

转型季

聚焦农业新业态

# 惠水县：一颗金瓜何以让村民“笑哈哈”

“种上佛手瓜，抱回金娃娃”“调下玉米种金瓜，人民群众笑哈哈”……1月上旬，笔者在驱车前往贵州省黔南布依族苗族自治州惠水县好花红镇佛手瓜种植基地的途中，这样的标语随处可见，朗朗上口、深入人心，过目不忘。



□王壹

2019年4月24日，贵州省人民政府正式批准惠水县退出贫困县序列。要想退出贫困县序列首先要有产业。佛手瓜产业就是惠水县当时村民致富的“法宝”之一。

## 算一笔账，脱贫致富有“法宝”

惠水县位于贵州省中南部，北邻贵阳，西及安顺，县域东西宽72公里，南北长68公里，少数民族占58%。这里也是著名民歌《好花红》创作的诞生地。这样的一个历史悠久的县城因处于深石山区土地资源匮乏等自然因素，曾长期处于贫困之中。

惠水县从2016年开始重点发展佛手瓜产业，近四年来，惠水县探索低效玉米调减新模式，发展形成了佛手瓜等山地高效特色产业，破解了深石山区产业发展难题，为调减低效种植、石漠化治理、水土保持建设和助民增收致富提供了有效样本。

佛手瓜既可做菜，又能当水果生吃。加上瓜形如两掌合十，有佛教祝福之意，深受人们喜爱。那么，一颗佛手瓜能卖多少钱？能给当地带来多大收益？

惠水县好花红镇弄苑村村主任汪昌给笔者算了一笔账。弄苑村全村242户共计1025人，其中包括了49户建档立卡贫困户。这242户中有239户共计1019人从事佛手瓜种植，今年种植面积达2639.3亩。按照今年均价0.5元/斤的价格计算，仅依靠佛手瓜种植这一项的户均收入就达到3.2万左右。

同时，汪昌告诉笔者，为了方便产销结合，他们通过新媒体的方式来帮助村民及时获取消息。目前，村民们陆续加入了“惠水蔬果产销信息”“贵州省佛手瓜培训”等微信群，这样

可以及时让大家了解到需求信息、资源共享。

通过多年的发展，惠水县已经建成以好花红镇佛手瓜扶贫产业园为核心的贵州省最大佛手瓜种植基地，辐射带动全县发展佛手瓜种植1.6万亩，其中深石山区10000余亩，龙须菜尖专业基地800亩，盛果期可日产220吨以上，年产量达4.8万吨，实现产值约6000万元。配套建设佛手瓜加工生产线，佛手瓜面条、酱菜等系列加工制品相继面世，有效延长了佛手瓜产业链条，提高了山地特色农业的附加值，佛手瓜产业已成为贫困山区群众增收致富的一条新路子。

## 探一条路，经营模式有成效

产业发展起来了，销售就要跟上。这个时候，就需要一个好的经营模式来配合。近年来，通过不断地尝试，惠水县探索出了一条卓有成效的经营发展模式。

在鼓励农户自建自管、自主经营的同时，惠水县不断引导企业、合作社、贫困户分工协作，挖掘产业链、利益链增收潜能，在着力探索多种方式利益联结机制。一方面采取“基地+合作社+市场”的模式，实现基地保质生产、市场保量稳单，由合作社统购统销，并从销售总量中每斤提取0.02元，其中70%分给园区贫困户，30%作为合作社留存资金。另一方面由合作社集中管理佛手瓜冷库，冷库租金中按比例提成，一部分分给贫困户，一部分用于冷库的运行。此外：按土地面积量化定额提成分红给贫困户，采取“123”分红方式（即每亩第一年提取100元，第二年提取200元，第三年提取300元的方式），将提取的资金70%分给园区贫困户，30%作为合作社留存资金滚动发展。同时，帮助项目区群众获得稳定的订单生产、劳务务工、土地流转、政策红利等多种收益。

通过实际测算，佛手瓜亩产量3吨以上，亩产值约6000元，每亩可实现纯利润3000元左右。佛手瓜尖亩产量2500公斤左右，亩产值17500元，每亩可实现收入12000元左右。而在这样的贵州石漠化地区，和长期以来农民种植玉米的每亩纯收入只有约400元相比，佛手瓜的效益价值不言而喻。

在深石山区发展佛手瓜产业，不仅能激发贫困山区产业发展动力，有效促进了农民就业和增收，还能有效解决农村留守儿童、留守老人的问题，为深石山区振兴发展提供了具体实践。

面对今年席卷全国的疫情，截至2月4日12时，贵州省已经确诊新型冠状病毒感染引起的肺炎56例，惠水县所在的黔南布依族苗族自治州也有6例，这一背景下佛手瓜销售会不会受到影响？惠水县委常委、宣传部长孙玲表示，佛手瓜示范区远离疫区，并且政府和村里采取了非常严密的防控措施。村寨实行封闭式管理，禁止外来人员进村走亲访友，农户也减少外出降低风险，确保佛手瓜种植区域安全可控。

“疫情是暂时的，今年6月初我们的佛手瓜才能上市！”汪昌信心满满地表示。

每年4-5月，村民才开始忙碌起来，2月份村民们会为佛手瓜田间施肥以及棚架修缮等。

“除了佛手瓜，村民们还有一个增收的渠道，现在都忙着对‘黔白5号’大白菜进行育苗呢！”村民告诉记者。原来，他们在佛手瓜种植基地探索了一套实施菜菌“三季四收”的高效种植模式，即三季：春白菜+小白菜+食用菌各一季；四收：佛手瓜+春白菜+小白菜+食用菌。这样一来，佛手瓜的亩产值最高可达3万元，经济效益明显，为山区贫困群众开辟了多元化增收的新路径。

【动向】

## “最帅鸡倌”利蒙如何走上农业路

□文洪琪

早就听说了南昌航空大学毕业的90后利蒙来到江西安义县养鸡的故事，笔者决定去利蒙和他的养鸡场一探究竟。

“爸，我毕业后想去养土鸡。”五年前，即将在南昌航空大学毕业的利蒙给父亲打电话说了自己创业的想法，父亲沉默了。

2013年，利蒙从南昌航空大学焊接技术与工程专业毕业，专业成绩班级第一的他，放弃了某军工企业、江西火电等单位抛出的橄榄枝，却躲进了安义县新民乡深山里养土鸡。“大三的时候我就有了办养鸡场的想法，我专门去了菜场、超市做了详细的市场调研，觉得土鸡蛋这类绿色产品很受城里人欢迎，很好看这个市场。”利蒙说。

“万事开头难，对于我这样家境条件不好的农村娃来说，资金短缺是创业面临的首要难题。我创业的启动资金是我大学同学、高中同学、老师和家里帮我东拼西凑过来的。”有了创业启动资金，利蒙便在安义县新民乡租了300亩林地，办起了养鸡场。

创业的道路很艰辛，从未接触过养鸡行业的利蒙，开始是凭着兴趣，摔倒了，爬起来！失败了，企业亏损了，咬紧牙关！面对流言蜚语，用坚持来回答。

“通过详尽的市场调查，我发现如今不管是大城市还是城镇县城对健康绿色食品要求都挺高的，土鸡和土鸡蛋需求是有市场的。”

他介绍说：“土鸡，就得完全无饲料地喂，五谷杂粮伺候着，干净水供着，广阔空间让给它，让它自己生长着，快慢也别控制它，吃多吃少不要干涉它，做好这些就可以了。”

谈到创业初期的生意，利蒙的脸上出现了一丝的忧愁。他说：“刚开始，很多人都不知道土鸡蛋，也不相信我们，土鸡蛋难卖，土鸡也不好销售。”

这时，南昌航空大学老师一直在关注着他养的土鸡，他们在利蒙这里采购了一批土鸡蛋后，打开了利蒙的销路。后面很多客户，都是老师介绍朋友，朋友介绍朋友。如今市场做大了，利蒙的父母也从四川来安义基地帮忙。

利蒙带着笔者参观他的基地，边走边介绍：“我们‘土蛋蛋’的鸡从鸡仔开始养起，小鸡是从外省运过来的，它们吃的都是自己种的牧草、南瓜，冬天还有萝卜，特别是这里满地散落的松子，我们给鸡吃，很多人都喜欢叫它们松子蛋，它们确实是吃着松子长大的。”

谈起现在的销量和口碑，利蒙微笑着说：“熬过了最困难的日子，现在无论是鸡还是蛋都供不应求，周一至周五在南昌送货，周末二天在基地接待游客来体验农家乐。”

对于未来，利蒙想利用优质的自然环境，建一个更健全的，集休闲、娱乐于一体的服务平台，同时扩大规模，建立更多的合作关系。