招商引资,青海藏地集团、德令哈林生生物科技有限公司等企业枸杞深加工企业,入驻德令哈市生物产业园区,提供了很多就业岗位。目前,林生生物科技有限公司已建成10吨的烘干线1条,3吨的烘干线2条;柴达木高科技药业公司、元帮、福财、安祥、高原红专业合作社等枸杞加工企业建成烘干线40条;柴达木高科技药业公司“柴杞宝”、德令哈安祥种植专业合作社的“有副菜庄园”等一批枸杞特色品牌产品远销省内外市场。(张浩)

## 贵州威宁:萝卜地里“刨”出产业致富路

7月下旬,贵州省威宁县草海镇萝卜基地的白萝卜正值收获期,记者在草海镇蔬菜专业合作社看到,一边是农户们忙着收萝卜、洗萝卜,一边几辆大卡车排着队等着将萝卜装车,整个基地处处忙碌的身影。

近年来,威宁县大力发展蔬菜产业,积极探索富民新模式。为提高冬闲土地利用,增加农民收入水平,威宁县草海蔬菜专业合作社创新发展模式,将草海镇同心村一家一户分散种植的农民组织起来,以“合作社+基地+农户”的生产经营模式,贫困户可以土地入股,通过统一引种、统一管理、统一销售,引领农民抱团发展。

据悉,目前同心村有800户农户加入合作社,除了以土地流转、土地入股分红、分散种植提供产品这三种形式加入到产业中来,当地农民还能在合作社务工增加收入。“仅劳务工资这一块,合作社每个月就要支付60多万元。”合作社负责人卯昌举说。

在合作社的带动下,草海镇卯关村、同心村、双龙村这三个村的农户共种植白萝卜4000多亩。

“现在白萝卜主要销往云南、广东、广西、湖南、重庆和省内的贵阳、水城、安顺等地,合作社每年光订单就有7000吨,每天销售量在250吨以上,年销售上万吨。行情好的时候1吨萝卜可以卖到1000元。”卯昌举告诉记者。

卯昌举又给记者算了一笔账,“别看一斤萝卜只能卖几毛钱,只要管理精细,一亩地一季可以产出6吨白萝卜,一年可以种植3季,按600元/吨的保底价计算,每亩的年产值也有上万元,纯利润可以达到6000元以上。”

威宁萝卜走进市场,卯昌举判断,目前萝卜市场的需求量还很大,未来合作社将走出本村范围,整合附近几个村的土地,统一配发种子,带动规范种植。

然而,受自然条件及基础设施建设滞后等问题限制,威宁萝卜产业进一步做强做大还有一个过程。“如果有有机耕道和灌溉设施,种植成本就低得多,希望政府继续加大农业基础设施建设的投入,未来我们的基地还可以扩大规模,提高土地流转费,带动更多百姓致富。”卯昌举说。(卢志佳)

## 牟平高陵生态蔬菜 走入万达文华酒店

山东烟台牟平区高陵生态产业园与烟台万达文华酒店生果蔬菜合作揭牌仪式近日隆重举行,绿色生态产业园与文华酒店的合作,力求把最放心的绿色生态蔬菜带到老百姓的餐桌上。

高陵生态产业园位于烟台牟平区西南部,路网发达、交通便利,南临烟台市第二大水源地保护区——高陵水库。产业园拥有

2万6千亩纯净自然的土地,土质肥沃,绿色无污染,是集生态农业、旅游观光、休闲度假、田园养老、科研医疗于一体的现代化生态产业园区,也是国家、省级无公害蔬菜基地,烟台市菜篮子工程基地,牟平区重点打造的生态绿色项目。

在老百姓对餐饮要求不断高的今天,烟台万达文华酒店与“山合易”生态产业园

合作,就是为了给老百姓提供一个吃上放心菜的餐桌。仪式上,万达文华酒店的董总表示,在深入了解了高陵区生态产业园坚持走无农药、无污染、循环利用等理念后,更加坚定了与高陵生态产业园深入合作的决心,让安全、无污染的健康蔬菜带入到老百姓的餐桌上。(钟雯)

## 生态农业打造绿色种植新模式

“你看这矿物质久保桃,个头儿大,着色好,引进了大地测土配肥专业合作社的技术,结出的果子就是好吃!”近日,在河北省沧县傅家圈村桃农陈振华的桃园里,陈振华指着一棵硕果累累的桃树高兴地告诉记者。

沧县傅家圈村位于京杭大运河沿岸,以沙壤土质为主,这种土质非常适宜种桃树,但是,因为近几年大量使用化肥,土壤肥力减退,土壤中国有的养分不够,桃子的口感也没有以前那么好了。”陈振华说。

在陈振华桃园旁边种着一大片玉米,他告诉记者,以前这里种的一直是桃树,但是前两年桃树要么死了,要么不结果。为了改良土壤,没办法,只有种上玉米等到三五年土质变好后再种桃树。“土壤改良需要三四年时间,从种桃树到结果又要六七年的时间,这算下来就需要十年左右的时间,费时费力,成本高,农民收入也受影响。”如何科学有效地改善土壤、提高桃子品质成了陈振华和其他桃农整日思索的难题。

“2015年开春,沧州市大地测土配肥专业合作社对傅家圈村进行桃园土壤改良示范,计划选择村里几家桃农成立示范园,免费

为农户提供矿物质土壤调理剂,帮助农户改良土壤,还有中科院的技术支持后盾,听到消息后我就找到合作社想同他们合作,看看用他们所说的调理剂修复改良后的土壤种出的桃子会不会‘变个味’。”陈振华说。

沧州市大地测土配肥专业合作社负责人李立民告诉记者,土壤板结、盐碱化、重金属超标、化肥农药污染、肥力减退、矿物质元素和有机质贫乏等,已成为我国土壤的普遍现象。调查结果显示,目前我国70%以上的土壤或多或少地贫乏多种有效矿物质养分,而这正是多元素矿物质调理剂补充的范围。

“土壤中国有的养分不够用了,大家就使劲儿补充肥料,但多数人工施肥只补充氮磷钾三元素。事实上,养分应该是全面的。矿物质土壤调理剂,可以全面补充微量元素矿物质养分,提高土壤肥力、增进营养平衡。对土壤有很好的修复作用,而且其特殊的微孔结构还能防治土壤板结。”李立民介绍,合作社去年和中国科学院地质与地球物理研究所合作,成立了沧州市土壤修复改良工作站,旨在实现土壤健康、高产优质、生态环保的生态

农业。

记者在果园看到,矿物质久保桃个头明显比普通久保桃大一圈,而且桃子基本都带着上红通通的颜色,而普通桃子多数还是青色且桃叶薄、颜色浅。“去年,普通久保桃最高零售价每斤达到七八元,今年从这矿物质桃长势上看,估计还能卖个好价格。”陈振华笑呵呵地说。

“矿物质桃口感比普通桃要甜!”傅家圈村的桃农赵元森说,“前几天,我家桃园有一批桃子成熟,我一尝,使用大地合作社土壤调理剂种出的桃子比以前的桃子甜度要高。”赵元森告诉记者,这一批矿物质久保桃采摘完后,如果销量好,他打算葡萄、草莓的种植都上调理剂。

大地测土配肥专业合作社负责人李立民介绍,合作社与中国农科院在傅家圈村成立了矿物质生态桃采摘基地,经过土壤改良的几亩矿物质久保桃马上就成熟了,可以和公司联系进行采摘和订购。

“无公害食品销路好,能为我们创收。种出高品质农产品,种植走向规模化,以后没准还能办个农家乐哩!”赵元森说。(李昕也)

## 相邻两块地 收入两重天

### ——调整产业结构让农民尝到甜头

由于天气等自然灾害,以及棉花市场低迷的原因,去年,许多棉农不但没有赚到钱,反而亏损了不少钱。而对于早就做了产业结构调整的人来说,他们不但没有亏损,反而赚了不少钱。

### 栽种香梨 防风又增收

新疆巴音郭楞蒙古自治州库尔勒市阿瓦提农场四分场的张宝财,今年64岁。他家里有600亩地,以前全种的棉花。他说,种棉花是看天吃饭,风沙大时,棉花挣不上钱。该农场早就开始调整产业结构,他心动了,另外,为了防风,2002年他种了200亩香梨。香梨于2009年开始进入盛果期,亩产2吨商品梨,毛收入在120万元左右,纯收入可达到60万元以上。在与他相邻的棉农们遇上自然灾害,收入降低甚至赔钱的时候,他的香梨园的收入却每年都在稳步增长。尝到甜头的张宝财,2011年又种了200亩香梨,今年刚刚挂果。

张宝财想到去年棉花的情况就心烦,去年他有200亩地种了棉花,刮一场风补一次苗,连着三场风刮完,把他的心也刮凉了。最后他种了打瓜,秋后打瓜籽收入十几万元。“我算了一下,种棉花赔了五十多万元。要不是有400亩香梨,我就和其他棉农们一样,赔掉了老本喽。”张宝财说。

而张宝财的邻居马迎辉,就没有那么幸运了。马迎辉有170多亩地,全部种的棉花,这些年下来,几乎没挣上钱。马迎辉对记者说:“种棉花成本太高,年成好的话,还能挣上一些钱,如果遇到年成不好,有可能就赔了。就拿一亩地的投入来说,种子45元,肥料400元,地膜30元,滴灌带200元,农药120元,水电费200元,犁地60元,人工管理费240元,采摘费750元,加起来就是2000多元的成本,亩产量达不到350公斤以上就得赔钱。”

### 打好特色牌 走上小康路

在巴州阿瓦提农场二分场,最让大家羨



●张长兴家的大油桃供不应求。图为6月30日,张长兴的儿媳刘力荣在他家地里摘油桃。周海霞 摄影

慕的要数张长兴了。他虽然是个农民,但是善于接受新事物,也爱到外面去开眼界。如今的他,虽然只有80亩地,在场里不算地最多的,收入可是最高的。在他的“地盘”里,有桃园、枣园、杏园,还养殖了果园鸡,办起了农家乐,并建了房子,租给外出摄影公司。

该农场提出产业结构调整,张长兴率先响应。2007年他就引进了水蜜桃和大油桃,种了20亩桃,现在一年纯收入近十万元。他种的桃子个大、味甜,供不应求。后来,他又陆续种了20亩。2013年他又种了10亩枣树,今年刚挂果。2015年他栽下去5亩杏,5亩西梅。

2014年农场号召大家利用邻近库尔勒的优势,搞农家乐,张长兴第一个建起500平方米的农家乐。既有敞亮的农家田舍,又有民族特色的蒙古包、餐厅、卡拉OK等。他家的果园里,还养了一群土鸡。果园里,各色水果,令人垂涎欲滴。

去年,一家婚纱摄影公司找到张长兴,想建水车摄影房,其他的农场职工都拒绝了。张长兴一听,这是好事呀,当即投入十几万元,按对方的要求建了房子,一年租金4万元,几年就可以收回投资了。“房子还是我的,我还可以年年收租金,多划算呀。”张长兴说。

最让人佩服的是,如今他和儿子共同搞起了电商,把香梨和杏子收购后,通过网络销往全国各地。到目前为止,他们已经销售了30吨杏子,纯收入20万元。



## 浙江长兴:万亩葡萄迎客来

从7月下旬开始,浙江省长兴县画溪街道近万亩葡萄园迎来了葡萄成熟季节。画溪街道是长兴县主要的葡萄生产基地,总规模已达9700亩,基地内80%已实行小拱棚连体保温促早熟栽培,不断开发的新品种和绿色无公害新技术的运用使葡萄种植户的经济效益成倍增加。

目前浙江省长兴县葡萄种植的总面积达到3.72万亩,投产面积3.59万亩,预计总产量将达到4.3万吨,产值实现2.7亿元以上,是浙江省最大的葡萄生产县,销售网络覆盖全国40多个大中城市。

图为游客在“葡萄长廊”内采摘葡萄。(新华社记者 徐昱 摄影报道)

## “小仙草”撑开致富大伞

近日,记者来到江西德兴市花桥镇昭林村大目源,在这个鸟语花香、流水潺潺的地方,只见一丛丛铁绿色的植物被有序地“绑”在树上,不少正吐露新芽,有的已长达10多厘米,重重地“弯下腰”来……这就是花桥镇的铁皮石斛种植基地。“仙境种仙草,致富没烦恼”,基地负责人廖水海乐呵呵地介绍说。

铁皮石斛是我国最珍贵的中药材之一,被尊称为“中华九大仙草”之首,素有“药中黄金”之美称。1995年,乘着鼓励下海创业的政策之风,已是垦殖场下属林场书记兼场长的廖水海思虑再三,决定带薪留职,去浙江创业。“当时,亲朋好友都说我傻,我下海还成了新闻。”在浙江,廖水海从事过铁门制作,失败后又办起了成衣加工小作坊,凭着肯打并能吃苦的干劲,顺利赚到第一桶金。原先的小作坊也日益壮大,发展成了集生产、加工一体的成衣制造企业,产品远销海外。

2008年,一次机缘巧合,廖水海从浙江省农科院了解到,作为稀缺药材,铁皮石斛在市场上供不应求,价格居高不下,他立刻意识到这其中蕴藏的商机。在初步了解了铁皮石斛的种植方法后,廖水海便开始着手培育铁皮石斛。然而,种植铁皮石斛看似简单,实际上并非易事,由于缺乏经验和专业技术,廖水海的首次尝试以失败告终,损失惨重。

“当时家人都劝我放弃,但我不甘心,我想一定有办法可以解决。”廖水海没有气馁,他多方请教,认真学习改良铁皮石斛的种植技术。终于,第二批铁皮石斛大获丰收,带来了可观的经济效益。成功之余,廖水海还不断钻研,进行野外仿野生种植实验,逐渐掌握了铁皮石斛过冬养殖等核心技术,“小仙草”成了“致富草”。

技术成熟了,我就想到了回家。”2012年,廖水海带着资金和技术回到德兴,创办了江西圣诚实业有限公司,在花桥镇昭林村大目源租了4000余亩山林,大面积种起了铁皮石斛,并通过“公司+农户”模式,带动周边村民种植。如今,该基地已投资6000万元,建立核心基地500亩、温室30亩。首批仿野生条件下种植的铁皮石斛年底将进入采收期,按目前市场价每斤6000元测算,预计年产出可达6000多万元。

“下一步要建成无菌恒温的种苗基地,培育出优质高产的种苗;研发、生产、推广铁皮石斛深加工产品,延伸产业链;动员全市符合种植条件的农户加入,促进德兴铁皮石斛产业健康快速发展,用‘仙草’引领村民共同富裕。”“木不成林,百花为春,这就是廖水海的财富观。(杨津玉 程志强 吕玉玺)