

四川汉源：小蒜薹做出增收致富大文章

每年春节一到，四川省汉源县的蒜薹就抢鲜上市，丰富群众的菜篮子，为大伙的餐桌增添一道新鲜可口的佳肴，也让汉源群众的腰包鼓起来了。随着现代经营理念的不断注入，汉源农业不断提质增效，小小的蒜薹做出了群众增收致富的大文章。

优质蒜薹远销全国

汉源县属于北温带与季风带之间的亚热带季风性湿润气候，冬暖夏热，四季分明，日照充足，光热资源丰富，无霜期长。适宜于各种水果和农作物的生长，出产的水果和蔬菜口感好，营养价值高，受到消费者的喜爱，是远近闻名的果蔬生产基地，出产的汉源蒜薹色泽嫩绿、口感鲜嫩，在市场上极具竞争力。汉源县从上世纪90年代开始种植蒜薹，群众种植积极性高，通过不断改良品种，优化田间管理和发展，蒜薹种植由平坝向中高山发展，出现了蒜薹阶梯性的开发，延长了蒜薹的成熟与销售时间，也拓宽了群众增收面。一直以来，汉源县高度重视农产品质量安全，按照绿色、生态的理念，加大对蒜薹种植的管理力度，推进汉源蒜薹产业提质增效。目前，汉源县大蒜种植面积近5万亩，蒜薹总产量约2.39万吨，蒜头产量2.18万吨，蒜苗产量1.8万吨，产值总计达到2.92亿元。每到蒜薹成熟时期，汉源县到处都是蒜农收割蒜薹的忙碌场景，他们从田间采摘新鲜的蒜薹，精心捆扎，在凌晨时分送到市场，由各大蔬菜经销商收购装车，把鲜嫩的蒜薹销往全国各地。蒜农们劳作半年，用辛勤的汗水换回一叠叠钞票。唐家镇集贤村一组的冉崇年老人告诉



●冉崇年老人正在收割蒜薹。

记者，今年蒜薹的价格不错，刚开市的时候，批发价达到每斤7元，而且价格基本稳定在每斤6元左右。集贤村一组陈玉霞告诉记者，自家一块0.1亩的土地，收入达到1500元，照这样价格持续，她家的2亩地，可卖2万多元，收入非常可观。据农贸市场相关负责人告诉记者，销售旺季每天市场销售蒜薹达200多万斤，交易金额高达数百万元。主要销往上海、陕西、山东、湖北、江苏、太原、武汉以及省内各地。

强化管理打造品牌

蒜薹价格受天气和市场波动影响大，为

更好地维护蒜薹市场秩序，促进蒜农增收致富，打造汉源蒜薹品牌，汉源县实行政府引导、部门监督管理、群众自觉遵守的管理机制。

在蒜薹管理时期，农业、科技等部门组织技术人员和专家进入大蒜主产区开展田间生产和肥水管理培训，通过召开培训会，发放宣传资料、送技术等，不断增强群众的生产管理技能、提高大蒜品质。进入销售期后，县委、政府专门召开蒜薹运销工作会议，全面部署蒜薹运销工作，出台相关文件和公告，营造良好的销售环境。

县工商质监局、农业局、九襄镇、交警

中队等相关部门明确蒜薹运销工作的目标任务，结合职能职责积极开展工作，狠抓蒜薹质量宣传，提高蒜农和蒜薹经营者的质量意识，把好上市蒜薹质量关；工商部门加强蒜薹市场巡查监管，落实专人对蒜薹交易秩序进行维护，树立优质的汉源蒜薹品牌形象；公安交警等部门全力以赴搞好蒜薹市场、交通、安全秩序的监管，确保道路畅通，有序经营。

积极探索延长产业

在提升蒜薹种植规模、品质的同时，汉源县在蒜薹营销模式和加工开发方面进行探索。在销售上，不断加强市场基础设施建设和管理，通过农经网和红盾网向全国各地发布汉源的蒜薹信息，多渠道帮助蒜农进行销售；职能部门与相关企业深入市场调研，主动出击，拓宽消费渠道，不断加强与蔬菜行业组织、蒜农及新闻媒体之间的沟通和联系，鼓励中介机构组织外地客商到汉源采购蒜薹，鼓励运销经纪人积极搞好蒜薹运销，动员县内企业与合作社直接开展收购，充分发挥社会监督和行业自律作用，努力营造良好的氛围，创建良好的市场环境；加强与新闻媒体的协调沟通，做好宣传报道，进一步提高汉源蒜薹的知名度和美誉度；开发蒜薹新吃法，延长蒜薹产业链，增加产品附加值，拓宽大蒜销售渠道和大蒜产品开发，促进助农增收。

据汉源县工商部门统计，自2016年2月17日正式上市以来，截至2月29日，汉源县蒜薹销售总量已达到360万公斤，销售额1000余万元。（据人民网）

云南开远：葡萄园里的梦想

初春时节，去年在云南高原特色产业（上海）推介会上一炮打响的“最贵葡萄”——“阳光玫瑰”正在萌芽，长势喜人。而在不远处的花卉大棚内，洋桔梗、香槟玫瑰已是花枝摇曳、香飘满园，花农们正在地里忙碌，为“三八”妇女节上市做准备。一场飘着花果香的甜蜜梦想正在开远市羊街乡的云南标准化优质葡萄示范基地里变为现实。基地地处个旧、开远、蒙自交界处，有着得天独厚的自然资源和交通优势。开远锦瑜农业发展有限公司以“开发生态循环农业、打造绿色健康品牌”为宗旨，从种苗开始严格控制种植流程，并引进先进种植、生物防治病虫害等技术，最大限度保证产品高品质、生态、环保。目前水果、花卉种植面积已超过1000亩。

“主打产品‘阳光玫瑰’葡萄投放市场后，以外观晶莹剔透、果肉鲜嫩多汁、口感清甜幽香的特质深受消费者喜爱，每公斤100多元的售价也使其成为云南高原特色葡萄中的高端产品。”总经理高波介绍，今年种了40亩，明年计划扩大到70亩，按每亩600公斤计算，可带来数百万元收益，此外花卉基地市场前景看好，鲜切花3小时便可到达斗南，潜力巨大。“红河果品很有优势，发展潜力巨大，公司将在稳定生产、开拓渠道的基础上，不断调整丰富产品结构，培养复合型团队，提高标准化、规模化种植水平，带动周边农户参与种植、销售，形成水果、花卉齐头并进的格局。同时，计划将种植养殖相结合，打造生态观光农业和休闲文化，发展连锁加盟种植园，延伸生态产业链，进一步打造品牌提升效益。”高波表示。

基地种植的加速推进，正是开远市大力发展高原特色产业示范区建设的缩影。开远市把产业培植作为发展重点，规划建设大庄羊街、中和营两个片区共11.2万亩，计划投资27亿元，初步培育发展了畜禽、苗木、蔬菜、优质稻、水果、生物6大特色优势产业，探索建立新型农业生产经营主体、现代农业和农业信息平台，不断提高农业综合生产能力、抗风险能力和市场竞争力，引领当地农业现代化发展。（段晓瑞 王永刚 李雯）

“洋庄稼”成为临江农民致富“金元宝”

最近一段时间，吉林省临江市蚂蚁河乡种植藜麦的农民没事就坐在一起，讨论种植藜麦的心得，商量2016年发展思路。用他们的话说，种植藜麦比种植传统农作物的收益高，技术还有专人指导，是个不错的发展项目，要是能有更多的人在一起抱团发展，前景一定更好。

提起藜麦，很多人可能不了解，它是原产于南美洲的一种谷物，是联合国粮农组织确认的唯一一种单体植物满足人体基本营养需求的食物，被誉为“超级谷物”。近年，我国多地引进、试种，已有地区获得成功，农民的收益非常好。

虽然它是洋品种，在临江市却有着发展藜麦产业的区域优势。当地海拔高度、气候特点与藜麦原产地极为接近。全年无霜期平均105至145天，年积温2200至2800摄氏度，年降水量700至1000毫米，藜麦的种植气候条件十分理想。临江市生态环境优异，耕地大部分是肥沃的腐殖土，无任何工业污染，含有丰富的矿物质元素，能够有效提升藜麦的品质，打造长白山优质、原生态有机藜麦品牌。

得天独厚的自然条件为临江市发展藜麦

种植增加了优势。2014年，临江市与香港博大东方集团达成藜麦种植协议。2015年，香港博大东方集团综合海拔条件、气候条件和土壤肥力等因素，在桦树镇、四道沟镇和蚂蚁河乡的12个村发展了350亩藜麦试验示范基地。

一开始，农民对这种全然陌生的洋庄稼疑虑很大，担心没收成，没人愿种。为消除农户顾虑，临江市市政府多次向香港博大东方集团协商，最终确定了“转、订、分”的合作模式。“转”是指土地流转，公司每亩支付300元租金，将土地从农民手中流转过来；“订”是指与农户签订种植管理合同，种子、化肥由公司免费提供，每亩地支付1000元管理费用，分三期支付。播种期公司每亩支付300元，藜麦生长中期支付300元，收获后再支付400元；“分”是指分红奖励，亩产300斤以下，每斤奖励0.5元，300斤至400斤之间，每斤奖励1元，400斤以上每多100斤，每斤奖励增加1元。

农户们通过仔细研究合作模式发现，公司承担了全部种植风险。即使种植藜麦绝收，种植户每亩也有1300元最少收益，这比种植玉米、大豆等作物的经济效益要高出很多。种植

户吃了“定心丸”，种植藜麦的积极性大大提高。

技术是种植成功的保障。为了摸索出一套适合临江市的藜麦种植技术，博大东方集团与临江市农牧局共同组织农业科技人员深入种植户，从藜麦播种到收获进行全程跟踪，进行一对一指导。邀请中国农业科学院作物科学研究所杂粮中心主任、中国作物学会藜麦分会会长任贵兴和天津大学农业与生物工程学院教授、中国作物学会藜麦分会常务理事李进才两位权威的藜麦种植技术专家为种植户讲解藜麦的播种、施肥、浇灌、病虫害防治等相关种植知识，让种植户受益匪浅。

经过一年的试验，种植户们有了收获，所有试验地块，藜麦全部成熟归仓，这为临江市今后发展藜麦产业提供了宝贵的经验，更让准备加入的农民看到了致富的新途径。

临江市已经把藜麦产业作为绿色食品产业重点项目，纳入到临江“十三五”规划当中，这为藜麦产业发展提供了良好的基础。2016年，临江市计划种植藜麦800亩，让“洋庄稼”成为山区百姓增收致富的新途径。（佟粒玮）

三十岗乡：大水缸边的生态农业福地

庐阳区三十岗乡位于安徽合肥市西北部，南濒董铺水库，北依滁河干渠，森林覆盖率达40%以上，有“天然氧吧”、“都市生态园”的美誉。近年来，庐阳以三十岗农业产业结构调整为主线，以“庄园、瓜园、菜园、花园、果园”等“五园”建设为内容，积极推进特色农业，引进企业77家，新建集花园、果园、菜园和园艺苗木为一体的生态农业集群。

“海归”回乡创生态农庄

从德国留学归来的康玮怀揣着打造“生态农业”的创业梦想，于2012年底来到庐阳区三十岗乡，与两名大学毕业生一起承包了300亩土地，种植有机蔬菜、瓜果。因蔬菜种植管理科学、产品质量高，康玮的有机蔬菜、瓜果受到市场的欢迎。他的基地实行蔬菜直销模式，根据签约客户的需要把新鲜蔬菜直接送到其手中，省去了中间环节，老百姓能够买到便宜、放心的蔬菜，种植蔬菜的利润也得到很大提高。而



“谷米田庄——家庭餐桌计划”也获得2015安徽青年现代农业创业创富大赛成长组银奖。

“昆虫王国”：与千万只蝴蝶共舞

记者从三十岗获悉，“昆虫王国”于今年5月份有望建成投入营运。“昆虫王国”利用温室大棚建设而成，内部占地约2000平方米，景观设计为江南园林风格，布置小型水池、绿地与

植物，将还原自然的生态环境。大棚内将设置8-10个小型温室，用于甲虫、蜜蜂、萤火虫等小型活体展示，并预留巨大开阔的空间用于惊醒大规模活体展示和放飞活动，届时游客将可以与千万只蝴蝶共舞。

高颜值火龙果扎根江淮

“我们引进从台湾红心火龙果种植，经过三年试验，现在已经在三十岗乡成功扎根，这种热带水果也完全适应了江淮地区的气候。”黉麓农场负责人葛先生告诉记者，三十岗近百亩的红心火龙果已于去年9月中旬上市，2017年保守产量预计可达5000斤以上。

一株株独特的火龙果树酷似仙人掌，外形十分奇特。据悉，三十岗乡的火龙果品种来自台湾的“馥丽”，果肉鲜香甜美，带有浓郁的玫瑰香。最早的一批7月份成熟，最晚的要到12月底成熟，在此期间，市民都可以前去采摘。（据新浪网）

红土地上的绿色生态梦

——记始兴县种养女能手黄美容

阳春三月正是春耕农忙时节。记者一行来到广东省韶关市始兴县太平镇罗围村黄美容的有机沙田柚种植基地，远远地便看到山坡上工人们忙碌的身影。记者登上一个小山峦，放眼望去，这片柚子林竟然见不着边际——4800亩有机沙田柚。在这片红土地上，黄美容用非凡的勇气、决心与魄力，浇灌和实现一个绿色生态梦。

为圆梦走上创业之路

黄美容是一名共产党员，原国企员工。本来，黄美容每月都有固定的房租收益，可以过上悠闲安逸的太太生活。但为了圆心中的健康食品梦，她凭着一股吃苦耐劳、永不屈服的精神，开始了艰苦的创业之路。“那时新闻经常曝光一些食品安全事故，也看到身边小孩出现性早熟等情况，自己就有了做健康食品的梦想。”黄美容说。

2010年，恰逢始兴县太平镇罗围村有4800多亩的山岭在招标，黄美容便把这片地给“盘”了下来。这是块适宜栽植果树的红土地，上世纪九十年代初，当地群众就开始栽种果树，但随着周边地区的水果产业越来越强，品种越来越新、越来越多，水果在质量和品种上逐渐弱化，经济效益逐年下降。

经过考察、检测和专家评审，黄美容决定在这片红土地上栽种有机沙田柚。为了掌握这一新型种植技术，她积极参加各地政府举办的有机沙田柚种植技术培训，并专门购买有关有机沙田柚种植方面的书籍进行自学。

坚持走绿色生态之路

“走有机食品这条路真的很辛苦！”谈及自己的创业之路，黄美容发自内心的感叹。她给记者算了一笔账：“10升的除草剂30元，可以打3亩地，每亩成本10元。我们做有机食品不能打农药只能人工除草，1亩地3个人工，按一人80元/天，需要240元。成本支出有着天壤之别。”

黄美容告诉记者，坚持创业两年后，她一度想过要放弃。工人建议她干脆用除草剂吧。黄美容没有吭声。“工人将除草剂买回来问我用不用时，我真的很难决断。经过深思熟虑，觉得如果自己种的东西不能保证健康，连自己的家人都不敢放心吃的话，还有什么意义？”于是她坚持发展绿色有机食品。她说，即使有一天做不下去了，起码也对不起自己的良心。

农活不容易规范化和量化。为了管理工人团队，打理好果园，黄美容还亲自带着工人一起干活，有时剪枝累到手连筷子都拿不起来。黄美容的坚韧和勤恳感动着工人，公司在她的带领下，逐渐走上正轨。

带动村民创业就业

经过不懈的努力，黄美容的有机沙田柚种植终于取得了成功，亩产值达20%以上。果子因品质好，口感佳，口碑相传，不愁销路。

看到这种情况，周围的乡亲们有点眼“热”了。在她的鼓励和带动下，几户村民也以同样的方法种植沙田柚。虽然种植方法相同，但是其他村民由于种植的经验不足，栽植之后在管理上仍然存在不足。黄美容一方面不断摸索，一方面多方查阅，购买有机沙田柚种植方面的资料和书籍，并对其他几户村民进行技术指导和帮助。

通过几年的管理实践，黄美容掌握了有机沙田柚种植技术，成为了有机沙田柚种植能手，解决了当地100多名村民的就业。与她同时栽植的几户群众收入也一直相当可观，由此调动了周围群众种植有机沙田柚的积极性。

黄美容还热心当地的公益事业，对环境治理、文明创建、路灯亮化多次给予资助，经常对身边的困难老人给予帮助，得到当地群众的赞扬。（薛柏华 王少珍）

陈明辉：生态葡萄卖到58元一市斤

“维护食品安全，我可以从我自身做起，使用无污染的土地，增施绿色有机肥料，确保葡萄的品质和自然风味，让大家吃得放心。”安徽蒙城县道源生态葡萄种植专业合作社负责人陈明辉在创业之初就是奔着“种环保葡萄”去的。安全优质的葡萄吸引了很多吃货慕名前来购买，也吸引了许多村民加入到合作社，跟随他共同致富。

葡萄基地冬闲时节剪枝忙

春节期间的一个上午，记者在山庄看到，一座座钢制葡萄大棚内，长长的枝蔓爬上了架，工人们正忙着给葡萄苗剪枝，在一千余亩葡萄基地上形成了一道靓丽的风景。

陈明辉穿行在大棚内观察葡萄的长势，指导工人剪枝。“今天在葡萄大棚内工作的有40余名工人，有20多岁的年轻人，也有70多岁的老人，都是附近的村民。”陈明辉说，这里的长期工平时就有20余名，农忙时一天的临时工有100余名。

陈明辉走到一名正在忙着护理果树的工人身边，告诉记者，他叫陆兆伟，是合作社的社员。一年前，陆兆伟发现绿色葡萄受欢迎，便决定返乡创业。他从利辛来到蒙城，流转了30亩土地。陆兆伟的葡萄今年就要结果了，这是他从冬到春播撒的希望。陈明辉说，合作社里像陆兆伟一样来自利辛的社员就有8家。

创业遇困用真诚打动农户

陈明辉是岳坊镇人，在当地粮站工作的他，看到绿色农业广阔的发展前景，于是决定和战友葛维超一起创业，在家乡建一个“生态葡萄园”。

2013年，他们开始着手流转土地。在土地流转之初，他们遇到了重重困难，世代务农的村民对土地有着深厚的感情，惜地恋土情结根深蒂固，不愿流转土地，陈明辉和岳坊镇姜饭棚村村委会便采用一户户面对面交谈的方式用诚意打动农户。

“我们和村民面对面的交谈，告诉他们土地流转能增加收入，流转后，不仅能得到每亩1000元的租金，还能继续在地里干活拿工资。”陈明辉说。

2013年10月，蒙城县道源生态葡萄种植

专业合作社成立。如今合作社流转的土地已从最初的约100亩，发展为1227亩，社员也增加到了14家。

自研品种只做精品不做量

完成土地流转后，合作社引进现代化的农业技术，采用滴管技术、温室大棚、温度湿度监控等技术培育葡萄，并与南京农业大学合作培育出“道源一号”，此品种葡萄在市场上售价最高达到58元一斤。

“道源一号”售价缘何如此之高？陈明辉说，该品种葡萄在夏黑无籽葡萄的基础上加快了成熟速度，可提前一个月上市，而最重要的还是绿色无污染、品质好、甜度高。

“我们用的全是有机的，牛粪、鸡粪经过益生菌高温发酵上肥，同时还用香油渣上肥，全蒙城香油商那里的油渣几乎都运到了这里。”陈明辉指着一颗葡萄树苗说，“这只是一年的树，它为什么会长得这么少？因为要保证品质就要控制产量，结的果少，营养就被树吸收了。一亩普通葡萄亩产5000至6000斤，我们只产3000斤。”

陈明辉从来不愁销量，葡萄一上市在当地基本就被抢购一空。然而陈明辉还打算进行葡萄深加工，制作葡萄酒，事实上，他已经行动了，制作出的葡萄酒已被鉴定合格，目前相关销售手续正在审批阶段。这一项目将带动更多村民增收致富。（曾莹莹）