



# “猕”恋乡土

本报记者 徐缓 通讯员 张彬

4月20日,春雨过后,山里的空气更加清新,梅山镇徐冲村连片猕猴桃基地里,攀藤连叶间,豆粒大的猕猴桃一簇簇的,金寨县刘泽菊家庭农场负责人刘泽菊正带领5个大姐大嫂在抹枝间果。“你看,这一个枝丫分蘖处小果太多,必须间掉一些,留三四个,就会营养充足,大果成熟后品相好、口感甜、汁水饱满,质优价高哦!”

刘泽菊现在是村妇联主席,2014年前一直在外务工,2014年回乡,在县农发委、县妇联、梅山镇政府等支持下,成立“金寨县刘泽菊家庭农场”,在徐冲村天堂湾组流转土地50亩种植猕猴桃。猕猴桃种植产业前3年为建园投入期,亩均投入约两万元,她利用政府小额贴息贷款30万元起步建园,3年来家庭投入50多万元,加上从亲戚处借款20多万元,共计近100万元全部投入基地建设。这期间,争取有关部门配套实施了水肥一体化、园艺地布控草保墒、测土配方施肥、妇女创业

示范点建设等项目支持。

“干啥事情都要钻研呀。经过学习,有失败,有泪水,从外行到内行,在田坎基地里,风风雨雨近3年,2018年50多亩猕猴桃开始挂果,秋季产果近15吨,收入近20万元。”说到这里,刘泽菊脸上露出笑意。

刘泽菊家庭农场成立后,就加入金寨县猕猴桃农民专业合作社联合社,按照“统一品种布局、种植标准、过程监控、品牌运作、销售渠道”“五统一”发展要求运行。在金寨县猕猴桃联合社的支持下,带头建立农场生产物联网管理系统,并开展猕猴桃绿色食品生产基地认证工作。其猕猴桃鲜果产出后,直接由县猕猴桃联合社统一以“金寨猕猴桃”品牌销售,并参与联合社利润二次分成。



本报记者 袁洁 摄

在县委农村局猕猴桃专家组的指导下,农场发展的从科技到政策,从品牌到销售都有保障。刘

## 茶旅融合促振兴

周先才 本报记者 黄雪彦

最美人间四月天,近段时间以来,位于舒城县舒茶镇的舒茶人民公社景区内核心区,24000株映山红竞相开放,红得似火,九一六茶园十六级梯田上一陇陇翠绿欲滴的春芽,绿得如油。两者交相辉映,场景美不胜收。

舒茶人民公社景区内“九一六茶舍”老板陈林介绍,2018年,他从舒茶镇人民政府手里承租了“九一六茶舍”,主要从事茶叶销售和品茶等经营活动,因茶舍紧邻景区停车场的独特位置优势和自身优雅的环境,生意一直都不错。在经营过程中,很多游客经常询问是否提供餐饮。于是他灵机一动,去年投入30多万元,在保持一楼茶叶销售和品茶服务功能不变的基础上,将茶舍二、三层进行改造和装潢,向游客提供餐饮服务,一次性容纳10余桌人同时就餐。在旅游淡季,茶舍平均每天接待量约在6至8桌。但是这个小长假,茶舍每天接待量都在30桌左右,而且都是提前一两天预定,这其中还不包括每天有近千人前来品茶、买茶。虽说他对这次长假的游客有所预期,也提前请了几位当地妇女到茶舍来帮忙,但这样异常火爆的场面,还是令他始料不及,也确实让他累并快乐着,赚得盆满钵溢。

“我每年都喝家乡的‘舒城小兰花’,我就喜欢这种淡雅的兰花香,所以在这里又买了5斤带回去。”从江苏昆山回家祭祖的刘先生对家乡的茶叶赞不绝口,一边品茶,一边向记者介绍。

茶舍的生意火爆如此,景区周边的农家乐亦然。

“我们都在这里等了近半个小时,真的没想到这个景区人气这么旺,来玩的人这么多!”来自合肥的黄先生带着一家老



吕跃 摄

在该镇石塘村归耕园田园综合体的接待前厅,等待老板安排餐桌,看着“人满为患”的游客,他显得异常惊讶。

除了归耕园,位于该镇山埠村的天子寨风景区也是如此。“我们的项目还在建设中,但是这几天慕名而来的游客实在太多了,我们只好停止施工,怕不安全。”该景区负责人陶方举喜忧参半地说。

据舒茶镇党委书记高瑞峰介绍,为加强景区旅游配套,近两年来,该镇新发展农家乐和乡村旅馆30多家,日均接待游客能力达6000人,但即使这样,遇到旅游旺季,景区周边的饭店和农家乐也是家家爆满。

近几年来,舒茶镇紧扣脱贫攻坚和六安茶谷项目建

设契机,实施一系列茶旅融合项目建设,以毛主席视察舒茶纪念馆、九一六茶园核心区和天子寨等人文景观为主,大小岩瀑布、归耕园田园综合体等自然景观为辅的“舒茶两日游”茶旅体系日臻成熟,实现年接待游客20余万人次,茶旅综合年收入4.6亿元,为下一步实施乡村振兴战略奠定坚实基础。

## 雷竹“扎根”徐冲

本报记者 徐缓/文 袁洁/图



4月20日,金寨县梅山镇徐冲村连片的雷竹基地里,秀秀修长的雷竹让参观者很是新奇,更是喜爱刚刚冒出的竹笋。雷竹是我国著名的笋用竹品种,具有出笋早、产量高、笋期长、口味独特、营养好等特点,有“竹笋之王”的美誉,年亩产可达1.5-2吨,经济价值极高。2015年,梅山镇徐冲村回乡创业青

年崔用俊,成立金寨毛林生态农业发展有限公司,整体规划乡村旅游、农副产品加工与销售。公司总流转土地面积430亩,2016年根据地处浅山区的土壤及气候优势,从四川引进优质种苗,利用荒坡荒地连片栽植雷竹278亩。除了雷竹,还有车厘子、水产养殖、中药材种植。

雷竹品种优势在于,春节前后5个月左右每天都有鲜笋出;口感脆甜;不需要过水,剥皮后洗净切片可以直接下锅炒烧。

雷竹正常5年内属于保苗,第5年冬季后陆续陆续竹笋可以进入市场,8年后进入高产期,亩产在1000公斤以上,春节前市场批发价每公斤不会低于20元。

“现在电商真快真方便,不出村,我家的虾稻米、生态甲鱼就能卖到上海……”家住霍邱县马店镇霍山村的朱治连对着微信转账记录,感慨地说着。几年前,他响应政府号召,加入青商会积极自主创业,成立鑫旺农业开发有限公司发展农特产,可没想到产品出现滞销。通过电商,深藏“闺中”的鑫旺农业开发有限公司的农产品渐渐走出霍邱,成为江苏、浙江等省超市的绿色食品。

近年来,霍邱县把发展电子商务摆在重要位置,持续开展多层次、多形式农村电商技能培训,帮助农户对接电商平台。加快推动电商精准扶贫模式,细化电商扶贫工作规划,让电商与产业发展进一步深度融合,带动本地特色农产品产销和贫困人口脱贫致富。电商一跃成为霍邱脱贫攻坚的新动力。2020年,全县电子商务交易额实现32.8亿元,同比增长7.2%,其中网络销售额12.2亿元,同比增长28.42%,农产品网销额6.95亿元,同比增长37.62%。

### 政策扶持,电商惠农脱贫更稳固

霍邱县加强资金扶持,出台支持、激励和产业升级等一系列实施方案、管理制度和扶持政策,县财政每年安排150万元作为电子商务发展专项支持基金,培育电子商务龙头企业,及时足额兑现各级各项电商扶持政策,构建企业及利益、农户得实惠的电商扶贫良性发展模式。全县共巩固并创建“电商企业+基地+合作社+贫困户”、“你种我销,你养我卖”等农村电商利益联结机制项目5个,带动830余名贫困户每年平均增收1500多元。

### 政企联动,电商服务体系更完备

霍邱县精心打造电子商务孵化平台、线上线下深度融合平台、电子商务分区平台等三大电商产业发展平台,并通过购买服务方式提升公共服务中心运营水平,增设电商直播间,引进电商直播、品牌包装设计、企业配套服务等,提升中心服务水平,加快传统商贸向现代电商转型步伐。

作为购买政府服务方的邮政霍邱分公司更是主动作为,围绕平台建设和运营,投资亿元,高起点打造电商示范园区,确保两大平台高效优质运转及产业升级。目前,全县建成1个县级电子商务公共服务中心和两个县级电商物流配送中心,贫困村综合服务点3个,便民网点68个。物流配送体系进一步优化,乡村电商服务体系进一步巩固。

### 搭建平台,电商销售渠道更畅通

该县政府积极组织开展多层次、多类型的电商促销活动,扩大特色农产品的知名度和电商销售量。通过网红带货、县长点赞、电商直播等方式,大力推介芡实、麻油等优质农产品。借助平台资源,邮政、忠旭、百食轩、邱米山、富民等电商企业直播带货,开展龙虾美食节、旅游文化节、金秋菊花节等40余场专题直播活动。催生百食轩农业、忠旭雨衣、明湖塑胶等年网销超千万元的农村产品电商企业;培育琴飞曼雨衣、速澜皮划艇、龙翔鹅肥肝、品贡香猫牙米等一批网红商品;“鹅肝酱”和“猕猴桃”和“中华鳖”等3款产品被认定为“中国优质农产品消费扶贫产品”;大别山构香土鸡蛋、“旺蛋”牌湖香米、“王兆杰”牌麻油等13款产品进入全市好网货30强行列。

### 打造品牌,电商脱贫效益更明显

霍邱县始终把打造优质品牌作为推动电商扶贫长效化发展的“生命线”,大力依托当地邮政部门,开展“政府+龙头企业+基地+农户”农业标准化建设,充分发挥无公害农产品、绿色食品、有机农产品、农产品地理标志的引领作用,将农产品产前、产中、产后全过程纳入标准化轨道,并且制订农产品采摘、运输、遇冷贮存、包装、物流、销售的全套标准,建设本地农产品追溯和质量认证体系。打造一批市场知名度高、竞争力强的电商品牌。“919电商节”邮乐网推出“霍邱鲜鸡蛋”、“霍邱生态米”、“霍邱咸鸭蛋”、“霍邱糙米”等7个万单产品,有效提升县域农产品品牌价值,农户脱贫致富、成效明显。

采访时,该县邮政局总经理黄海青表示,今后将一如既往地响应政府号召,切实履行社会责任,积极发挥电商资源优势,助力乡村振兴,彰显企业担当精神。

## 「邮乐」让绿色农产走出「闺中」

张正武 朱国俊 本报记者 徐有亭