

陶坝村广种“佛手瓜”亩赚5000元

近日,走进成都邛崃市大同乡陶坝村,只见一个个佛手瓜挂满藤架,种植大户赵齐春和爱人孔建琼正在地头忙着采收。短短一个晌午,夫妻两人就采摘了750公斤左右的佛手瓜。看到今年的好收成,孔建琼的脸上笑开了花。

规模发展提升效益

佛手瓜,又名“土耳瓜”,是四川常见的食材。陶坝村支部书记孔祥华介绍,村上的佛手瓜5月就能上市,比别的地方足足早了两个月,且能从5月采到12月,亩产上万斤,效益6000~8000元每亩,瓜农按照标准规范化种植,纯生态、无公害,因此深受消费者欢迎。

据悉,陶坝村的主导产业佛手瓜目前已达到500余亩,带动农户40余户,产值近400万元。

有四十五年种植经验的赵齐春告诉笔者,佛手瓜产量高、投入少,在南方,佛手瓜可以3年换种一回,单株产量能达到300公斤,亩产最高约7500公斤,但也是因为这些原因,这些“土瓜”很难变为“商品瓜”。

2013年,赵齐春种了1亩多的佛手瓜,到了上市高峰,他要背到乡镇上去卖,十分辛苦不说,价格也十分低廉。后来,在村里鼓励和引导下,赵齐春等一批种植大户带头进行规模种植,单是赵齐春就发展了3亩。

2015年,陶坝村的佛手瓜实现了面积和产量的跃升,老百姓过去的荒林地、闲置地,变成能够带来经济效益的绿色田园。

借助网络推向市场

产量虽然上去了,但另一个问题接踵而来,那就是佛手瓜价格持续低迷,老百姓丰产不丰收。赵齐春介绍,2015年以前,他成片种植的佛手瓜,亩均效益不到2000元。

“‘为村’平台在佛手瓜产业发展当中,起到了关键的作用。”陶坝村法务委员、“为村”管理员郑小琴说。“‘为村’平台是腾讯推出的一项服务,全国村庄都能通过报名申请,陶坝村于2017年3月正式上线。平台以腾讯为“连接器”,不仅能教会村民熟练使用社交工具参与村落治理,还能整合资源,为乡村物产找到创造财富的方式。

(刘佳)

2017年10月,郑小琴组织村民在平台上广泛发布产品信息,她也主动在平台上开通直播,让全国消费者知晓了陶坝村有大量品质优良、价廉物美的佛手瓜。伴随着大力度的宣传,当地佛手瓜销量逐年攀升。

“这两年佛手瓜价格比较稳定,原因就是陶坝佛手瓜的品牌知名度打出去了,市场看到我们这儿有这么好的产品,纷纷来采购,稳定了价格,也保证了收益。”赵齐春说,“现在有不少的消费者听到我们村有佛手瓜,主动到我的地里去采,每天还能帮我解决300斤左右的销售问题。”

如今,佛手瓜已经成为陶坝村的“金瓜”“银瓜”,是老百姓的香饽饽。

陶坝村9组村民何映真就种了20余亩佛手瓜。她说:“2014年至2015年,为了发展产业,我们将过去的荒林地砍伐了种植佛手瓜。今年佛手瓜的均价在2元每斤,每亩就赚了5000多元钱,总计能有10万元纯收入。以前我们售瓜要背到两公里外的集中收购点,很辛苦,现在商贩到家门口来收,很方便!”

(刘佳)

“‘为村’平台在佛手瓜产业发展当中,起到了关键的作用。”陶坝村法务委员、“为村”管理员郑小琴说。“‘为村’平台是腾讯推出的一项服务,全国村庄都能通过报名申请,陶坝村于2017年3月正式上线。平台以腾讯为“连接器”,不仅能教会村民熟练使用社交工具参与村落治理,还能整合资源,为乡村物产找到创造财富的方式。

(刘佳)

(刘佳)

“‘为村’平台在佛手瓜产业发展当中,起到了关键的作用。”陶坝村法务委员、“为村”管理员郑小琴说。“‘为村’平台是腾讯推出的一项服务,全国村庄都能通过报名申请,陶坝村于2017年3月正式上线。平台以腾讯为“连接器”,不仅能教会村民熟练使用社交工具参与村落治理,还能整合资源,为乡村物产找到创造财富的方式。

(刘佳)

(刘佳)

“‘为村’平台在佛手瓜产业发展当中,起到了关键的作用。”陶坝村法务委员、“为村”管理员郑小琴说。“‘为村’平台是腾讯推出的一项服务,全国村庄都能通过报名申请,陶坝村于2017年3月正式上线。平台以腾讯为“连接器”,不仅能教会村民熟练使用社交工具参与村落治理,还能整合资源,为乡村物产找到创造财富的方式。

(刘佳)

“‘为村’平台在佛手瓜产业发展当中,起到了关键的作用。”陶坝村法务委员、“为村”管理员郑小琴说。“‘为村’平台是腾讯推出的一项