



「老农人」闯出兴农路

种植鲜食玉米，建起加工厂

奔走上千公里谈订单,花费4个多月建厂房,51岁的“老农人”吴艳良今年干了件大事,在东兴村建起了一条鲜食玉米生产线。

东兴村所在的辽宁省昌图县,地处世界“黄金玉米带”,玉米是许多农民的主要经济来源。作为东兴村村党总支书记,吴艳良一心想着延长玉米产业链,为乡亲们寻找致富路。

2013年,东兴村在吴艳良的带领下,创办起丰满源玉米种植专业合作社,开始从村民手中流转土地,通过统一购种、统一耕种、统一销售,村民们可以在合作社打工,年终可以获得分红,收入明显增加。

2022年,合作社尝试种植了300亩鲜食玉米。当年鲜食玉米丰收后,留下的秸秆还能做青储,实现一地双收。等到年末吴艳良一算账,发现与普通玉米相比,鲜食玉米是按穗卖,每亩地能够实现增收500元。

于是,吴艳良决定建一个鲜食玉米加工厂。今年年初,吴艳良将鲜食玉米种植面积扩至1400亩,奔走多地与外省企业签订合作订单。合作社也与当地政府联合投资1000万元,利用农机库房和粮食仓库,紧锣密鼓地建起加工厂。

8月的黑土地,青纱帐里一个个玉米棒硕大、丰满。在东兴村,一辆辆满载玉米的拖拉机缓缓驶入,一穗穗玉米经过扒皮、切头去尾、高压清洗、蒸煮风干……实现了从农产品到商品的蜕变。

走进东兴村,崭新的农机整齐排列,大型烘干塔高大耸立,鲜食玉米加工车间机声隆隆,通过规模化种植和标准化生产,一穗穗玉米正在成为村民增产增收的“致富棒”。“明年东兴村准备号召更多村民种植鲜食玉米,将种植面积扩至5000亩,带动更多人增收。”吴艳良信心满满地说。(武江民)

园内搞采摘,树下养大鹅 一样的猕猴桃不一样的“致富果”

在山东省巨野县核桃园镇金山风景区北山坡,魏庄村南,有一个6亩的猕猴桃园。园内,毛茸茸的猕猴桃压弯了枝条,不时有游客穿梭其间体验采摘。猕猴桃园的主人魏联合说:“猕猴桃刚刚进入采摘期,能持续到国庆节,每天都有人慕名前来采摘。”

核桃园镇山坡地面积在

6000亩左右,前些年都是种植地瓜,经济效益一般。魏联合脑子活,他先是种植苹果树和桃树,后发现用工多,且病虫害也比较多,一年下来后,除去人工、农资等费用,经济效益不高。魏联合外出考察后,决定改种管理更省工的猕猴桃。近两年,随着核桃园镇旅游业的快速发展,来镇上旅游的人越

来越多,魏联合又在果园里搞起采摘。目前,他果园里猕猴桃品种共7种,今年亩产量在4000斤左右,采摘的价格是每斤8元,6亩果园年收入十几万元。为了种出绿色果,魏联合采取了养鹅除草的办法,树下饲养了100只鹅。立体种养,实现了“一地双收”。

(满常学)

小蚕桑“织”出致富路

一片桑田、一张蚕种、一筐蚕茧、一缕蚕丝,编织出了乡亲们致富增收的“新丝路”。近年来,安徽省六安市金安区椿树镇将发展蚕桑产业与推动乡村振兴结合起来,采取“桑树种植+蚕农养殖”相结合的发展模式,利用“村集体+合作社+农户”的联结机制,不断发展和推动蚕桑产业提质增效。

走进该镇棚岗村的养蚕大棚,蚕农们正在向蚕架上投放新采摘的桑叶,蚕宝宝们缓缓蠕动,争相吃食,发出一阵阵悦耳的“沙沙”声。“别看它们还小,再过个三十天就能结茧了,

这是我们村今年养的第二批蚕,春天的时候我们养了55张,每张都有个九十几斤收成,现在这批秋蚕长大结茧后,我看产量不亚于春天。”村民徐敬文一边喂蚕一边开心地说。

据了解,棚岗村养蚕历史已久,2020年村里以村集体经济合作社名义开展种养,全村1815人全部入社,齐心协力发展蚕桑种养,通过土地流转,现有400多亩桑树,养殖大棚13个,总面积6800平方米。

同样位于椿树镇的草庙村去年才开始通过村集体合作社开展蚕桑种养,因为起步晚加

上桑树多为前年新种,市场竞争优势并不大,村两委经过多次考察学习,选定了把蚕茧加工为蚕丝的方式提升附加值。

经过前期和村民们多次沟通,决定以村集体的名义投资建设蚕茧代加工点,等到蚕茧结成时,村里负责收购村民们自己养殖的蚕茧,再集中送到代加工点进行再加工,最后统一卖出。

据了解,今年椿树镇共养殖蚕种两批1500张,每张产茧55公斤,产值达370万元,春蚕养殖农户平均增收约12000元。(据人民网)

地头卖价每斤8元! 王军的务果经是什么

农业科技报·中国农科新闻网记者 梁军锁

又是一年秋收季。听说果农王军的苹果多年来一直卖价不菲,对这位果农产生敬佩之意之时,9月3日,记者来到陕西省淳化县城关街道办事处安南村5组,走进王军的果园,一探究竟。

扑鼻而来的苹果香

推开车门,阵阵苹果的香气扑鼻而来,还未品尝上一口苹果,这果园的苹果香气就已经让记者折服了!

“这就是蜜脆苹果的特点,在成熟季节,果园里散发着阵阵的香气。”王军讲,他这4亩蜜脆果园,果树上方安装的是防鸟网



王军种植的蜜脆苹果。梁军锁9月3日摄

而不是防雹网。

为什么要安装防鸟网呢?

王军讲,他们这里是苹果优生区,生态环境好。在他的记忆里,雹灾很少发生。但蜜脆苹果成熟之际散发的香气,

却容易招致飞鸟来啄食。一旦飞鸟啄破了果面,有一种他们当地人叫马蜂的蜂类,会飞到啄破的果面,吸食果肉。起初只有一两只,很快便有十余只,两天左右,苹果只剩果皮。只有安装防鸟网,长大的果实才有好的收益。

谈及种苹果的收益时,满脸幸福感的王军讲,他的4亩蜜脆苹果园,80毫米果径以上的果子,2021年果园地头卖价是每斤5元、2022年是每斤7元、今年是每斤8元,多数都是回头客。

“我的地头卖价是客户来到果园,买好果子自己运走的。”王军讲,9月2日卖了200斤没有装箱、9月3日卖了36箱,都是果径80毫米以上的果子每斤8元。

“保守估计,今年您这4亩蜜脆果园,每亩能卖多少钱。”记者问道。

“大约每亩2万余元吧。咱果农挣的是辛苦钱,每亩花费的管理费用也不低。”笑容可掬的王军答道。

“能把您的务果感悟分享给大家吗?”“可以。”王军爽快的答道。

生产出优质果才有未来

王军认为,生产出优质的果品,果农才有未来。而要生产出优质果品,首先要把种果树作为家庭的主要收入来经营,一家人要全身心投入,高度重视。

王军的家乡淳化县是苹果优生区。1988年,王军的父母响应政府号召栽种了5亩秦冠苹果。但当时家里人认识不到位,没有把精力放在果树管理上来,致使效益一般,家人人对果业生产热情不高。

2012年秋季,王军去邻村办事,一户种植早熟苹果嘎啦的果农讲,他的嘎啦地头收购价是每斤1.8元。

王军听后心头一怔!每斤1.8元,效益不错呀!

回来后,王军思前想后认识到,必须下功夫学习苹果树管理技术,必须生产出优质果,唯有如此,才能卖上好价钱。

此后,淳化县果业部门举办的苹果树管理方面的培训会和果业市场方面的分析会,王军成了积极分子,用心去听讲,热心去咨询、去交流。

同时,只要他知道哪里的苹果园卖价高,不管县内县外,他都要虚心上门拜访,请教学习果



掩饰不住的喜悦,王军在自家的蜜脆苹果园。梁军锁9月3日摄

园管理技术,生产出优质果是王军的追求!

功夫不负有心人。从2018年开始,王军成为了务果能手,苹果卖上了好价钱,一家人过上了好日子。

早中晚熟种植实现稳妥收益

王军讲,实现稳妥收益才是职业果农的最佳选择。他目前有17亩苹果园,已进入盛果期,品种是早、中、晚熟搭配,目的是实现稳妥收益,降低种植风险。

早熟品种是嘎啦,有4亩,今年8月21日开园采摘,果径70毫米起步每斤3.7元,被果商一次性采摘收购。

4亩中熟品种是蜜脆,从9

月1日零售以来,果径80毫米起步的果子地头卖价是每斤8元。9月4日,果商以果径75毫米起步的规格,每斤以4.2元的收购价成交收购。

晚熟品种是5亩秦冠和4亩瑞雪,在淳化县城关街道办事处安南村,10月中、下旬成熟上市。

“秦脆苹果是中晚熟品种,在我们这里是9月下旬成熟,我计划再发展几亩秦脆苹果。”撸起袖子加油干,王军是越干越有劲头,王军和妻子相信幸福生活是干出来的。

同时记者采访获知,淳化县被誉为“中国苹果之乡”,是省级农业全产业链典型县,目前该县有早、中、晚熟苹果35万亩。