

责编:陈忠华 美编:刘仕川 组版:谢红 校对:龙萍 E-mail:ztrbsn@126.com 本期质量监察:周燕



新滩镇鲢鱼村村民分拣“半边红”李。

“半边红”李红了半边天

——绥江县发展10万亩李子产业带动群众致富侧记

记者 陈忠华 秦勇 曹卓金 实习记者 马丽文/图

清晨,当大地仍在沉睡时,金沙江畔的绥江县新滩镇石龙村、鲢鱼村的万亩李子林已苏醒,果农们天不亮就起床,开着三轮车,拿着箩筐和水桶,赶到果树下,精心采摘一颗颗饱满的“半边红”李子。新滩集镇至鲢鱼村委员会的三四公里公路上,八九点钟已是车水马龙,一辆辆三轮车正源源不断地从山上运来一筐筐李子,在公路边的院坝里堆起了一个个小山包,一辆辆货车装载一筐筐经过分级的“半边红”李,运往各大城市的水果市场。

一颗李子富了一家人

7月,是绥江“半边红”李成熟季,也是金沙江畔的果农最忙的一个月。7月13日,绥江县在新滩集镇上举办云南·昭通2024年绥江“半边红”李采摘季活动,为这个火热的7月点燃了最红的一把火。

中午时分,艳阳高照。记者在家住鲢鱼村15组官田片区的老周家里看到,堂屋里摆满了几十个装满李子的水桶,他和老伴正在对5个筐里的李子按一号果、二号果、中果、小果、小小果进行分级分拣。

“早晨凉爽,我们全家早早地就上山采摘李子,中午太阳大,我们就在家给李子分级。”60岁的老周边做着手上的工作,边向记者分享着他的“种李经”。

侧目江畔人烟处,“半边红”李果生香。绥江县金沙江畔独特的环境和气候特别适合种植李子,成熟时的李子形成了一半紫红、一半翠绿的特点,故名“半边红”李。

李。老周学名周潮金,家住鲢鱼村的半山腰,他小时候家里就种植有李子树。2000年,在外经商有了一定积蓄的周潮金回到家乡,带领着村民发展“半边红”李,从自己家的几亩地试种,到周围的村民跟着种,再到租山上的农户家地种,如今他一家人种植的李子就有30多亩,其中20多亩已经挂果进入了采摘期。

“我们家的30亩李子,都是我们老两口自己种的,平时除草、修枝、浇水、施肥等都是我们两个人管理,只有在采摘这个月早晚都忙,除了子女、孙辈回来帮忙,有时还要请三五个人帮工。”周潮金介绍,2023年他家卖李子收入了8万多元,今年因为挂果的面积增加,雨水多、成熟期长,加之市场好,总收入应该有10多万元。“采摘这个月是我们最忙最累的时候,但是累得特别有价值。最大的一号果1斤能卖6元至8元,最小的小果1斤也能卖1元,均价每斤3元。我们每天去采摘1000多斤,就有三四千元的收入。”周潮金说,管理得好的果林,每亩平均有5000元的收益,土质差、管理差一点的也有3000元以上的收益。“半边红”李,正在成为当地村民致富的“金果果”。

一座山造福一方

晴日煦风正当,鸣蝉流水夏渐长。7月,石龙村、鲢鱼村的翠绿山峦间,漫山遍野的“半边红”李树苍翠欲滴,大山变成了李子的海洋。走进鲢鱼村官田片区的一片

李子园内,只见个大饱满、色泽艳丽的李子挂满枝头,果农们忙着采摘、搬运、分拣、装箱,随处可见一派丰收的繁忙景象。

在鲢鱼村村委会下面的绥江至水富二级公路边一个200多平方米的院坝里,堆满了一筐筐的李子,10多名村民正在分拣李子,场面十分壮观。“我销售李子有8年了,今年主要是从事代理服务,就是把外地的老板介绍到绥江经销李子,搞好服务,1斤抽成1角。”站在车水马龙的公路边,40岁左右的鲢鱼村14组村民蒋从兵一直在打电话,对接李子买家、卖家,指导李子分装和装车运输工作。

30多岁的重庆老板廖明生在昭通收购苹果、李子等水果到重庆等地已将近10年。他一边在包装箱上贴单一边介绍说,最先他是在宜宾批发市场买李子到重庆卖,后来到了绥江的农户家收购拉出去,如今是在蒋从兵的协助下租房开店收购,每天有几百单快递发往重庆、广东等地。

看着卖李子的群众络绎不绝地从山上骑着三轮车赶来集市上,蒋从兵笑着说,他今年已对接了10多个外地老板,有短期合作的,数量少就不来了,也有长期合作的,从“五月脆”到“蜜汁李”“半边红”,前后已经1个多月了。目前,他和合作的老板,已收购30多万斤李子销售到了全国各地,每天请的工人有二三十人,每人支付工资四五百元。如果有零星的客户需要购买李子,蒋从兵就自己直接销售,今年他已收购精品果2000多斤,分类包装后卖出去,赚了5000多元。

“好多老板都只收购中果以上的果子,小果子以前都没有人买。最近几年,电商兴起,小二果、小小果都能卖到1元多1斤了。特别要感谢电商为我们果农带来了保底收益。”蒋从兵感慨地说。

“绥江‘半边红’李子上线了,颗颗清脆脱核好口感,口口香甜多汁好味道,原产地可追溯,树上现摘现发……”盛夏7月,又到了青年电商王小龙最忙碌的时节,他把直播间搬到了果园,带着党员、群众一起进行网络直播。绥江县壹号农业科技发展有限公司负责人、绥江县电子商务协会会长王小龙近年来通过“党支部+公司+村集体公司+果农”的利益联结机制发展“半边红”李子产业,直接带动300多户增收1000余万元。今年6月27日,绥江县壹号农业科技发展有限公司开始收购电商果,均价2元,主要是通过抖音直播带货做线上代发,目前已经卖了400吨左右,每天有1万单左右,主要是销往广东。每天到公司干活的村民多达50人,每人每天150元至200元的工资。

一项产业带火一个县

三月李花开满山,七月李果齿留香。近年来,绥江县以诗画绥江、浪漫金沙为主题,举办李白花节,将美景与旅游、文化元素有机结合,带领群众闯出了一条农旅融合发展的新路子,在“春雪”沸腾中擦亮“李果之乡”金字招牌。

乡村要振兴,产业先振兴。近年来,绥

江县从地方李子品种中选出的优良品种“半边红”李进行大力培育,2015年通过云南省非主要农作物品种鉴定,2016年制订地方标准并颁布实施,2019年6月获得农业农村部农产品地理标志登记,2022年入选全国名特优新农产品名录。经过10多年的专业化、规模化、品牌化发展,绥江“半边红”李从之前的4.29万亩,发展到了目前的10.13万亩,其中有机、绿色认证9.08万亩;产量从粗放型管理时的0.35万吨增加至精细化管理的8万多吨,远销四川、重庆、贵州,远销广西、广东、上海和东南亚等地,2023年实现产值4.8亿元。李子产业覆盖5个乡镇,种植农户1.3万余户,受益人口5.8万余人。今年,因进入挂果期的李子林面积扩大,市场价格比去年高,全县李子产业的产值有望达到6亿元。

在7月持续近1个月的李子采摘季期间,四面八方的客商前来采购,游客前来游玩,带动文化旅游事业繁荣和地方经济发展。家在新滩镇九龙社区的李琴,老公在外打工,自己在家带着两个娃。李琴2020年开始在朋友圈经销“半边红”李,今年从蜂糖李卖到“半边红”李,已经销售了4000多斤,赚了1万元。她主要是专门找农户定向供货有品质保障。“今年还可以再卖半个月时间的李子,每天20多箱,估计全年能卖6000斤以上。”

十里金沙十里飘香,“半边红”李红了“半边天”。“半边红”李已成为绥江县稳定的富民产业,是绥江县做好“产”文章的生动实践,也是云南省“一县一业”的品牌产业。

深山“菜园子”直通城市“菜篮子”

——永善县3万亩冷凉蔬菜“云上菜”热销全国

记者 陈忠华 通讯员 田明 刘孝霖 文/图

盛夏,山峦青翠。在永善县伍寨彝族苗族乡白云村“云上菜”基地,一块块蔬菜地,如绿毯铺满山地,阵阵清香扑鼻而来。一车车冷凉蔬菜,从这里走出深山、走向全国。

近年来,永善县冷凉蔬菜从无到有,从优质种苗选育到发展规模化绿色有机认证,建设优质冷凉蔬菜产区,搭乘东西部协作春风,打通“农超对接”渠道,让深山“菜园子”直通“菜篮子”,小小冷凉蔬菜串起了一条全产业链产业发展体系,架起永善县高寒山区菜农增收致富的桥梁。

两年“种”动员选定“十字花”科

乡村振兴,产业必须先行。地处高二半山区的茂林、伍寨、莲峰等乡镇的优势在哪里?适宜种什么?种什么好?这是摆在永善县委、县政府面前的一个大课题。

农作物品种是现代农业发展的重要基础,选种什么品种直接关系到老百姓的经济收入。近年来,永善县紧紧围绕做大做强高原特色产业,大力发展种植业和畜牧业。伍寨、莲峰、码口等乡镇探索试验洋芋、白菜、萝卜等蔬菜品种和玛卡、党参、当归等中药材;马楠苗族彝族乡发动群众养殖半细毛羊;莲峰镇根据地理气候条件引进万寿菊试验种植。

据茂林镇党委书记刘本超介绍,茂林镇一方面瞄准薄弱环节,整合县、镇资金4924万元,实施道路硬化、灌溉水渠等基础设施建设,改造高标准农田36000亩,建设机耕道80公里。另一方面以“以奖代补”形式,制定配套政策,对甘蓝、马铃薯、四季豆等20多个冷凉蔬菜进行测产试验,引导品种培育,组织开展绿色有机认证,发力高端供给。

在短短2年间,茂林镇冷凉蔬菜种植面积达到2.3万亩,种植大户150户,购置耕地机、微耕机109台,永安村机械化耕作率达90%以上。站在茂林镇永安村农家沟村民小组山顶望向四周,蓝天白云下,满山遍野都是正在成熟的牛心甘蓝、萝卜,一条条公路四通八达,一辆辆红色的货车停在路边,村民们忙着在地里摘菜、背菜,在车上堆成“菜墙”,一派丰收的景象。

“我们组织合作社负责人、种植大户一起去昆明、贵州等地,走进西昌大山深处实地考察取经,在不同海拔的20多个村请群众试种,一年里三分之二的时间都在蔬菜地里转,只为找到一颗可以帮助群众致富的种子。”作为永善县冷凉蔬菜的开拓者、参与者,永善县永守农业科技有限责任公司(以下简称“永守农业”)的主管杨贵琴每每回忆起育种、寻找发展之路的艰辛,都感慨万千。

除了“走出去”,永守农业还邀请云南省农业科学研究所、贵州省冷凉蔬菜专家

学者和昭通市农业科学院科技特派员到基地指导,培育适合永善高寒山区发展的蔬菜品种,最终选定西蓝花等5种十字花科冷凉蔬菜进行大面积种植推广。

“通过对比优选,白萝卜在茂林镇永安村老屋基等自然村非常适宜生长,亩产6吨至10吨,牛心甘蓝亩产在2吨以上,一年种两茬,老百姓的收益比以前玉米增加一倍多。”永善县嘉杰种养专业合作社负责人范天燕说。

“四块钱”鼓起百姓“钱袋子”

地处云南北部的永善县,光热资源丰富,海拔2000米至3000米的高寒山区,年平均气温10℃,日照时数1400小时,年平均降雨量800毫米至1000毫米……气候冷凉、雨量充足,昼夜温差大。尤其茂林镇永安村,码口镇黑甲村、犀牛村和伍寨乡中寨村、白云村,休耕期长,土地洁净,经权威部门检测,冷凉蔬菜种植所需的80多项核心参数指标均在标准值之上。

金江若水,上善福地。得天独厚的区域气候、土壤条件,为发展甘蓝、娃娃菜、西兰花等精品冷凉蔬菜提供了理想环境,冷凉环境下种植的蔬菜,内部抗氧

化物质含量较高,蔬菜口感鲜嫩,深受消费者青睐。

2022年2月,永善县首个冷凉蔬菜基地在伍寨彝族苗族乡白云村落地,并在码口镇黑甲村、犀牛村和茂林镇永安村一同推广种植。

“冷凉蔬菜种植涵盖5个村(社区),打造2000亩以上连片区域种植示范基地4个,通过托管、租赁、合作等方式与种植企业、大户形成联农带农机制,实现资金变资产、资产变股份、股份变红利,促进群众增收1300余万元。”伍寨彝族苗族乡党委书记梁盛华说,冷凉蔬菜种植不仅壮大了村集体经济,也为群众带来了土地流转、务工、效益分红、农家肥供给“四块钱”直接收入,让当地老百姓鼓起了“钱袋子”。

“小工每天100元,我每月固定工资5000元,离家近,方便照顾家里老人和小孩。”伍寨彝族苗族乡白云村刁寨自然村5组的陈大荣,带着30多名工人在基地务工,一年下来可以挣4万多元,对在家门口就能挣钱养家,他感到幸福满满。

近年来,永善县围绕做大做强“菜篮子”工程,打造全省冷凉蔬菜重点县目标,立足高山冷凉资源禀赋,调整农业产业结构,大力发展冷凉蔬菜产业,种植蔬菜6万亩,在茂林、伍寨等地建成“云上”冷凉蔬菜基地3万亩,产量7.5万吨,产值达1.5亿元。

“我家今天请了10人帮忙采收牛心甘蓝,这是今年第一天采收,应该能采收两车。”在公路边一块坡地里,永安村殷家沟村民小组韩青松、姚永会夫妻俩和村民一起,有的采、有的抱、有的背、有的堆,两个小时不到,就采收满了一货车牛心甘蓝。“在公路边一块坡地里,永安村殷家沟村民小组韩青松、姚永会夫妻俩和村民一起,有的采、有的抱、有的背、有的堆,两个小时不到,就采收满了一货车牛心甘蓝。姚永会忙着采收边对记者说,他们家的12亩地,前几年都是租给外地的老板来种菜,一年的租金只有1000元左右,今年自己种,冬春两季已经投入了近3万元的成本,其中支付出去的劳务费1万多元,购粪

(农家肥)费3000多元,预计这一季卖菜收入在4万元左右。

据开车到地边收购蔬菜的老板介绍,他们公司这一季在永安村可能要收购300吨蔬菜,每吨均价600元,拉到江西等地能卖到每吨800元。

40小时,“云上菜”直抵沪鄂鄂

在永安村老屋基冷凉蔬菜种植基地,一辆辆大卡车停靠在公路旁边等待装运,不远的田间地头,10多名菜农把一棵棵萝卜小心从泥土里拔出,砍掉菜叶后一排排整齐地放在地上,菜农脸上洋溢着丰收的喜悦。

“这些有机冷凉娃娃菜、西兰花、白萝卜,将在30小时内送到上海,40小时抵达浙江。”永善县永守农业冷库主管王才过告诉记者,有机认证和冷链物流是冷凉蔬菜进军北上广深等一线城市超市的“入门券”。

早在2020年,永善县永守农业就开始进入农业领域发展冷凉蔬菜。但传统蔬菜市场价格波动大,抵御风险能力差,两年的奋斗,永守农业并未取得收益。

“不如走高端路线,种植有机冷凉蔬菜试试。”2022年的一次座谈会上,援滇干部永善县委常委、副县长余一的一席话让永守农业负责人周传松茅塞顿开,意识到种植有机冷凉蔬菜是公司不可错过的机遇,同时也是带动高寒山区群众致富的新路径。

随后,闵永携手建立完善联农带农利益联结机制,先后投入协作资金3490万元,帮助蔬菜基地建冷库、修机耕道,派出闵行区专家团队、农业科技骨干蹲点到白云村手把手、面对面指导,帮助解决攻克采收、分装、运输、冷链等技术难题,把控冷凉蔬菜品质,2022年7月,永善县冷凉蔬菜获得有机认证。

目前,永善县有机冷凉蔬菜超过5000亩,订单式销往北京、上海、杭州、武汉、粤港澳大湾区等地区,“云上”菜篮子工程已成为当地老百姓致富的支柱产业。

如今,通过发展冷凉蔬菜,昔日荒芜的山坡披上绿装,沁人心脾的冷凉蔬菜香气中迎来新生,冷凉蔬菜已在永善高寒山区“开枝散叶”。一个小小冷凉蔬菜,成为乡村振兴大产业。



永善县茂林镇永安村白萝卜丰收。

