

书记带头种“仙草” 亩产效益 30 万元

一群原本连石斛的“斛”字都不认识的农民，竟然仅用两年半时间，“整”出全国最大的铁皮石斛育苗、栽培、加工产业链。这阵子，他们的铁皮石斛苗火热开卖，一下就成交 2000 多万元，手头订单更达 6000 万元。

这群农民来自江苏省兴化市戴南镇董北村。全国劳模、董北村党委“第一书记”张文德算了笔账：这种石斛市场价每斤约 1500 元，每亩经济效益每年可达 30 多万元。

铁皮石斛，被称为“中华九大仙草之首”。在董北村，“第一仙草”与书记结缘，于是催生出一系列故事……

台湾教授的仙草情结

10 月 16 日上午，记者走进位于董北村的泰州市现代农业示范园无菌育苗组培中心，只见 50 多位身穿白大褂的姑娘、小伙一字排开，他们把一棵棵细嫩的铁皮石斛种苗仔细装进消毒瓶里，经过特制消毒灯将瓶口封好。一位满头银发的老者，不时在工人中间指点——这位老者就是来自台湾嘉义农业大学的李振荣教授。

谈到台湾教授落户董北村，张文德说，这事儿得从 2013 年 4 月说起：当时董北村流转邻村 2000 亩土地建设现代农业园区，发展虫草、灵芝以及果树、鳄鱼等项目，其中铁皮石斛

国家级别的仙草论坛

今年 4 月 12 日，国家铁皮石斛产业创新战略联盟工作会议暨论坛在董北村举行。

国家级别的仙草论坛，为何落户董北村？科技部中国技术市场协会常务理事、副秘书长孙小林给出了理由：“董北村近千亩铁皮石斛种植基地，已被科技部授予研发中心和产业化示范基地称号，科技部明确要求产业联盟要面向基层落地生根……” 2014 年 10 月，经科技部批准成立铁皮石斛产业技术创新战略联盟，董北村成为联盟理事长单位，来自全国各地的 12 家石斛基地、加工企业成为常务理事单位。



●石斛的育苗基地

在这次论坛上，与会专家针对石斛的品种、育苗、种植、加工、品牌等问题各抒己见。李振荣教授用他们育出“兴化铁皮石斛 1、2、3 号”并将申报 6 项国家发明专利的实例，论证了石斛品种必须提纯育壮的观点。作为联盟理事长，张文德表示董北村已与 11 家科研单位合作开发石斛胶囊、解酒茶、养生茶等面向消费者的产品，计划拉长产业链。今年，他们将会同相关专家和权威部门制定石斛生产和有机肥的标准。

数百农民的仙草饭碗

10 月 17 日清晨，记者走进董北村石斛大棚，阵阵清香沁入心扉。头戴太阳帽、胸挂工作牌的张粉兰，正熟练打开智能灌溉开关为石斛喷水。张粉兰今年 65 岁，是附近孙堡村人，她家的 12 亩土地全部流转给园区，每亩每年可获 1000 元补贴。她也当上管理员，月工资 2000 元，与徐连英一起管理 3 个大棚：每天清晨负责给石斛喷水，然后检查大棚温度、开关

遮阳帘、打开通气天窗，并为仍然缺水的石斛“床”补水……

园长王洪所介绍，园内共有连体钢架大棚 7 个，由 4 位奶奶辈的管理员负责管理。还有 200 多个小棚，也是由 10 位爷爷、奶奶辈的管理员负责管理。他们上岗前都经过专门培训，什么时候喷水，什么时候通风，一看就能知道。

在棚外，头扎黄色、绿色头巾的奶奶辈管理员们，正小心打开无菌玻璃瓶，将绿茵茵的瓶苗倒出，清洗、消毒后，移栽到一个个塑盘内……当记者询问起盘内的土壤时，一位王奶奶快人快语：“石斛是无土栽培的，这根下的基质，用特殊树皮和生态营养液合成，先把瓶苗培育成驯化苗，一年后再移栽到大棚，三年后才能上市。”

张文德告诉我们，平时有 180 位农民在这里工作，到移苗、采摘石斛花时会有近 400 人来此打工，月均工资 1500 元左右。另外，还有 60 多位大学毕业生在李振荣教授的指导下从事石斛的生态育苗工作。经过阳光组培室培育的瓶苗，“蹲苗期”比其他方法培育的缩短 20 天以上，很受石斛种植基地的欢迎。

眼下，董北村上上下下正在忙一件大事：国际石斛（董北）高峰论坛，将于 11 月 8 日在这里举行。届时，国内外专家将云集“苏中第一村”纵论开发“第一仙草”大计，更多关于董北村石斛的故事将被讲述……（据《农民日报》）



山东寿光:万圣节催生南瓜批发忙

受西方节日万圣节影响，我国北方最大的蔬菜交易市场——寿光蔬菜批发市场从 10 月中旬开始迎来了一个南瓜交易的高峰，这段时间在这里每天交易的南瓜可

达 20 吨以上，超过平时交易量 30%。

图为山东省寿光市蔬菜批发市场，经销商雇佣人员将南瓜进行分类后装袋。

新华社 徐速绘 摄影报道

瑞丽：柠檬变身农民增收致富果

金秋十月，瓜果飘香。在瑞丽市勐秀乡麻坎地村民小组的柠檬收购合作社里，村民们正在分拣着黄黄绿绿的柠檬果，一辆挂着重地牌照的大货车即将装满成箱的瑞丽柠檬运往河北。套袋、装箱、打包、装车，一切有条不紊地进行着，合作社里一片忙碌的景象，村民们不时传出朗朗笑声。

今年，瑞丽柠檬又迎来了丰收。

聚力整合健康供销渠道

“柠檬上市的高峰期每天要收购 100 多吨，今年预计将突破 3000 吨。”麻坎地村民小组的柠檬收购合作社创办人杨恩维脸上挂满了喜悦，“我家种了 70 亩柠檬，到这一批采摘产量已经超过了 100 吨。”

“秋果产量最高，瑞丽第一批上市的柠檬比其他地方稍早，因此市场行情也比较好。虽然价格比去年最好的时候差了不少，但由于保护措施到位，农民种植的积极性空前高涨。”瑞丽市农业局副局长廖昌喜说。

廖昌喜介绍，为解决柠檬销售难的问题，瑞丽市农业局积极扶持鼓励种植大户成立柠檬专业合作社，将原来的单家独户整合成为有组织、有规模的标准化组织生产、销售，使得市场供需关系进入良性循环，种植户的收入得到了明显增加。2013 年，杨恩维投资 80 多万元创建柠檬收购合作社，初步缓解了村里柠檬销售的压力。“下一步将动员合作社社员入股，完善基础设施条件，申请注册公司及出口资质，采取农户+合作社+公司经营模式，解决种植户的后顾之忧，激发农户种植的信心，让农户每年都能卖个好价钱。”杨恩维说。

基地建设夯实品牌基础

近年来，瑞丽市将柠檬作为一项重点产业予以打造，在基地建设、龙头培育、市场拓展、科技研发等方面出台具体有效的支持政策，并建立了柠檬产业发展专项资金，柠檬产业逐渐发展壮大。

廖昌喜介绍，今年初，瑞丽市政府即下发了柠檬种植政策扶持文件，对连片新种植 50 亩以上的第一年每亩给予 600 元、第二年第



三年分别给予每亩 200 元的财政扶持；50 亩以下的零星种植给予每亩 200 元的补助。

位于瑞丽市城郊、一寨两国景区附近的瑞丽绿洲柠檬种业有限公司种植基地，是该公司与省农科院热作所合作共建的柠檬苗木培育基地。140 亩的种苗基地里，90 余万株柠檬苗正在茁壮成长，大部分已经可以移栽。

瑞丽绿洲柠檬种业有限公司培育的种苗是目前瑞丽市农业局指定采购的品种。在种苗基地里，记者遇到前来购买柠檬树苗的勐秀乡勐典村柠檬种植户番启龙，只见他手里拿着一张单子，上面填写了购买数量 400 株。“12 元一株的种苗，农户只需出 6 元钱，其余 6 元由政府补助。”番启龙说，他家种植了 30 多亩柠檬，其中约一半挂果，今年卖柠檬的收入就有 15 万元。“柠檬种植非常讲究技术，没有政府组织、扶持，单靠各家各户散种，不会获得好的经济效益。”番启龙说。

在勐秀乡团结村的瑞丽柠檬示范种植基地里，数千亩柠檬树给山坡披上了绿装，包着袋子的柠檬果沉甸甸地挂满了枝头。“经历了 10 余年的徘徊摸索，瑞丽柠檬如今确立了规模化种植、标准化管理、市场化营销、专业化发展的目标，进入了良好的发展轨道，全市种植投产面积达到了 6990 余亩，种植户户均收入 5 万元以上，柠檬正在成长为群众增收致富果。”廖昌喜对发展柠檬产业充满了希望。

（王云瑞）

转变观念开启第一步

对于世世代代面朝黄土背朝天的甘肃农民来说，想要让他们从传统农耕作物转向经济农作物，第一道坎就是观念的转变。

“上世纪 80 年代中期，农民刚刚解决了温饱问题，对种苹果看不到一点希望，乡亲们觉得苹果又不能当粮吃，害怕种了苹果重新回到贫困线上，对种苹果抵触情绪非常大。”

在静宁县果树果品研究所所长李建明眼里，过去的静宁对苹果就是“想说爱你不容易”。

李建明告诉记者一个真实的故事：当初县政府大力推广苹果种植时，静宁县界石铺李堡村一位老人把政府给自家园子里种的苹果树全部铲除，闻讯前往的村干部劝说老人别铲了，这样树苗就全死了。可老人却说：“我把树弄不死，我老汉就活不了。”在老人看来，苹果树活着就没法种粮食了，口粮没有保证，温饱就解决不了。

这样的情绪在当地群众中影响不小，也是甘肃最初推广苹果所面临挑战的一个缩影。

为此，甘肃各地各级政府组织技术人员走进田间地头，向村民群众讲解种植苹果的优势，同时培育典型户，让心存疑虑的农户看到周围或者其他典型农民种苹果真真切切能赚钱，这时候他们的观念才转变过来。

突破技术生产的瓶颈期

村民愿意种植苹果后如何“种得好”，又成为摆在人们面前的一道难题。

“刚开始种植苹果真不知道咋弄，苹果可比玉米小麦精贵多了，病虫害防护、气候灾害防护都要从零学起。”庆阳市西峰区温泉镇刘店村村民齐世虎回忆说，当初自己接触苹果时吃了不少亏，损失了不少钱。

“苹果产业不仅是劳动密集型产业，更是技术密集型产业。全省苹果栽植面积的迅速扩大与先进实用技术、常规栽培技术的普及推广不同步、不对称，技术培训明显滞后。掌握技术、管理精细的果农还不足 10%。”早在 2010 年甘肃省农牧厅对全省苹果产业发展的调查报告中就认为，该省管理粗放的果园，单产和优质果率很低，大小年结果现象严重，亩收入一、两千元甚至数百元，效益高低之差在几倍、十几倍。这既是问题，也是增产增收的巨大潜力所在。

同时，由于贮藏保鲜和加工比较滞后，产、加、销一体经营程度低，龙头企业数量小，集合度不高，带动能力差，苹果采后的精选、清洗打蜡、精包装企业在甘肃省苹果主产区基本是空白，贮藏保鲜和深加工能力也很薄弱，制约着苹果产业整体效益的提高。

为了解决这一突出矛盾，2010 年省政府出台《甘肃省苹果产业扶持办法》，各级政府部门把苹果产业作为全省特色优势产业，结合农业部水果标准园创建活动，按照产加销一体化的产业化经营模式，出台配套政策，省上每年整合上亿元资金，打造苹果全产业链。

“这些年都有市上下来的苹果技术专家给予我们种植指导，你瞧这果园里建设的防雹网大大降低了雨水冰雹对果园的损害。”在齐世虎口中，苹果种植技术发展带来的是果园经济效益增长的真实惠。

截至 2014 年，全省共投入财政资金近 5000 多万元，创建了 12 个国家级苹果标准化示范园，示范面积 1.2 万亩以上，创建了 190 个省级苹果标准化示范园，示范面积超过 10 万亩，带动推广近 50 万亩。

在标准园创建中，甘肃省探索出了果园矮砧密植、起垄覆膜覆草、全园覆沙、轻简栽培、早果丰产、架设防雹防霜网等特色明显、先进实用的生产模式。建设大型苹果保鲜库 430 座 267 万吨，形成公司和合作社有大库、农户有小库的贮藏格局，成为稳定苹果价格、实现均衡上市的“储水池”。

“互联网+”助力苹果销路

伴随着苹果种植技术的日臻成熟，甘肃省苹果产量也在与日俱增。2014 年，全省苹果栽培面积 480 万亩，产量 320 万吨，产值 160 亿元，创历史新高。然而，一些果农面对自己家中丰收的果园却高兴不起来，对销路犯起了难。家住静宁县治平乡的贾喜院就是其中之一。

“去年本地收购数量有限，外地来乡里采购的价格又偏低，苹果卖不出去不但会影响家庭收入，更会影响到来年对苹果种植的投入。”苹果滞销曾让这个西北汉子一筹莫展。

“为什么不试试互联网销售模式？”贾喜院曾在宜信普惠当地分办办理过小额贷款业务，在对他进行日常回访时，这家来自北京的金融服务机构敏锐地察觉到像贾喜院家这样优质的红富士苹果完全可以有更广阔的销售空间。

于是，在宜信普惠的帮助下，他家的苹果搭上了互联网众筹的快车。“我们的方式直白地讲就是团购+预购，向网友筹集资金。”据该项目负责人介绍，通过结合金融理财产品，将苹果包装为五种规格的礼盒，众筹结束后通过快递方式给用户发放苹果礼盒。这个预购的周期也就是果农们贴字、摘苹果、包装运输的过程，所以用户拿到的都是当季最新鲜、高品质的苹果。今年该项目达到了 4 万斤销量，为当地合作果农提供了销路保障。

此外，一些地方政府也在积极谋划自己

的互联网销售。今年庆城县白马铺乡借助电子商务平台，建成乡级电子商务服务站 1 处，村级电子商务服务点 6 处，发展微商销售团队 300 名，“互联网+苹果”正在拓宽果农的销售渠道。

树立果品品牌走得更远

如今，经过多年的推广宣传，甘肃省“花牛苹果”、“平凉金果”、“庆阳苹果”、“静宁苹果”等果品品牌在国内外市场有着较高的知名度和影响力，占有一定的市场份额。

“以前不知道甘肃苹果，现在不一样了，看看这里一眼望去一片连着一片的果林，难怪在北京的各大超市中都能看到来自甘肃的红苹果。”来自北京的媒体人刘丽在看到静宁苹果丰收的景象后忍不住发出这样的感叹。

目前，全省苹果栽培面积已居全国第二位、产量居全国第四位。作为甘肃的特色优势产业，苹果产业生产规模稳步扩大，产量、质量和效益大幅提高，保持了产销两旺的良好发展势头。

为了加快推进全程标准化进程，发展现代苹果产业，将继续健全良种苗木繁育体系，培育优质壮苗。加大技术和物资投入，建设标准化基地，大力推广先进实用技术，提高产量和质量。同时建立果园管理档案，推行质量追溯制度，提升贮藏加工营销能力，增加果品附加值。

此外，重点在陇东南黄土高原和中部黄河流域优势区，建设一批规模化、标准化、集约化生产示范基地，培育一批带动能力强、社会化服务水平高的果农专业合作组织，扶持一批贮藏加工龙头企业，创建一批影响力大、竞争力强的知名品牌，建立健全苹果营销体系，鼓励发展电子商务。

今年甘肃提出目标，力争到 2020 年，全省建成连片规模 500 亩以上的标准化示范果园 400 个、标准化生产基地 100 万亩以上，建成规范化优质脱毒苗木繁育基地 6 个，培育苹果知名品牌 3 至 5 个，新增贮藏能力 100 万吨，出口创汇增加 50%，苹果商品率达到 95%、优质果率达到 80%以上。

（薛巍敏）



“多肉植物夫妻”备战“双 11”

今年 36 岁的曹耀庭和妻子刘永爱大学毕业后在上海工作。2014 年 4 月夫妻俩放弃城里的高年薪，回到家乡山东省临沂市沂南县，在张庄镇后辉山村投资 30 万元，引进 500 多个品种的“多肉植物”进行创业。2015 年春节前后，他们通过互联网每天接 30 多单，月销售额超过 5 万元。夫妻俩不断更新换代新品种，成为淘宝和微

信上有名的一手卖家。“双 11”临近，曹耀庭带领员工加紧繁育植物苗，刘永爱则通过互联网进行推广，备战这一年一次的网购大潮。

图为曹耀庭利用废弃的葡萄藤编成“多肉植物”的“鸟巢”，这种有创意的包装很受客户青睐。

新华社 杜昱葆 摄影报道