

铁柿子销售旺 种植户腰包鼓

2月上旬,一颗颗色泽艳丽、饱满圆润的铁柿子挂满枝头,农户们穿梭其中,采摘、分拣、装箱、装车……这些忙碌景象,为东北地区的寒冷天气增添了一抹热闹喜庆的色彩。

这些场景发生在辽宁省大连市普兰店区,铁柿子是当地的特色产业。每年的11月到第二年的5月,是铁柿子的销售旺季。

铁柿子又叫“铁皮西红柿”,属西红柿的一种,但较普通西红柿个头偏小,颜色铁青,具有个头适中、花色条纹好看、果实硬朗和耐储运等特点,绿色的种子镶嵌在果瓤里,吃起来酸甜可口,近年来成为普兰店区一张重要的乡村产业“名片”。

以“党建红”引领“产业兴”

普兰店区安波街道米屯村背依大连市水源区碧流河水库,水资源纯净充足。因其特殊的地理位置,无法发展工业产业。30多年前,当地百姓便开始尝试种植铁柿子,并获得成功。

虽然该村种植铁柿子已有几十年历史,但长期以来,却因其附加值不高、产业集群效应不明显制约了铁柿子产业发展,村集体收入也受到限制。记者了解到,2021年,米屯村集体经济收入仅为1.5万元。

2022年以来,米屯村积极探索党建联建发展新路径,完善组织体系,做优做强产业链,描绘出

一幅“党建红”与“产业兴”交相辉映的乡村振兴新画卷。

米屯村党支部书记李金涛告诉记者,为破解铁柿子产量不足、品牌建设滞后、销售渠道不畅等难题,村党支部创新思路,通过跨村联建扩大产业规模。“我们以米屯村为产业中心村,联合本地及其他街道的16个村,成立‘铁柿子产业联合党委’,并采取‘产业联合党委+合作社+农户’模式,统一提供技术指导、开发市场等服务,通过整合资源、取长补短、联产联销,注册了‘蓬城米屯’商标,实现了市场竞争力和产品附加值双提升。”

2024年,《辽宁省农学会关于公布2024年辽宁农业品牌评选结果的通报》显示,普兰店区“蓬城米屯番茄”成功入选省级知名农产品品牌。

目前,全村有876栋铁柿子大棚,占地面积近2500亩,年产量达4000多吨。2024年,米屯村人均收入近4万元。

去年12月,在安波街道的统筹下,米屯村与北京新发地市场和上海江杨大市场签订了铁柿子销售协议。每销售一斤,村集体就有0.5元的收入,这成为了米屯村拓展销路、强村富民的又一途径。

以“产业兴”带动“腰包鼓”

随着铁柿子产业在普兰店区的落地开花,如今,铁柿子产业发展以米屯村为核心,辐射安波街

道以及周边三个街道共20个村,新建和改扩建铁柿子大棚近2000栋。

产业兴旺带动了农民的收入增长,以往的“冬闲”也忙了起来。“春节前后是我们最忙的时候,平均每两天就要采摘一次,每次能采摘八九百斤,采摘下的新鲜柿子经过分拣、装箱等一系列标准化流程后,马上被运到我们周边的各大商超和农贸市场。”丰荣街道北台村铁柿子种植户王军说。

与米屯村类似,北台村也因为铁柿子产业的发展让村民们鼓了腰包。记者了解到,目前北台村的铁柿子总种植面积已有30多亩,采摘期将一直持续到5月,年净收益可达100万元左右,为村民们开辟了一条广阔的增收致富道路。

除了丰荣街道外,星台街道也紧盯市场需求,加快种植结构调整,带动更多村民参与到铁柿子规模化种植中来。

“街道现在共有铁柿子大棚176座,占地422亩,年总产量600万斤,年收入1800多万元,产品销往黑龙江、吉林以及省内各地。鲜甜可口的铁柿子不仅带动了村民增收,也为我们街道的农业特色产业发展增添了新动力。”星台街道办主任姜宁介绍。

据普兰店区农业农村局局长杨平仁介绍,普兰店区现有铁柿子大棚2100余个,占地3800亩,产量1.1万吨,产值约1.1亿元。(刘慧)

“一村一策”谋发展 “多点开花”强产业

新春伊始,湖北省荆门市沙洋县拾回桥镇杨场村的鱼腥草种植基地里就开始忙碌起来。村党支部书记马士清介绍,在村集体的带动下,鱼腥草已成为村民稳定增收的产业之一,周边形成了近千亩面积,初具规模后已有收购商闻讯前来,市场供不应求,每年带动村民数百人次就业创业,敲开致富之门。

而在三年前,杨场村因缺少资源和产业,村集体经济增收难,被上级定为软弱涣散村。如何摘掉落后的“帽子”?着实让村“两委”班子头疼了好一阵子。拾回桥镇党委意识到,要想抓好村集体经济增收,必须先打通党员干部的思想“堵点”。为此,该镇积极推行“季度比学”机制,围绕村集体经济增收主题,每季度至少组织一次外出参观学习、召开一场“村(社区)支部书记论坛”,围绕村级产业发展谈思路、说想法、讲对策,掀起“头脑风暴”。

“村里有啥?我们能干啥?”在镇党委的支持下,杨场村组织党员群众建言献策、集思广益,经过到当阳市、钟祥市等地考察,村集体决定以“党建+产业”发展鱼腥草种植,拿出全部“家当”在村里率先种植了50亩。

三年过去,杨场村集体共流转80亩土地发展鱼腥草产业,经营性纯收入增收46万余元。村里还争取资金建成鱼腥草冲洗加工基地,实现收储、加工、销售一体化。看到确实有收益,村民也纷纷加入。村民吴时兵说,鱼腥草从播种、施肥、除草、收获都需要人工,从10月底能收获到次年5月,种植简单,务工机会多,离家又近,与之前相比增收三四万元左右。

2024年,拾回桥镇召开村集体经济奖励分红大会,杨场村被授予“村集体经济增收增量奖”,对参与村集体鱼腥草经营管理的村干部进行奖励,进一步激发村干部发展村集体经济的积极性。拾回桥镇党委书记王纪洲表示,近年来,该镇坚持把发展壮大村集体经济作为强化基层党组织建设、激发乡村活力的重要抓手,从村级经济基础、区位优势、资源禀赋等实际情况出发,坚持“产业引领、一村一策”发展思路探索多种发展模式,实现村级产业“多点开花”。

拾回桥镇镇长刘念介绍,该镇通过盘活集体资产、开发集体资源、开展多种经营等模式发展产业,其中桥河等6个村共计投入242万元建成占地面积2.9万平方米的果蔬大棚;东风村集体流转320亩土地种植高油酸油菜与晚稻;老山片合计流转土地272亩种植特色紫薯;王桥村在“拾桥餐馆”品牌上做文章,推动“扣碗牛肉”预制菜电商销售;大新村建成“幸福里食堂”拾桥餐馆旗舰店……各村都有了符合本村实际的产业发展计划,2024年底全镇所有村集体经济经营性纯收入过5万元,六成以上村过10万元。下一步,将继续坚持村集体经济增收激励机制,走出多元化的发展道路。(乐明凯)

河南商城：丝瓜络出海卖得火

“叮叮叮……”深夜,河南省信阳市商城县电商产业园一间办公室里,接连不断的网上订单成交声,让杨淑娟喜笑颜开:“我们这儿农村挂在篱笆上的家常物件,在海外能卖十几美元,现在卖得特别火!”

杨淑娟是河南省人大代表、商城县90后返乡创业大学生。

她所说的“农村家常物件”,就是丝瓜络——丝瓜成熟后,经过晾晒、剥皮、去籽,变成了信阳农户家的天然清洁用具。

商城县位于大别山区,不靠海不沿边,如今却闯出了一条从田间地头到海外市场的路子,开发出包括清洁用品、文创用品、宠物玩具在内的60余种产品,带动超过3000人在当地直接就业,每人每年可增收5000元以上。2024年,商城县丝瓜络产品电商销售额达3700万元,远销全球50多个国家和地区。

“我想用我学到的专业知识,帮助乡亲们销售特色农产品。”杨淑娟回忆,2016年,她带着一群90后小伙伴返乡创业种丝瓜、卖丝瓜络,从最初的6人小团队、60亩试种到如今80多人的公司、全县种植面积突破万亩、12个乡镇建成丝瓜络种植基地,杨淑娟团队探索出“互联网+合作社+农户”的联农带农模式。她心怀感恩:“没有大家的支持,我们几个年轻人是不可能成功的。”

如何发掘农产品特有市场?杨淑娟说:“带领团队转变思路,从‘我们选产品’变成‘市场选产品’,市场上什么东西好卖,我们就卖什么。”2023年,杨淑娟团队又投资建设3000平方米的丝瓜络产品加工厂,成立了自己的设计、销售团队。(朱佩娟)

重庆大足冬菜采收忙



春光明媚丰收忙,千年技艺酿醇香。近日,重庆市大足区3万余亩冬菜迎来集中采收,田间地头随处可见农户抢晴收割、晾晒的繁忙场景。

在大足区珠溪镇白马村冬菜种植基地,漫山遍野的冬菜在春风中泛起碧浪,村民们手持镰刀穿梭其间,收割后的冬菜经切割、扎捆后,整齐悬挂在绵延数百米的晾晒架上,形成一道独特的“绿色瀑布”。

大足区珠溪镇宣传委员、副镇长骆宾介绍:“制作冬菜,

采收晾晒是非常关键的环节,农户们正抢抓这几天的好天气,力争在本月内完成晾晒工序。”

作为冬菜核心产区,珠溪镇今年种植面积达5000亩,预计产出鲜菜2500万斤。当地创新“企业订单+合作社统筹+农户生产”模式,与1024户菜农签订保价收购协议,并组建专业技术团队全程指导收割、晾晒等关键环节。

大足区珠溪镇白马村村民唐红秀说:“冬菜很好销,

我们自己家种了几亩,又在冬菜基地这边上班,两边都有收益。”

据了解,大足冬菜需历经15道工序、1000天窖藏方能上市。为破解传统产业资金回笼慢的难题,当地政府还联合金融机构推出“冬菜贷”,农户凭订单可申请3年期无息贷款。目前,大足区已形成10个专业镇街联动发展的格局,30余家合作社带动1.2万农户增收,年综合产值突破4亿元。

李东 陈柯勇 摄影报道