

小枇杷甜出“圈”

龙华村绘就村强民富新图景

眼下,正是枇杷管护的关键时期。在攀枝花市米易县草场镇龙华村,果农们正在连片的枇杷林间忙着套袋,用精细管护为丰产丰收筑牢基础。

26年间,龙华村依托资源禀赋,以枇杷产业为突破口,实现了从一穷二白到村强民富的嬗变,蹚出了一条产村相融、生态优美、生活富裕的乡村振兴之路。

种植枇杷

村民腰包更鼓了

走进龙华村,数千亩枇杷林郁郁葱葱。村党总支书记杨利贵正熟练地对枝头上的枇杷幼果进行套袋保护,套袋后的枇杷林黄绿相映,甚是壮观。“村民现在的好日子,都是这枇杷树带来的。及时套袋,才能确保枇杷果实发育良好、丰产质优。”杨利贵笑着说。

作为国家地理标志产品“米易枇杷”的主产区,龙华村全村枇杷种植面积达7000余亩,年产量达6000吨。但在26年前,这里还是另一番景象,村民以种植甘蔗等低效益作物为主,收入微薄,仅能维持温饱。

“周边村子靠特色产业富了,我们为啥不行?”面对村民的期盼,村“两委”班子多次外出调研,结合当地气候、土壤条件,最终敲定发展枇杷产业。为打消村民顾虑,杨利贵率先“吃螃蟹”,将自家4亩地全部改种枇杷,几名党员也主动跟进试种。

眼见枇杷种植收益可观,村民积极

性显著提高,村里顺势创办“田间学校”,创新“果农教果农”培训模式,把课堂搬到果园里,让种植能手现场传经送宝。这种接地气的培训迅速落地生根,带动一批又一批村民投身枇杷种植,形成了“先富带后富、户户种枇杷”的良好局面。

如今,龙华村82%的村民都种植枇杷,枇杷不仅成为村民增收致富的“黄金果”,更成了打开共同富裕大门的“金钥匙”。

技术赋能

枇杷品质更高了

“以前浇水施肥全靠人力,一亩地要忙大半天,现在有了水肥一体化系统,很轻松就能把养分精准输送到树根,省时、省力、省肥,枇杷品质还更优。”龙华村村民徐朝华指着林间整齐排列的管网,细数着新技术带来的改变。

为提升枇杷生产效率,龙华村积极引入现代农业技术,搭建物联网监测系统,全面应用推广高效节水灌溉技术,开展水肥一体化技术示范,实现浇水、施肥精准管控。据悉,高效节水灌溉技术全面应用,每年可节约用水量20%—40%,减少灌溉所需劳动力60%—80%,亩均节本增效达2000元。

与此同时,根据不同生产季节,村里针对枇杷整形修剪、疏花疏果、果实套袋、控时成熟配套技术等开展常态化培训和指导,长期坚持枇杷新品种试验示范及应用推广,推动枇杷种植向绿色化、科学化转型。

在技术赋能下,龙华村枇杷品质不断提升,“身价”也从最初的几元一公斤跃升至如今的几十元一公斤,实现了从“种得好”到“卖得俏”的跨越。

电商搭桥

枇杷销路更广了

乡村振兴,人才为要。直播电商的发展,为龙华村枇杷产业注入新动能,在外务工的年轻人也纷纷选择返乡创业。

“90后”村民欧勇是龙华村电商创业的带头人,他返乡从事水果电商运营已有13年,不仅创立了自己的电商品牌,还带动乡亲们一起闯市场。“米易气候独特,四季鲜果不断,做电商有天然优势。”眼下正忙着销售番茄的欧勇说,下一步他计划带动更多返乡青年、大学毕业生加入电商团队,把家乡的农产品卖到更多、更远的地方。

在龙华村,像欧勇这样的返乡创业者还有很多。大家开网店、做主播、建供应链,用镜头记录乡土风情,用专业打通产销壁垒,架起农产品与市场之间的桥梁,让丰收的果实稳稳变成村民口袋里的“真金白银”。

近年来,龙华村紧抓“互联网+”发展机遇,推动特色产业与直播电商深度融合,为传统农业开辟数字化销售新渠道。截至目前,该村成立了“米易县特色农产品电子商务协会”,发展电商257家,开展直播带货1.5万余场次,枇杷等农产品不仅销往北京、广州、重庆等20余个省市,更出口加拿大、新加坡等国家。

农文旅融合

枇杷园变景区了

观田园风光、采摘甜枇杷、品甜润枇

杷膏、吃农家坝坝宴……如今的龙华村,早已不是单一的种植基地。依托枇杷产业,村里因地制宜建成国家AAA级旅游景区——米易枇杷生态园,整合打造农耕文化园、休闲驿站、风车长廊等特色场景,实现了种植、观光、康养的多元融合。

“每年枇杷成熟季,游客络绎不绝,大家亲手采摘、体验农耕,感受田园乐趣。”杨利贵介绍,龙华村年接待游客达30万人次,游客在乡间尽享休闲时光,村民则足不出户实现创业增收,形成了“双向受益”的良性循环。

为留住游客、延伸产业链,龙华村还整合农户闲置住房及土地,开发枇杷膏、枇杷酒、枇杷花茶、枇杷蜂蜜等系列产品,大幅提升农产品附加值,真正实现了产区变景区、田园变公园、产品变商品、民房变客房。

龙华村的蝶变,是米易县以特色产业推动乡村振兴、促进共同富裕的生动缩影。作为国内少有的早熟冬春枇杷优势产区,米易依托南亚热带干热河谷立体气候,在海拔1300米—1600米的阶地打造了草场、丙谷、白马三大集中连片生产基地,将资源优势转化为发展优势。截至目前,全县枇杷种植面积达4万亩,年产量达2.4万吨,年产值达6亿元左右,占主产区农民收入的80%以上,不仅成为县域农业的支柱产业,更构建起联农带农、强村富民的长效机制,走出了一条以特色产业激活乡村内生动力、夯实共同富裕根基的可持续发展之路。

(巴且木呷 程礼攀)



振兴看台 | ZHEN XING KAN TAI | >>>

龙塘街道 粮(蔬)药融合发展激活乡村经济活力

本报讯 近年来,广安市前锋区龙塘街道立足区域资源禀赋,创新粮(蔬)药融合发展模式,以枳壳、黄精、水栀子等特色中药材为抓手,通过科学布局盘活土地资源、科技赋能提升种植效益、利益联结凝聚发展合力,有效激活乡村经济活力。

把枳壳作为盘活闲地的“增收先锋”。龙塘街道始终坚持“因地制宜、分散连片、集群发展”原则,激活群众房前屋后闲置土地,通过“散户参与+集中管理”的模式,累计形成1500亩分散种植规模。建成枳壳加工坊,成功构建“种植—粗加工”初级产业链,仅加工环节就为村级集体经济增收6万元,有效破解农产品“种得出、卖不俏”的瓶颈,推动群众从“靠天吃饭种庄稼”向“主动参与管产业”转变。同时积极推动玉米、辣椒、儿菜与枳壳套种间作模式,“粮(蔬)药共生”让土地实现“一季双收”,有力促进群众增收。

把黄精作为规模发展的“产业主力”。龙塘街道在枳壳“点状突

破”的基础上,以市场需求为导向,将黄精作为产业升级的“黄金品种”推动中药材产业向规模化、标准化迈进。精准选址花盆村、长胜村、优良村等地,规模化种植黄精,并邀请四川农业大学专家团队驻点指导,从选地整地、种苗移栽到田间管理提供全流程技术支撑,顺利完成80亩黄精、16万株种苗的规范化种植。此外,严格预留合理间距,为“大豆玉米+黄精”立体种植模式打下基础,形成“生态互补、效益叠加”的良性循环。预计3年后黄精将进入盛产期,可收获成品80吨,带动村级集体经济增收60万元。

把水栀子作为潜力无限的“致富新苗”。龙塘街道充分发挥水栀子易管护、效益稳、丰收期长、果实花朵均能产生经济价值的特点,将其作为推动中药材产业发展的新经济增长点,通过技能培训保障种植品质,提前对接江浙加工厂解决销路,为村级集体经济增收提供持续动力。

(龙婵 本报记者 周宇)

哈依乡 “致富牛”驮起幸福路

本报讯 “以前靠零散种地挣辛苦钱,如今养编母牛能分红,年收入实实在在,日子越过越有奔头。”12月8日,甘孜州理塘县哈依乡编母牛养殖项目分红现场气氛热烈,桑多村民曲珍拿着分红款,高兴地说道。

据了解,为突破传统养殖效益低下的瓶颈,哈依乡立足高原生态优势,紧扣绿色有机农畜产品输出地建设方向,自2024年起累计投入400余万元,引进肉乳产能优势明显的编母牛品种,发展特色养殖产业。同时,该乡组建专业合作社,打通“养殖—加工—销售”全产业链,统筹技术培训、疫病防控、宣传推广

与产品销售,彻底解决农户“养殖难、销售愁”的难题。此外,该乡还创新推行“集体发力+分户养殖”模式,带动村集体年增收108万余元,户均年增收4.5万余元,构建起“家家有牛养、户户能增收”的格局,为乡村振兴注入强劲动能。

接下来,哈依乡将优化“农牧互补、草畜联动”生态养殖模式,进一步扩大编母牛养殖规模;推动特色产业与非物质文化遗产深度融合,让高原农特产品既保留生态本味,又蕴含文化韵味;打造区域特色农畜品牌,推动集体经济提质增效,带动农户持续增收。(冉世杰 叶强平)

土溪镇 分期播种分批上市 萝卜采收即卖空

12月10日,达州市渠县土溪镇上游村千亩蔬菜基地里一片繁忙景象,村民们弯腰采收饱满的萝卜,红色拖拉机满载鲜货驶向基地洗选场。

上游村萝卜基地是土溪镇“渠江流域万亩蔬菜示范片”的核心板块之一,目前集中种植面积达1200余亩,主打青皮萝卜、白皮萝卜等优质品种。基地坚持分期播种、分批上市,从11月至次年3月持续供应市场,吸引各地销售商上门采购,实现采收即卖空的产销闭环。

该基地相关负责人介绍,这里

的萝卜亩产可达6000公斤,依托渠县“生态种植+错峰销售”的优势,每亩收益稳定在3000元至5000元,基地年总产值超1500万元。基地常年提供80余个固定务工岗位,采收季单日用工量达50余人,当地村民由此多了一笔务工收入。

如今的上游村,不仅让“冬闲田”变成了“效益田”,更通过上门采购、定向送货等方式,让萝卜远销重庆、成都等地。从靠天吃饭到产业致富,这片萝卜基地正以蓬勃的生机,让小萝卜真正成长为助推乡村全面振兴的大产业。

(王梦)

张国友:真情驻村办实事 用心助农暖人心

一线故事

YI XIAN GU SHI

2023年8月,带着组织的信任与嘱托,泸州市纳溪区林业和竹业局办公室干部张国友来到纳溪区白节镇赵坪村担任驻村第一书记。一年后,他又在组织安排下,转任纳溪区大渡口镇太和村驻村第一书记。

无论在赵坪村还是太和村,张国友始终秉持着“把村子当家、把村民当家人”理念,扎根田间地头,奔走村社院落,用一件件实事、一个个举措,为乡村带来喜人变化。

楠竹林里长出“黄金叶”

赵坪村是纳溪区“大旺竹海”核心村之一,全村楠竹种植面积达1.5万亩,是村民致富增收的重要经济来源。近年来,楠竹市场疲软,销售受阻,村民增收难度增大。然而,1.5万亩楠竹林下地一直以来都是闲置状态,没有

产生应有的经济效益。

“楠竹销售不畅,为啥不利用楠竹林下地做增收文章呢?”张国友来到赵坪村后,便邀请泸州市林业和竹业局专家考察当地发展林下中药材种植的可行性。经确认后,决定在林下种植淡竹叶。“竹林里套种淡竹叶,除将林下空地利用了起来,关键淡竹叶是短平快产业,管理相对粗放,收益可观且市场稳定。”张国友说。

在张国友的努力下,该村与泸州纳溪区竹韵峰农业有限公司达成合作,以每亩200元价格租用了村民2000亩楠竹林,规模发展林下中药材种植产业。由于该产业属于劳动密集型产业,共吸纳百余名村民在家门口灵活就业。自此,村民不仅有了租金收入,还多了一份务工收入。

此外,该村还在泸州市财政项目的支持下,建起了楠竹加工厂,不仅让村民的楠竹在家门口就脱销,还卖上了好价钱。

让村集体家底“厚”起来

太和村曾经是省级建档立卡贫困村,

2017年整村脱贫后,村里的道路交通等基础设施和种植养殖产业也得到了飞速发展,村民的钱袋子逐渐鼓了起来。然而,村集体经济却没有实现同步增长。去年8月,张国友从赵坪村调整到太和村担任驻村第一书记后,就积极同村“两委”共谋村集体经济增长之策。

据了解,太和村曾利用国家产业发展资金修建了一个养猪场,前几年引进的业主因市场原因撤出后,养猪场就闲置了下来。为盘活这个养猪场,张国友同村“两委”商议后,积极向上争取项目资金,对原养猪场进行改建修缮,后租用给泸州纳溪大渡口镇领星生态农场发展蛋鸡养殖产业,每年为村集体带来1.5万余元租金。此外,村集体还以“村企合作”模式,和该生态农场达成约定,双方将以“村集体+农场”模式销售鸡蛋,村集体每卖出1枚鸡蛋可收取0.1元。

截至今年11月,在张国友和村“两委”的共同努力下,通过线上直播推

销、线下联系商超和企业促销等方式,共卖出近4万个鸡蛋,让村集体增收近4000元。值得一提的是,村集体还和企业达成每月购买6000个鸡蛋的长期协议。经初步计算,靠着卖鸡蛋,一年下来就将为村集体带来5万余元收益。

倾情为民排忧解难

“张书记,感谢你哟,若不是你的帮助,我不可能这么快就喝上清甜的山泉水。”现在,张国友每每从欧志远老人家门口经过时,老人总要端出凳子叫张国友坐会儿,并对他的帮助感激不已。

欧志远的儿孙常年在外出务工,家中只有他和瘫痪的老伴。今年5月,欧志远家中的水管受损,导致水量极小,基本生活无法得到保障。了解到该情况后,张国友第二天就带领驻村工作队队员迅速行动,买回抽水泵和新水管,并联系水管安装师傅上门安装。当清澈的山泉水从水管里流进老人的水缸时,他感动地说:“水通了,水量比以前大多了,

以后再也不用为吃水犯愁了。”

帮欧志远及时解决饮水难题,只是张国友为太和村村民排忧解难的其中一个事例。自去年8月到太和村担任驻村第一书记以来,张国友和村“两委”先后带头捐款4万余元,硬化了太和村5、6、7组的环形断头路,村民的竹子和农副 products 得以畅通无阻地出山卖钱;太和村8组一脱贫户因患白内障严重影响生产生活,张国友不仅为她联系医院,帮她争取到减免1000余元医疗费用的福利,还亲自驾车送她去医院治疗。

扎根乡土,方知民心所向;实干担当,方能不负重托。驻村两年多来,张国友用脚步丈量民情,用行动践行使命,



张国友(左)向蛋鸡养殖户了解生产情况。 周超文 摄

用一言一行诠释着驻村第一书记的责任与担当。“我只是做了一个党员该做的事,村民的信任就是最大的动力。”张国友说,脚下沾有多少泥土,心中就沉淀多少真情,未来,他还将持续关注赵坪村和太和村的发展情况,誓为两村蓬勃发展贡献绵薄之力。

(周超文 刘吉勇)

本版责编:董沙沙 美编:乌梅

图片新闻



12月7日,乐山市市中区牟子镇花卉种植基地,花农正在管护花卉。
仲冬时节,乐山市各地花农抢抓农时,忙着开展冬季农业生产,田野里、温室内一派忙碌景象。

(李华时 摄影报道)

花卉养护忙