



码上看报



码上订报

“果树认养”打造绿色富农新模式

农业科技报·中国农科新闻网记者 郭媛媛 王军 燕军锋

农业也需要创新,而果树认养模式正是将农业生产与休闲旅游相结合的一种新思路。到乡村认养果树,玩转现实版“开心农场”,已成为城市人休闲度假的新式体验,同时也让种田从“苦差事”变成“香饽饽”,打破土地到餐桌“最后一公里”障碍,实现多方共赢。

11月7日,在陕西省宝鸡市凤翔区范家寨镇宏丰园家庭农场,“西秦故里有我一棵树”果树认养采摘暨《农业科技报》乡村振兴科技示范基地授牌现场会召开。

范家寨镇党委副书记刘晓鹏主持活动,并宣布“西秦故里有我一棵树”果树认养活动方案。

农业科技报社相关负责人先后为凤翔区宏丰园家庭农场、凤翔县兴龙农业专业合作社、凤翔县高庄猕猴桃种植专业合作社等三家单位授予“《农业科技报》乡村

振兴科技(产业)示范基地”牌匾。

范家寨镇环境优美,空气清新,广阔的果园里苹果压弯了枝条,非常喜人。周末度假休闲时,城里人纷纷走进凤翔区宏丰园家庭农场,采摘自己所认养的绿色果实,享受劳动和丰收带来的乐趣。

“看着果树长大,采得舒心,吃得安心!”来自西安的周中华从自己认养的苹果树上采摘到红艳艳的苹果,脸上绽放出满足的笑容,他还准备给外地的朋友邮寄几箱苹果。平常,他和家人经常带着孩子一起来农场锄草浇水,非常开心。

每个认养者不仅能吃到鲜美的凤翔苹果,还能在手机溯源系统直接查看“我的苹果树”,并通过定期更新的认养视频追踪果树生长动态,看着它发芽、开花、挂果、长大,体验苹果种植生产的每个环节。

不仅如此,在这里,你还是一个农场

主,从撒种到施肥,从浇水到收获,你不仅可以体验到“作物养成”带来的乐趣,还可以在繁忙的工作之余,回归自然,回归本真,找寻生活的乐趣。

“农场自2015年建国以来,坚持走优质、绿色、高品质的发展道路,采取绿色种植模式修复土壤,发展数字农业。”宏丰园家庭农场负责人陈宏军介绍,希望通过“认养模式”,助力农产品上行,带动更多果农致富。

2022年,为了共享田园风光,品尝绿色农业的丰硕果实,在当地政府支持下,宏丰园家庭农场和陕西闰丰土集团有限公司共同合作,在闰丰土数字农业(智慧农业大系统)基础上倾力打造“私人订制+果树认养”项目,推出“西秦故里有我一棵树”果树认养活动,通过果树认养、亲子乐园、农事体验等内容,带动农产品安全生

产和订单农业发展,为客户提供优美舒适的田园生活和自然回归体验,促进乡村振兴,促进城乡文旅融合发展。

这种“生态+认养”的方式,不仅有助于做大做强凤翔苹果产业,还能带动当地果农持续实现增收,同时带旺了县域旅游,将文化、生态、旅游等要素资源聚集在一起,赋能产业振兴,为乡村振兴添色增彩。

“宏丰园家庭农场的作物水平和管理模式是凤翔果业发展的一个缩影。”凤翔区果业中心副主任张录梅介绍说,近年来,凤翔区果业中心不断优化品种结构,引进试验推广苹果新优品种26个,实现“早中晚兼有,大中小兼顾,红黄绿兼备”,大力实施“一稳二改三减四提升”行动,以技术指导、典型示范、科技培训为抓手,突出科技服务,提升服务实效,全面推动凤翔果业高质量发展。

小蜗牛大产业,爬出农户共富路

田间地头那些被视为有害的蜗牛,在浙江省嘉兴市南湖区“蜗牛哥”沈福良看来,却是奔向共同富裕的可爱“小精灵”。近日,沈福良的蜗牛合作社向社会公众开放,请大家来参观蜗牛们集体居住的房子。它们并不像“蜗居”那么窘迫,而是常年恒温恒湿:一个单元长60厘米、宽35厘米、高25厘米,居住着120只蜗牛,非常宽敞和舒适。

近年来,“蜗牛哥”养殖蜗牛,并发展成为全国最大的蜗牛养殖专业合作社,养殖面积4000余亩,年产蜗牛2860吨。蜗牛养殖合作社实行成员准入机制,通过科学评估成员的养殖规模、设备、场地等情况,吸纳养殖户入社,建立“技术骨干+社员+养殖户”创业帮扶机制。合作社与成员签订蜗牛收购合同,采取市场浮动价与保护价相结合的模式,最低保护收购价为16元/千克。此外,根据市场行情、结合

蜗牛品质、产品出肉率采用浮动价,既消除成员养殖的后顾之忧,又激励成员养出高品质蜗牛,目前农户订单签约率为100%,帮助社员降低养殖成本30%。

“蜗牛哥”还积极探索现代经营模式,制定从蜗牛养殖到蜗牛加工环节的企业标准,推广蜗牛深加工,以品牌提升农产品附加值。他们团队年销售鲜活蜗牛、速冻蜗牛肉、调制蜗牛食品、蜗牛酱料包、蜗



福良蜗牛合作社的养殖场,农户在给白玉蜗牛投喂菜叶。

牛预制菜、即食蜗牛等200万袋,年销售额8000万元,占全国白玉蜗牛消费市场的70%以上。

(据《中国青年报》)

山泉水养出生态致富鱼

90后小伙上山养草鱼,一条卖到300多元

“山泉鱼包装后,可以存活48小时,保证到客户手中时仍是活鱼。”微信提示声响后,彭重贵收到广东客户的订购信息,他马上赶往山上捕鱼,从下塘到把鱼包装邮寄,只花了不到半个小时。

彭重贵是广西玉林市博白县永安镇城治村彭村屯的一名90后。四年前,他回到家乡进行山泉鱼养殖,主销广东。因为这些山泉鱼肥美味鲜,很受欢迎。为帮助其他养殖户销售,他还每天拍鱼的视频放上抖音,为家乡的山泉鱼做宣传。一个月下来,可以销售300公斤山泉鱼,价格高达70元/公斤。

山泉鱼每条卖300多元

山泉水和梯田打造而成的鱼塘,塘水清澈见底,站在岸上可以清晰看到塘中游来游去的草鱼。彭重贵的鱼塘在永安镇横岗岭村,在鱼塘的一角,刚投放的野草,不时有鱼抢食。

彭重贵养殖山泉鱼颇有讲究,不同鱼

塘里养的鱼等级不同。其中,最大的一处养的是小鱼苗,当鱼苗养到一定的重量时,会放到另一处,到了可以出售时,再放到下一处以便更好投喂。

“由于山泉水水质好,养出来的鱼不仅颜色好看,而且肉质鲜嫩、有弹性,很受消费者欢迎。”当天,彭重贵捕捉了几条草鱼,每条重量都在5公斤以上。按70元/公斤算,一条能卖到300多元,比普通草鱼贵数倍。“这种草鱼,即使不配任何配料,也不会有鱼腥味。”据他说,现在的客户主要来自广东,一有订单就将鱼打好包装邮寄过去,有时一天能卖四五条。

从“门外汉”成专业户

2019年,彭重贵开始回乡养殖山泉鱼。那年,他还是某药厂代理商。一次偶然机会,他发现山泉鱼在广州、深圳等地很受欢迎,于是便开始了山泉鱼养殖。

买苗、放养、种植鱼草……他这个门外汉,风风火火闯进了这个行业。很快,

他开了一个抖音号,录制他养鱼的过程,为日后销售铺路。

创业艰难百战多。由于没有经验,不久后鱼塘就出现了小瓜虫病和水霉病,大量的鱼死去。怎么办?他几晚没睡好。但是却想不出什么办法。后来,他干脆来了个“无为而治”——将死鱼清空,换了水后重新再投放鱼苗。

好在“懒人治理”模式还挺见效,清空鱼塘后重新投养,死鱼现象就再也没有出现过。然而,就在他想松了一口气时,问题又出现了。一次下大雨,多口鱼塘进水口被树枝树叶堵塞住,鱼塘没有活水,氧气量大量减少,再次出现鱼大量死亡现象。

风雨过后总有彩虹。2021年,彭重贵的山泉鱼开始上市。“因为之前已经在抖音上做了宣传,山泉鱼一上市就迎来‘抢购潮’,实现了开门红。”回想起开塘上市第一天就接到的一张张订单,他的笑容灿烂无比。目前,彭重贵的山泉鱼主要销往广州、深圳、东莞等地。(王耀前)

走进位于福建省漳平市永福镇的鸿浩园生态农业有限公司苗圃,犹如置身一片花海之中。900多盆杜鹃花大小、造型和颜色各异,让人眼花缭乱。

杜鹃花在永福是个“大产业”,已有30多年种植历史,当地人对杜鹃花感情深厚。苗圃主人名叫黄艳,作为漳平杜鹃花“苗二代”,她和丈夫只要听说哪里有新品种,不管多远都要去看一看。

黄艳介绍,永福地处山区人多地少,老一辈农民想方设法要多点收成,以前就有种兰花、茶花的传统,但规模较小。1990年,当地花农陈木荣看到市场上杜鹃花热销,于是引进种植。经过不断摸索和推广,杜鹃花产业在永福渐成规模。

“作为‘苗一代’,他引进了西洋杜鹃种植,并积极推广技术和开拓产品市场。”黄艳说,2010年前后本地种植面积已达上万亩,还有部分人到外省靠近市场的地方建种植基地。

如今,永福是“中国杜鹃花之乡”,当地人在本地种植了约5万亩,盆栽杜鹃花销量占全国七成。近年来,永福杜鹃花的种植结构和产品结构仍在不断升级。

原来永福的杜鹃花只适宜室内摆放,花期也相对固定。现在几乎无论什么场景、什么时候需要,当地都有合适产品。“这主要得益于近年来引进培育新品种,研究栽培和造型新技术。”永福镇西山村杜鹃花产业致富带头人陈金才说,比如“控花”栽培技术可有效控制其开放时段。

永福个性化精品杜鹃花苗圃,每亩年产值至少一二十万元。“还有些特殊品种、定制造型的花,一盆就要几万元甚至更高。”黄艳说。

(据新华社)

杜鹃花村的「美丽经济」密码