



# 旷古赤水河 传世黔台酒



电话:86-021-63152788 网址:www.qiantai.com (广告)

## 不争地、不挑食的食用菌在乡村“点草成金”



□记者 施颢赞

“雨季一到，诸菌皆出，空气里一片菌子气味。”“老饕”汪曾祺曾不止一次在文章中怀念云南的菌菇，称赞菌之美妙，以“腴”来形容菌菇鲜美、丰富的口感。过去，想要品尝菌菇的鲜美，需要选对季节、气候、地理位置。如今，随着农业科技、生产条件的不断进步，不少口味独特、营养丰富的菌经过人工驯服、品种改良，不仅能够实现工厂化生产，还能周年供应。

### 户均年收入过20万元的致富产业

在宝山区罗店镇天平村，有这样一家菌菇生产企业，通过“公司+农户+合作社”的运作模式，建设产业集群项目，实现食用菌生产原料本地化就地取材，每年可产菌菇1万吨以上，全年产值1.5亿元，让乡村连连上榜全国乡村特色产业产值超亿元村名单。

在上海永大菌业有限公司(以下简称“永大菌业”)的工厂里，菌菇培养基质生产到植入菌种的每一个步骤都被精细分区，唯独看不到菌菇生产区域。在联结经营模式下，永大菌业只需规模生产出高品质菌包，生产环节则交由周边的农户完成。

菌菇的长菇环节周期长，但管理技术相对简单，在工厂高品质制成菌包后，农户只需做好合理通风和喷水出菇管理，按品质采摘，再由公司统一回收，分级销售。通常一户以3个劳动力来计算，承包10万到20万个菌包不成问题，这一模式带动周边300多人先后加入食用菌种植，农户年收入平均可达20万元以上。

菌菇的长菇环节周期长，但管理技术相对简单，在工厂高品质制成菌包后，农户只需做好合理通风和喷水出菇管理，按品质采摘，再由公司统一回收，分级销售。通常一户以3个劳动力来计算，承包10万到20万个菌包不成问题，这一模式带动周边300多人先后加入食用菌种植，农户年收入平均可达20万元以上。

### 把豆渣、秸秆当养分 推动循环农业发展

在永大菌菇的世界里，秸

秆、树枝等农林废弃物甚至于生产豆制品剩下的豆渣经过加工和严格配比后，都可以成为生长所需的养分。

2013年起，永大菌业就开始积极探索稻草秸秆制包种植食用菌的技术，现已实现就地取材、综合利用、循环农业的新模式，目前，企业对宝山区水稻秸秆的离田综合利用率已达80%以上。

“食用菌的本质是消耗废弃物，我们在生产的过程中一定要考虑就地取材，以消耗本地农林废弃物为主。”永大菌业负责人黄国标介绍，除了尝试提高秸秆在菌菇包中的使用比例，永大菌业还针对周边豆制品、啤酒生产企业的豆渣、啤酒糟处理需求，成功探索出了豆渣、啤酒糟等蛋白质加入菌菇包的合适比例。不仅减少了企业的处理成本，还为菌菇提供丰富的植物蛋白，提高出菇效率、降低生产成本，为农户争取更多利润空间。菌包添加这些蛋白质后，生产成本每袋降低1角以上，每年大约可节省生产成本100万元。



### 提高科技力量将“芯片”握在自己手中

农业发展核心在种业，作为产业的“芯片”，研发食用菌新品种更是永大菌业多年的发展重点。永大菌业加强与国内、外科研机构 and 院校技术合作，共同开发各种适宜当地生产、受消费市场喜爱的新品种。

为了进一步提高秸秆等废弃物的利用率，企业也在选育适合本地稻草秸秆、树枝原材料种植的品种上做文章，其中，舞茸“永大1号”和姬菇“永姬

1509”于2021年通过上海市品种认定。好品种加上好技术，让永大菌业生产的食用菌广受欢迎，舞茸产品专属“珍舞茸”品牌不仅在国内多地的展销会上被热捧，还受到海外市场的青睐，让这个宝山“土特产”走出国门，被更多消费者喜爱。

今后，永大菌业还将以宝山为研发中心，布局全国市场。根据市场需求，企业将不断推陈出新，加大研发力度，通过研发新品种、新配方，优化种植、生产及加工环节，让小小“土特产”更具竞争力。

## 奉贤打造黄桃“金色传说”



□记者 陈祈

“甜、大、圆、黄、香”的黄桃是奉贤的代表性农产品。20世纪80年代，奉贤青村镇开始大面积种植黄桃，在国家和地方的支持下，一路发展壮大。然而，2018年前后，“树老、地老、人老”的“三老”问题让奉贤黄桃逐渐开始走下坡路。

不破不立。近年来，青村镇与市农科院等机构合作，建立标准化管理体系，开展新品种、新栽培模式和土壤肥力恢复提升等研究，让奉贤黄桃“王者归来”，重新焕发生机。

### “初生果”交出转型首份答卷

8月是黄桃成熟的季节，在青村镇解放村的上海岱柏农产品产销专业合作社连片桃林里，树龄不大的桃树上，挂满了饱满金黄的果实。

2018年，为了解决土地肥

力退化和桃树树种老化的问题，青村镇解放村对500多亩果园进行改造，土壤经过改良，重新恢复了肥力，而几十年树龄的老果树被移除，种上新的树苗。据介绍，全新的树种采用Y形栽培模式，有利于通风透光、减少病虫害。此外，新果园还以有机肥、复合肥替代化肥，让种植更绿色、环保，并引入机械化、水肥一体化等设施，在除草、施肥、用药等主要农事生产环节，实现机械化率100%，人工成本降低60%以上。

按照黄桃的生长周期，从栽下树苗到结出果实需要5年。今年正是这批果树首次结出商品果，岱柏合作社将这批果实命名为“初生果”。相比老桃树结出的果实，“初生果”不仅金黄匀称，而且口感软糯、汁多味甜，深受市民喜爱。在7月举办的“2023上海优质农产品盛夏展”上，第一批早熟“初生果”销售火热，开展不到半天，80多箱便销售一空。

“‘初生果’这一名字上寄托着我们黄桃产业的希望。”青村镇农业农村服务中心副主任袁欢表示，通过近5年的努力，奉贤黄桃在探索产业转型的道

路上终于迎来了收获，交出了应对“三老”问题的首份答卷。

### 优质品种助力黄桃“量价齐升”

据了解，奉贤黄桃主打“锦绣”这一品种，一度占总种植面积的九成以上，且集中在7月下旬到8月中旬上市。为拉长黄桃销售期，优化黄桃品种布局，青村镇与市农科院深度合作，引进“锦春”“锦园”等“锦”字系列优质品种。如今，奉贤黄桃的上市档期从6月中旬一直延续到9月上旬，销售情况大大改善，农户和企业的收入也随之提高。

新品种延长了奉贤黄桃销售周期，解决了一部分“量”的问题。另一方面，奉贤黄桃如何卖出一个好价格也是一大难题。不同的消费群体对黄桃的品质和价格有不同的要求，为此，青村镇引入了国际先进的黄桃分选系统，开展等级分类，按照不同重量、糖度、成熟度等分级包装，实现产品高溢价。

在青村解放村的“黄桃车间”，每年8月，一台长约8米的智能分拣分级装置便会早早运



转起来，来自周边各村的新鲜黄桃不少都会被送至此处。设备可以针对果皮颜色、果形、重量、糖度等内外在品质进行分等级，分选出来的黄桃优质果进行品牌化销售，另一部分则用作黄桃深加工原材料。

### 品牌化运营打造“金色传说”

在岱柏合作社的温室大棚中，一座“原生态”直播基地搭建完毕，桃林中摆着露营桌椅，头顶便是新鲜黄桃，主播就在现场带货。今年，合作社与一家营销公司合作，推出“霞伐”

品牌初生黄桃产品，进驻高端商超。“一系列的操作，也是希望进一步打响奉贤黄桃的品牌知名度。”岱柏合作社负责人陈贤介绍，“到8月20日，我们‘霞伐’黄桃在城市超市静安寺店卖出200多箱，基地里通过直播带货也卖出1000箱左右。”

从“三老”问题困扰产业发展，到“初生果”交出转型答卷，再到“引进来、走出去”的探索实践，奉贤黄桃“涅槃重生”，重新成为奉贤优质本土农产品的代表。据了解，2022年全国地理区域品牌“奉贤黄桃”的品牌价值达2.62亿元。