



码上看报



码上订报

看『乡村CEO』如何盘活雪桃产业

耕地、施肥、验果……云南省丽江市的雪山脚下,年过四十的农业经理人姚国伟三天两头往桃园跑,张罗着怎么把丽江市玉龙纳西族自治县拉市镇的雪桃卖出去、卖个好价。

农业经理人是在农民专业合作社等农业经济合作组织中,从事农业生产组织、设备作业、技术支持、产品加工与销售等管理服务的人员,又被称为“农业经纪人”“乡村CEO”等。姚国伟把“经理”拆开看,经营好渠道、管理好果园,一头不断拓宽销路和市场,一头带着农民不断提升田间管理水平。

“经过挫折理出条销路”

2019年以前,拉市镇的雪桃并不愁卖,桃农只管种,自有专人上门收。“那时候风头正盛,从没想过有变故。”——收购拉市雪桃的公司突然倒闭,原本不愁销的雪桃一下子无人问津。

恰逢雪桃成熟,丽江当地销量小,卖不出价,一时又找不到外面的客商前来收购。既无果商收桃兜底,又缺乏销路,姚国伟和其他村民眼睁睁瞧着自家的桃就要烂在地里。彻底放弃雪桃种植,姚国伟不忍心。

于是,他挑起销售雪桃的担子。“近处碰壁,就去远处碰碰运气!”得知城里流行线上购物、配货到家,果农只需根据订单寄出雪桃就有得赚,姚国伟心里燃起希望,带着村民开始接单。“现在,雪桃经丽江可以发往全国。农业经理人,不就是经过挫折,理出条销路嘛!”姚国伟说。

“经我之手打理好果园”

有了销路,价格却起不来,拉市雪桃陷入卖不了好价钱的怪圈。进农校学经验,几场讲座听下来,姚国伟意识到问题出在桃上。散户种植、标准不一,果树老化、品质下降,导致拉市雪桃质量参差不齐。

为了种好桃,镇里桃农抱团取暖。2021年,由姚国伟牵头,在拉市镇组织种桃农户、企业、合作社和农业科技人员总共80余户结成雪桃产业联盟。

“跟着联盟走,好处肯定有”,只有种桃达标的农户经过“雪桃队长”推荐、理事考察后才能成为联盟的生产组员。桃树成规模地长高长壮,雪桃品质也提升不少,个圆色鲜,品相甚佳,且糖分适中,甜而不腻。今年成熟季,全国订单源源不断,原本卖不上价的拉市雪桃,如今平均每斤7—10元,还有不少高品质的雪桃轻松地卖到10元以上。

“既要打理好更要经营好”

如今,雪桃产业联盟产量稳定在200吨上下,网上销售的雪桃每个九两到一斤,符合标准的雪桃适合通过电商向外卖,剩下的不少小桃大桃可咋办?雪桃产业联盟犯了难。

既要保障对外直接销售的雪桃质量,又不能浪费其他等级的桃子,姚国伟决定进行深加工:小果不能直接吃但甜度够就熬果酱、大果味道淡但品相好就晒桃干、太熟的酿果酒、太生的煮桃汁。“作为桃园经理人,不能只看一个桃,得看得见一条产业链。”姚国伟认为,农业经理人的任务远不只把桃卖好,更大的职责是带着联盟把桃卖得长久。

每至九月拉市镇雪桃节,不少游客慕名而来。眼见拉市桃园越来越火,雪桃产业联盟开放了上百亩桃园欢迎游客游园摘果。

从卖“桃”到卖“文化”,姚国伟说:“农业经理人,既要打理好桃园,更要经营好果园,既要让顾客吃好,也要让游客玩好!”(据《人民日报海外版》)

春种早、夏填空、秋延后、冬拾钱

巧种“补季菜”致富有门道

“这3亩红薯菜再过几天就能收第一茬了,以后每半个月割一茬,能收获差不多一年,一个棚毛收入可达10多万元。”12月2日,正在河南省方城县博望镇皮庄村温棚蔬菜园区忙得不亦乐乎的村民皮丙宝高兴地说道。

据介绍,温棚种菜打破了四季差,在丰富城乡人民菜篮子的同时,也开辟了农民致富的新路径,而巧种“补季菜”,诀窍在于春种早、夏填空、秋延后、冬拾钱。

皮丙宝这样将红薯当菜种,就是

春种早的具体体现。今年立秋后,皮丙宝就着手整地建塑料大棚,10月下旬把选好的种薯埋进地里,11月底开始收割头茬红薯菜,春节前后正赶上产量高、售价高,时间优势十分明显。郭德奎说:“良种番茄分段育苗、抢时增温移栽,以及反季节黄瓜、豆角、香菜等,都因发挥春种早的优势实现了高产优质高效。”

和巧打时间差不同,夏填空则是巧打空间差,在扩大复种指数上做文章。博望镇尚庄村村民刘存宝今年春季种番茄和豆角时加大行距,在空

当里套种或轮种草莓、七彩香瓜、地黄瓜等,既不影响前茬收成,又额外增收万元以上。

近两年,博望镇尚庄村的刘金明、辛云保等村民把“秋延后”的歌唱得最响。他们采用前茬番茄、中茬黄瓜加山野菜种植模式,后茬种延秋黄瓜,霜降时节鲜黄瓜还在上市,每公斤售价超过4元。该村党支部书记李玉中说:“第三茬种植的面条菜、芥菜能把全年的本钱收回来,明年俺村将有20%的农户推广这种模式。”

(李善喜 李征)

“四种四收”大棚 亩产值达50万元

绿肥红不瘦——绿是排排藤蔓,红是串串果实。一走进山东省济南市长清区万德街道大刘村大棚种植基地,西红柿特有的果香就扑面而来。棚内,村民们正忙着采摘、分拣。这边收获,那边播种。在新建的温室大棚内,另一群村民翻耕、松土、撒菌种、盖土,羊肚菌种植酝酿着又一季的收获。

通过探索菌菜轮作种植模式,大刘村走上了乡村振兴的新赛道。“春种西红柿,夏种黑皮鸡枞菌,秋种叶类菜,冬种羊肚菌,可实现一年四种四收。”村党支部书记张光强介绍,高

效农业为农民带来了高收益。

2012年,大刘村试种猕猴桃获得成功。自此,小小猕猴桃成了远近闻名的致富果,让村民尝到了甜头。不过,2018年一场突如其来的倒春寒,让大刘村猕猴桃损失惨重,也让张光强深刻认识到单一规模化种植抗风险能力太差,需要探索高效循环农业之路。

张光强带人外出参观考察了食用菌公司,了解到出完蘑菇的菌棒是富含有机肥的好肥料,可以替代给猕猴桃上的各种肥料。“而且,食用菌种植具有投资小、见效快、收入有保障

的特点,正好可以解决我们农业发展的瓶颈。”他说。

为了减少大棚空闲、提高土地利用效率,大刘村还积极探索菌菜轮作模式。“现在种上羊肚菌,来年春天收完羊肚菌,又可以种上新的作物——西红柿或者其他蔬菜,夏天改种黑皮鸡枞菌,秋天再种叶类菜。”张光强表示,如此轮作在增加效益的同时,食用菌采收后的菌床还能化为肥料滋养土壤,有效改善土壤微生物群落结构。据了解,“四种四收”大棚每亩可创造产值50多万元,纯收入约30万元。(崔燕 李元欣)

满池锦鲤 游出致富路



近日,在河南省镇平县侯集镇长彦观赏鱼基地,波光粼粼的鱼塘里锦鲤翻跃,犹如一幅游动的水墨画。

当地的锦鲤养殖“悠久历史”要追溯到20世纪80年代初,村民就开始了养鱼事业。起初,村民养殖的都是本地金鱼,后来,随着不断引进国

外优质锦鲤品种并积极培育本地特色杂交鱼,侯集镇的观赏鱼种类越来越多,市场越做越大。

“我们有16个行政村都呈现出‘家家有鱼塘、户户养锦鲤’的景象,眼下全镇有1万亩养殖水面,年产值近8亿元。”侯集镇副镇长罗文保说。

小小的锦鲤给当地村民带来了财富,也改变了他们“靠天吃饭”的传统生活方式,让相对闭塞的乡村面貌焕然一新,新业态吸引了一大批有知识、有想法的年轻人回乡创

业建设家乡。

“每天80—100箱锦鲤通过物流发往全国各地,员工们都忙得连轴转……”在侯集镇姜营村返乡创业的李洋稍显疲惫的脸上绽放着笑容。

近年来,随着短视频、直播带货的兴起,锦鲤通过网络购买逐渐成为一种趋势,网上销售占到总销售额的九成以上,客户也越来越习惯“线上看、线上挑、线下买”的交易方式。

李洋介绍,直播带货的核心价值是场景化,现场、实时、展示,消费者感受更加真实,带入自身的消费场景,以更强的刺激促进消费。锦鲤交易是一个信任度要求极高的行业,以短视频为载体,通过在线直播让买家看到活物,更加全方位地展示锦鲤,再加上“冬暖夏凉”的“锦鲤活物”物流加持,成交率大大提升。

(曹怡然 谭亚廷)

致富路上的“百合姑娘”

2020年,她听闻家乡调整产业发展结构,主动在家乡承包30多亩土地,成立了包荣农民专业合作社,开启了她的百合种植之路。经过多次考察学习种植食用百合技术,主动邀请技术员,虚心求教当地年长群众,经过两年的学习摸索和经验总结,她管理的百合成为陈家咀村百合种植“样板田”,亩均年收益达到2.6万元。

自己富不是真的富,带动全村人都富才是真的富。凭借着多年种植百合的经验,她鼓励村里人一起种植

百合,将自己的种植经验分享给村民,并统一提供百合种子、统一收购,带动了一批愿意跟合作社一起种植食用百合的农户。

2023年,在政府支持引导下,她采取探索建立“合作社+基地+农户”种植模式,实行了育种、栽植、销售一体化发展,流转土地300亩,扩大百合种植基地。通过“订单式”收购,为农户们拓宽销路,不断完善产业链,帮农户们解决后顾之忧,为农户们带来安全感,极大地激发了农户种植积极性。(杨雯雯 蒲丽萍)