

湖北大悟 发展黄茶产业 推进富民强县



资料图片

夏秋之际，湖北省孝感市大悟县新城镇朱湾村的茶山满目翠绿，村内茶叶加工生产车间内依旧茶香袅袅。每天下午，茶农们顶着热浪，提着装满鲜嫩茶叶的大包小包，走进收购站。“自从村里建了黄茶加工厂，村民都忙碌起来摘茶叶，在家门口每天可多收入100元到200元。”村民喻学英笑着说，她家以前主要靠春茶收入，没想到原来无人问津的夏秋茶现在也能做黄茶多卖钱，黄茶就像农民增收的“黄金”。

大悟县位于大别山革命老区腹地，是全国著名的将军县，新城镇是开国大将徐海东故乡。20世纪50年代，徐海东和夫人周东屏从安徽引进茶苗到大悟种植，经老一辈革命家的关心与支持，大悟几代人的辛勤耕耘，逐年扩大种植面积，全县茶园现达30万亩，涉茶人员10万余人，茶叶成为大悟强县工程的支柱产业。但大悟茶产业长期主采一季春茶，

夏秋茶因不适宜做绿茶，未能充分利用。

全国人大代表、朱湾村党支部书记梁云英关注到这一难题，到全国相关茶产地学习。经专家检测建议，不增加茶园种植面积的基础上，大悟的夏秋茶通过技术和半发酵创新工艺，可加工成黄茶助农增收。

2023年，王仕栋回乡创业，在朱湾村投资成立了湖北红绿黄茶业有限公司，引进了黄茶“三闷三烘”技术，提升茶叶品质和生产效益。当年收购村民8000斤夏秋茶，手工制作了第一批黄茶。一年多来，大悟黄茶先后参加了多次茶叶展销活动，通过直播带货、线上电商等方式，打通了商超、扶贫馆、企业单位、茶叶批发等市场渠道，赢得消费者好评。

“现在村民采摘的鲜叶基本不愁销路，公司分类收购后按照种类、品质加工处理。”王仕栋说，今年已收购鲜叶18万斤，制作黄茶

3万余斤，支付茶鲜叶款近200万元，惠及周边8个乡镇2200余名茶农，茶农户均增收2000多元。下一步，将开展黄茶制作的前期技术培训，建设一批共享炒茶车间，带动更多茶农在家门口增收。从喝茶到吃茶、用茶，要让黄茶助力大悟茶产业形成“红绿黄白抹，春夏秋冬全采”的全品种开发、全周期采摘、全原叶利用格局。

“要将黄茶产业作为全县茶产业补链强链的重要一环，与大悟现有200家茶企合作，壮大全县茶叶产业规模。”大悟县茶产业发展服务中心陈华成介绍，近年来，在与湖北省农科院果茶所等科研院所校企合作支持下，围绕茶叶科技创新、新产品研发、产学研用技术合作、茶叶科普示范基地建立、加入茶叶学会提升黄茶公司品牌等方面，取得了一定成效，将继续运用茶科技，延长茶产业链，拓展茶销路。

朱湾村黄茶公司门口，2台挖机正在施工，新建的虾稻基地和黄茶基地叶青茁壮。当地正依托绿色生态资源自然风光和人文景观，提升黄茶示范产业园，将把黄茶产业基地打造成集茶旅游、茶文化于一体的旅游观光园、革命传统教育基地与红色研学基地，推进茶文旅产业融合。

朱湾村党支部书记梁云英表示，通过引进茶企入村，不仅盘活了资源，也带动了村民致富增收。要把红色革命文化作为精神底气，把绿色生态作为发展底色，把黄茶作为产业底色，依靠发展特色产业，让村民富了、集体得利、企业盈利、生态美了。

(乐明凯)

河南省新乡市凤泉区： 一根葡萄藤 串起致富链

八月上旬的豫北平原暑气正浓，葡萄进入盛果期。8月12日，在河南省新乡市凤泉区南张门村，村党支部书记兼村委会主任曹治法又一次来到葡萄种植基地，挨家查看葡萄上市准备情况。

南张门村现有7000多位村民，已有40多年种植葡萄的传统。现在，南张门村自身和带动周边农户种植葡萄有30多个品种，种植面积已达3000余亩。

“我们家种7亩葡萄，有18个品种，葡萄上市从6月到10月中旬，一年能卖差不多12万元。”53岁的果农林四保说，葡萄销售收入现在是家庭收入的主要来源。

凤泉区相关负责人介绍，当前，本地葡萄种植面积3000多亩，年产值6000多万元。凤泉区以葡萄为媒，借势招商，招引“凤商回归”共建家乡。

为了保障果农们能像林四保一样种好葡萄、卖好葡萄，当地成立了新乡市凤绿农民专业合作社成立。合作社为果农们提供技术指导、物资采购、销售指导等，为村民提供产前、产中、产后全程服务。

三年前，32岁的曹治法回村担任村党支部书记兼村委会主任。“将葡萄这个事做好，把张门葡萄这个品牌打出河南，让乡亲们增收是我回来的最大心愿。”曹治法说，“去年，我们先把葡萄文化节搞起来，增加张门葡萄影响力，今年线下游客有望突破30万人。”

“好葡萄一定要有好技术支撑。”今年夏天，农业农村部科学施肥专家组专家、河南省绿色农业工程技术中心主任叶优良教授多次来到南张门村为农户葡萄种植“把脉问诊”。叶优良表示，“这里的气候和土质适合种植葡萄，一旦用肥用药不科学，就会给土壤带来看不到的伤害，从而影响农产品品质。因此，要想种植出优质农产品，做好土地文章是基础。”

曹治法敏锐地觉察到，以核心技术服务葡萄产业上下游是一个商业机会，并依托叶优良团队技术，把葡萄专业肥作为集体经济增收的一个核心突破点。河南省改革发展研究院副院长吴麒洋表示，村一级主体主办产业推介活动是一个创新，葡萄作为一个“绣花针”把凤泉区教育、文化、农业、工业等资源“串成了串”，响了品牌、富了乡亲、强了产业。

(范亚旭 齐梦雨)

山东肥城 甘薯育苗产业带富小山村

“不到4个月的时间收获6茬了，利润12万来块钱，今年预计能收8茬……”日前，在山东省肥城市仪阳街道西鲍村，一个个甘薯育苗大棚成方连片，展现出蓬勃生机。大棚里，村党支部书记刘文双一边介绍今年以来的收入情况，一边谋划着未来的发展。

“现在我和周边几个村联合起来，正在就甘薯苗研发中心建设与省农科院进行对接。预计今年10月份将实现项目的扩建和大棚的升级。”据刘文双介绍，这个总投资430万元的项目，资金来源渠道多元化，其中省派工作队扶持150万元，村级自筹260万元，还成功吸纳了20万元的社会资本。

目前，项目一期占地27亩，投资80万元的10个育苗冷棚4月20日就收获了第一茬苗子。二期项目正在整地，将投入300万元建设1处脱毒大棚、1处冬暖式大棚和20个育苗冷棚及配套设施，占地规模达103亩。

西鲍村是个典型的纯山区村，深入剖析该项目的建设初衷，背后蕴含着多重深远的考量。2022年，西鲍村与其他三个村集中搬迁至街道驻地上了楼，在街道党工委引领下，居住、服务和治理实现了集中，跨村联建产业延伸模式成为凝聚各方力量的关键纽带，村民们逐步形成

了“风险共担、利益共享”的紧密合作关系。

居住环境好了，产业发展更要跟得上。不同村的村民聚居后，面临耕种、服务和产业发展等一系列难题，亟待统筹解决。综合这些因素，联建村“两委”干部商议后，向街道党工委汇报了打造甘薯育苗基地的构想，并获得了坚定支持。

项目推进过程中，联建村“两委”干部带领党员群众，多次到济宁邹平、汶上、泰安岱岳区等地考察学习，邀请省农科院刘立峰博士团队担任技术顾问，为甘薯的引种、包销及风险防范提供全程专业技术指导。党员干部充分发挥模范带头作用，排班日夜坚守，仅用20天完成土地整理，60天建成10个育苗大棚。

刘文双介绍，他们与省农科院签署苗子包销协议，与三美果业签订果实收购合同。通过“统一集中育苗、统一技术管理、统一价格收购”的模式，以“三人股、三管理、三保障”实现集体、农户、企业的三方受益，确保了项目的规范化和专业化运作。

“苗子成熟后，每株能增产30株，省农科院以不低于0.15元/株的价格收购，周期内每亩能产1万株，每个棚最低产2万株，一亩地在一个生长周期内盈利1.5万元。”刘文双介绍，最后一茬产出

的“薯妃2号”甘薯，亩产可达5000斤，以1.2元/斤的市场价格销售给三美果业，整个项目每年盈利有望超过30万元。

甘薯育苗大棚项目不仅为当地带来了可观的经济效益，还在促进就业、推动农业产业升级等方面发挥了重要作用。据统计，目前，项目已带动就业60余人。“来这里打工，一天八十块钱工资，现在年纪大了也不外出走远了，家门口就能挣钱。”西鲍村村民侯吉成高兴地说。

肥城让广大农民共享农村改革和发展成果，小山村一幅喜人的乡村产业振兴画卷正在徐徐“苗”绘，带来的是农民的获得感、幸福感更加充实、更有保障。

据仪阳街道党工委组织委员尹梦真介绍，目前，甘薯育苗项目在发展中持续探索创新模式，扩大规模。省派工作队扶持的河洼、张南阳、东辛村以固定资产入股项目，这一举措不仅解决了建设资金难题，填补了资金缺口，还进一步扩大了生产规模。

“西鲍、张南阳等几个联建村在街道办事处负责同志的带领下已前往省农科院，就甘薯苗研发中心建设达成进一步合作协议，将育苗产业培育成强村富民的主轴产业。”仪阳街道党工委书记李军说。

(纪宗玉 袁广)

云南绥江： 桃园套种南瓜 一地双收增效益

初秋时节，瓜果飘香。在云南省昭通市绥江县南岸镇胜利村，果农梁恒超利用50亩黄桃园套种南瓜，获得了大丰收，“林下生金”的产业新模式增加了土地产值，提升了农业效益。

“它的名字叫卡斯特优蜜本南瓜，品质比较好，线条比较流畅，个头大，肉厚。”梁恒超抱起一个大南瓜，乐呵呵地。

“之前就只种黄桃，但因为没到盛产期，果园投入大，产出却很少，我就在思考，怎样才能让有限的土地资源发挥最大的效益，通过外出考察，决定在桃园里套种蜜本南瓜。”2022年，梁恒超从贵州一家农业企业引进种子和种植技术、签订保底回收协议，开始探索“林下生金”的新路子。

精心的管护换来了累累硕果。今年刚立秋，果园里的南瓜就迎来了丰收，院坝里色泽金黄的南瓜堆成了一座“小山”，满载丰收果实的卡车沿着田间产业道路，驶向贵州的大市场。小小的南瓜不仅为梁恒超增加了20多万元的收入，还给当地村民带来了在家门口务工的新岗位。

“在家门口每天能挣100多块钱，还能照顾家人，挺好的。”和梁恒超同住一个村民小组的龙怀英今年帮忙种植、管护、采收，累计挣到了4000多元，她打算明年也在自家玉米地和果园里套种南瓜，跟着梁恒超一起干。

龙怀英和乡亲们期盼正说到了梁恒超的心坎上。“一个人种，毕竟力量有限，最多也就是几十亩，无法形成规模和产业，现在有了经验、技术，也有了稳定的市场，我想让乡亲们也都参与进来，我负责技术指导和销售，共同把南瓜产业做大做强。”

梁恒超表示，试种实践证明，蜜本南瓜易管护、抗病能力和抗灾能力较强、投入少、产量高、见效快、市场前景好，是一个“短平快”的农业项目。将来实现了规模化种植，还将致力于成立合作社、建设加工厂，让土地资源发挥着最大效益。

(郝晋亮 罗洪)