

雷竹市场好 美了乡村富了乡亲

“种雷竹一举两得,雷竹笋3年就可收益,5年进入盛产期后亩产笋(冬春两季)达3000公斤,而且每亩雷竹还可‘消化’2000公斤稻草,变废为宝美了乡村,每亩田稻也有100余元的收入。”9月1日,笔者走进泸州市纳溪区棉花坡镇伏龙村“泸州凤起楼竹笋种植专业合作社”的雷竹基地,专社理事长栗代刚一边查看今年新栽种的雷竹,一边介绍说。

返乡创业规模种雷竹

栗代刚5年前在外创业时,发现1亩雷竹笋竟有6万元的产出,大为兴奋。得知家乡的土壤和气候适合雷竹生长后,栗代刚毅然返乡

和朋友一起,流转了500亩土地,引进雷竹,进行规模种植。

“当时,雷竹市场在泸州基本上还是空白,市场前景很好。”栗代刚说起返乡种雷竹,脸上充满自信,“泸州山区湿度大,土质也是雷竹适宜生长的微酸性土,加之多是浅丘陵,海拔低,是种雷竹的好地方。”

栗代刚介绍,正常情况下,雷竹每年2月便能出雷竹笋,出笋时间可到4月。雷竹笋口感鲜美、爽脆,是烹饪的上等材料,在市场上极受消费者欢迎。而成熟的雷竹,枝干粗壮,是制作纸浆水、制作竹编的上好原材料。

历经4年多的管理,栗代刚种植的500亩雷竹开始有了收获,虽然是

第一年全面产出竹笋,但亩产量依然达到1000公斤以上。由于雷竹笋与众不同的风味和品质,一投放市场就受到了广大消费者的青睐,每公斤卖到20元依然供不应求。尤其令栗代刚高兴的是,北京客商也专程前来考察雷竹基地,双方已达成了雷笋鲜销北京新发地农产品批发市场的合作协议。

反季栽培促增收

今年秋收后,栗代刚忙得收购稻草,想收足今年覆盖500亩雷竹所需的1000吨稻草。“我们在秋收前就进行了广泛宣传,今年所需的稻草基本收购到位了。”栗代刚说,收购稻草主要是用于调整雷竹的

生长温度,让雷竹在冬季也长出鲜笋来。

去年,栗代刚在林业专家的指导下,在10月对雷竹进行一次透彻的施肥后,就用稻草和糠壳为地里的雷竹笋生长增温。具体方法是:在雷竹地里先撒20公分厚的糠壳,再在糠壳上面覆盖20公分厚的稻草,并用泥沙压实。稻草一遇水就会发热,相当于给未出土的雷竹笋盖上了厚厚的“棉被”,而糠壳则充当土壤的作用,竹笋就在糠壳里面生长,不见阳光和空气,长出来的雷笋又脆又嫩。“这种反季节栽培技术,让人们在年前就可吃到鲜嫩的雷笋,每公斤价格最高可卖到60元,而年后出产的雷笋每公斤价格也有20

元左右。这样可以延长采收的时间至半年左右。”栗代刚说。

栗代刚算了一笔账,从年前11月中下旬到来年4月前后,一年有五个月的时间可以采收,亩产竹笋可达3000公斤。这样算下来,每亩地的年产值可达6万元,纯利润在3.5万元左右。

尤其值得一提的是,雷竹返季节种植技术,因为需要大量的稻草,既让村民每亩稻田在收割后的稻草可增收100元,今年他的500亩雷竹所需的1000吨稻草就让农民直接增收40万元,还解决了焚烧稻草给环境带来的污染难题,真是美了乡村又增收。

(陶文斯 本报通讯员 周超文)

电商进农村

果农笑了

9月28日,达州市大竹县周家镇八角村“两委”办公室里座无虚席,前来参加“电商”培训的果农正听得津津有味。“原来梨子还可以在网上市,学到这门技术我就再也不愁到处跑销路了。”周家镇八角村四组“石门梨园”的业主张伟喜滋滋地。

“石门梨园”地处大竹县东南部铜锣山脉中段,其海拔位置高,昼夜温差大,光照时间长,土壤肥沃,是优质梨的天然生长地。园中产有丰水梨、圆黄梨、翠冠梨等十余个品种,其中,黄花梨是石门梨园主打品种,其特点是口感好、色蛋黄、个头适中,市场认可度高,年产量最低30余万公斤,个别年份高达55万公斤。

以往每到丰收季节,果农们看着漫山遍野的梨树,总是高兴不起来。他们依靠传统的线下批发零售模式,要坐等水果批发商或零售商到梨园进行采摘购买,或者自己跑水果批发市场找销售渠道,销路较单一,好东西却卖不出好价钱。

信息闭塞是导致销售模式单一的主要原因。针对“症结”,大竹县开出了“网销”的药方,利用电商为广大果农搭起了“鹊桥”,开拓市场。大竹县商务局也正式启动“电商助力,与‘梨’相约——周家石门黄花梨网销活动”。

如今,周家镇已经建立了“电商”助销促增收的发展方向,当地果农积极学习电商知识,掌握电商技术。目前,大竹县农村电商运营中心已帮助石门梨园果农销售梨子25万余公斤,助农增收60万余元,电商平台销售的销售量达到了果梨总产量的50%。

(王晓林 陈俊秋)



山区农民的富“渔”生活

10月7日,对于广安华蓥市阳和镇三岔河村新农科技水产品专业合作社的李天云等人来说,是一个值得高兴的日子,因为他们的渔场,不仅销售了2500公斤成鱼,而且还与重庆客商签订了一宗长期供货协议。

5年前,曾在外从事建筑业的李天云,见家乡不少用于抗旱和灌溉的水池塘堰被闲置,觉得浪费,便投资租下三岔河村80多亩水域面积的水塘,带领乡亲成立新农科技水产品专业合作社,发展生态渔业。

然而,水产养殖不仅要靠技术,还要靠“天老爷”。2014年9月上旬,华蓥山暴发少有的山洪,李天

云和乡亲刚发展的起来的渔场被冲毁,数10万尾鱼苗也随着洪水消逝得无影无踪。不过,李天云没有气馁,他加固水塘保坎,在防灾上下功夫。功夫不负有心人,2016年春节,李天云和乡亲收获了第一桶金——净赚20多万元。

今年国庆前夕,与华蓥市毗邻的重庆几位水产品批发商,到华蓥一带考察货源,见李天云他们的鱼塘不但水质较好,交通也方便,决定把李天云他们的渔场纳入长期供货对象之一。10月6日,批发商现场签订了供货协议的同时,还买走了2500公斤成鱼。

“我们的渔场平均每年出水成



当地渔农

鱼10万公斤,每公斤批发价10至14元,一年下来产值可达100多万元。”李天云自豪地介绍,“我们过上富‘渔’生活了!”

其实,在华蓥山区过上富“渔”生活的农民,不仅仅是李天云和他的乡亲,还有“敢吃螃蟹”的贺申华等一大批人。贺申华先后在苏州、无锡从事餐饮业和大闸蟹养殖、销售长达20多年。见家乡有丰富的水资源,于6年前说服亲友,带着经商积累的资本和成熟的养殖技术、管理经验,回到家乡阳和镇鹤笼山村,承租350多亩土地,建起标准化、规模化、集约化的大闸蟹养殖基地,并成立了拥有100个社员的黄

金大闸蟹养殖专业合作社。

“今年以来,我们用螺蛳、玉米饲喂的大闸蟹单只均重0.125千克以上,销售总收入超过200万元,合作社社员人均增收近1万元。”贺申华介绍。

据悉,目前华蓥市渔业基地已达690个,水产品品牌商标10个,水产专业合作经济组织10个,实现放养面积2000多亩,水产品年均产量达280吨,产值1800多万元,其中新农科技水产品专业合作社渔场、丰科泥鳅养殖专业合作社、绿源生态甲鱼养殖专业合作社,被农业农村部命名为水产健康养殖示范场。(本报通讯员 邱海鹰)

农技协名优农产品展示

栏目协办:四川省农村专业技术协会



辣椒

北川羌族自治县坝底蔬菜协会
销售电话:13990191697



长毛兔

洪雅县中保镇史华村长毛兔养殖协会
销售电话:13778877001



枣子

德阳市罗江区白马关镇大霍山枣子技术协会
销售电话:13881010570



日本大葱

彭州市黑龙大葱协会
销售电话:13881884368

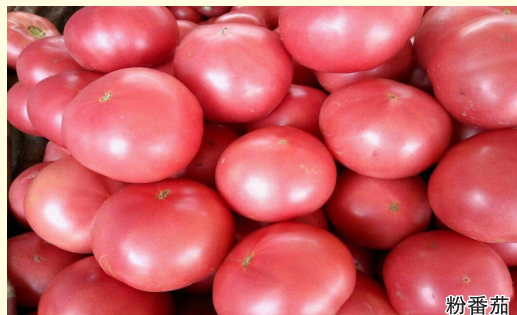


广元市朝天区转斗乡扯兜子花生协会
销售电话:0839-8673062



火龙果

米易县火龙果协会
销售电话:13980347160



粉番茄

遂宁丰生农业有机蔬菜种植技术协会
销售电话:15828881088



黄花

安岳县横庙大月山黄花协会
销售电话:15583261181



金针菇

成都高新区石板凳镇食用菌种植协会
销售电话:13330849718



山羊

营山县双流镇森山种养业技术协会
销售电话:13219138105



花椒

富顺县锦鑫花椒种植协会
销售电话:13990087128



甘蓝

广元市朝天区平溪蔬菜产业协会
销售电话:0839-8688062