

经济亮点

## 闽江源头黄桃香

●本报建宁记者站 苏美瑜 文图



工人挑选黄桃准备装箱。

7月下旬至8月上旬,是建宁黄桃的成熟期。颗颗饱满的锦绣黄桃,黄肉红心,香甜鲜嫩,成为许多市民“岁岁年年又相逢”的果品。正值黄桃销售旺季,乘着电商东风,建宁黄桃实现与市场无缝对接,顺畅地走向全国各地。

近年来,建宁县大力发展黄桃产业,着力打造“建宁五子”区域公用品牌,不断探索改良优质黄桃品种,除“锦绣黄桃”外,还引进了“锦香”“锦园”“锦花”“锦硕”等系列优质品种,全县种植黄桃面积达1300多公顷。

建宁黄桃如何从无到有、从小到大、从弱到强,成为农民增收致富的“摇钱树”?



主播在直播间售卖

### 几经实践,变身致富“金果”

建宁县地处武夷山脉中段,土壤有机质含量高,是黄桃种植的天然沃土。这里海拔高、昼夜温差大、水质好,为黄桃积累糖分和养分提供了良好的自然环境和气候条件。

20世纪80年代以来,建宁县委县政府和农业部门致力培育特色农产品,帮助山区农民脱贫致富。2003年,建宁县从福建省农业科学院果树研究所引进优良黄桃新品种进行试种,取得初步成功。经过近20年本土驯化和优化栽培,形成了本地化的优良品种。

黄桃种植,三年挂果,四年丰产。2008年以来,建宁县在全县进行推广,掀起全民种植、全民销售黄桃的热潮,黄桃品质不断提高,

销路逐年扩大。

8月8日,在伊家乡沙洲村的果山上,种植户熊自风正带着十几名工人采摘黄桃。前几年种下的锦绣黄桃硕果累累,在炎炎烈日下散发着阵阵芳香。这天,又有上千箱新鲜黄桃从果园出发。

56岁的熊自风多年来一直从事杂交水稻种植,因看中黄桃市场前景,2016年12月,他与同村村民流转了7公顷荒山、荒地,种植嫁接了4000多棵双溪锦绣黄桃,成了村里第一个吃螃蟹的人。

早在2016年锦绣黄桃下地前,熊自风就从县里请来了专家,手把手传授种植技术,从一个门外汉逐步变成了黄桃种植能手。在他的悉心呵护下,第一批果树茁壮成长。

经过精心管护,黄桃迎来大丰收。“今年黄桃的产量较往年有所增加,预计有25万吨,主要通过电商销售、零售批发等渠道销售。”熊自风表示,按每千克8元左右的批发价格计算,总产值可达100万元,黄桃不愁销路,明年考虑扩大种植面积。

依托生态优势,打造精品果子,让品质成为建宁黄桃品牌的核心。

每年4月中下旬,建宁县绿源果业有限公司总经理付兴安都会组织几名工人给黄桃疏果、套袋。天刚微亮,工人就进果园,每人每天套袋6000多颗黄桃,天黑下山。

付兴安介绍,黄桃套袋后,果实不仅免受病虫害与鸟啄的困扰,

且果面更光洁、色泽更均匀,呈现出果形周正、颜色金黄、甜度适中、脆嫩可口等特征。

此外,付兴安还在果园内实施棚架栽培。“棚架让黄桃更好地进行光合作用,不仅可以保护果子,还能控制产量,摘果时也更方便。”付兴安笑着说,“果子原汁原味原生态,精品数量一年比一年多,这就是我的底气。”

为进一步提升黄桃品质,建宁县增强对黄桃种植、采摘、销售各环节的监管,支持基地建设、品牌打造和市场营销。同时,积极推广农业技术,农技专家还探索总结出一套适合本地特点的标准化、精细化栽培技术,铸就建宁黄桃的高品质。

### 电商助力,黄桃搭上“快递专车”

走进建宁县里心镇双溪村鸿鑫果业专业合作社黄桃交易中心,工人们分工合作,采摘、分拣、打包……一个个精心挑选的黄桃被装入印有“建宁锦绣黄桃”标识的纸箱,等待快递员上门收寄,运往全国各地。

“今年黄桃比去年更甜,生意更好。”社员李喜正顶着烈日,在自家果园里采摘,夫妻俩承包了4公顷山地,管理着2000多棵黄桃树,预计产量达25万余千克,收入十分可观。

“黄桃是双溪的吗?”许多消费者买黄桃前都会问上这么一句。为何双溪村种植的黄桃如此出名?

2012年,为了拓展新的销售方式,双溪村黄桃种植大户李海鸿成立了双溪村鸿鑫果业合作

社,让果农从“单打独斗”模式,转变为“抱团取暖”模式,依托特色农产品优势,黄桃逐渐成为全村的主打产业。

2015年开始,鸿鑫果业合作社打破传统,将“肩挑手提商贩收”的传统模式,拓展为线上、线下同步销售,打造果业全产业链,让消费者能够“今天摘桃,明天吃桃”。

搭上电商快车,一度养在深闺的双溪锦绣黄桃,升级为水果中的网红。“双溪黄桃打出名气后,顾客会自动上门求购。”李海鸿说,正常情况下,每天有2万千克黄桃从交易中心发出,供不应求。

8月10日晚,在里心镇双溪村的果园里,一棵棵桃树上硕果累累,主播和工作人员正在网上直播带货。

除了在电商平台上销售锦绣

黄桃,李海鸿还和电商达人“建宁公主”艾美龄成为战略合作伙伴。“他们负责供货,我们负责平台接单、发货。”艾美龄说,采摘季前期,公司提前预热,只要销售期一到,黄桃就卖得非常火爆,一场直播能卖近2000单。

眼下,建宁各个果园的黄桃已陆续成熟上市,为进一步拓宽黄桃销售渠道,建宁公主电子商务公司与三明邮政合作,深入桃园常态化开展直播带货活动,充分利用“建宁五子”区域品牌,让特色农产品搭上了网络直播的“顺风车”,助力果农增收。

电商崛起,物流提速,建宁黄桃飘香四方。目前,建宁县的桃梨产业链条不断延伸,以果业为基础的加工、包装、贮藏、运输、电子商务企业应运而生,同时带动了第三

产业的发展。

在溪口镇高圳村的春花家庭农场内,游客李先生正品尝黄桃做的果脯,“又甜又有嚼劲,味道好极了。”一起来的朋友们也纷纷现场购买。

“以往看相不好的果子,被果农扔掉。今年阳光充足,制作出来的果脯也更甜了。”农场负责人陈春花说,果脯除了线下销售外,还在淘宝、京东等各大电商平台上同步销售。

只有想不到,没有做不到。30多年来,朴实勤劳的建宁人民不断开拓创新,在绿水青山和金山银山之间架起一座桥梁,建起了黄桃全产业链。今年,建宁黄桃产量预计达2.6万吨,全产业链综合产值将达5.5亿元以上。

县域经济

## 税惠助农企 菌香漂海外

●本报尤溪记者站 肖丹 通讯员 廉中营

8月8日,在尤溪食用菌产业核心区内的福建省祥云生物科技有限公司车间,工人正忙着分拣、包装银耳产品。公司目前年产量占全国银耳年产量10%左右,是全国单体规模最大的银耳瓶栽工厂化企业,去年销售收入达1.2亿元,产品远销东南亚等国家和地区。

作为当地科技型农业企业的代表,祥云公司致力于有机食用菌产品研发,2020至2021年间共投入研发费用达900余万元,拥有8项发明专利、23项实用新型专利、3项外观设计专利。

“税率优惠、研发费的加计扣除、固定资产一次性扣除等税费优惠政策,半年间,公司共减免了各项税费140余万元。真金白银的支持为企业创新提供了强大动力,加大了公司研发投入的底气。”祥云公司总经理陈祥珍说。农业企业需要在创新中实现产品多元化,从而满足不同人群的需要,而这离不开税务部门的大力支持。

连日来,尤溪县税务局积极响应活动,围绕组合式税费支持政策,深入企业,“零距离”“面对面”落实落细涉农产业税收优惠政策,为农创园做好服务、当好后援团,为乡村振兴注入源源不断的“税动力”。

同样受益的还有安农(福建)生态农业有限公司。公司落户于洋中镇桂峰村,是一家香菇菌棒工厂化生产的港资企业,产品远销欧美和东南亚。

为全力做好企业发展的后援团,尤溪县税务局为企业梳理税费优惠政策,设立一对一“网格化管理员”,线上线下为企业提供不间断的精细服务,同时开设“非接触式”服务专线,做好提醒和辅导服务,打造企业专属的“管家式”服务套餐。

“税务部门在帮助企业享受税费减免的同时,指导企业对疑点数据逐一排查整改,先后为公司排查可能存在的风险疑点,进行纳税调整两处,完成风险排查一处,解除企业发展中的疑虑,实在太感谢了。”安农(福建)生态农业有限公司财务总监李明君说。日前,企业新上了1条自动化菌包生产线,较之前的半自动包装机,产能提升了近一倍,可日产4万袋菌棒。

## 盘活闲置地 种出致富菜

●本报大田记者站 叶紫妍 张明 实习生 乐孟悦 游奕

8月4日,在大田县前坪乡下坑村茄子地里,一根根饱满的紫色长茄挂满藤架,村民们正忙着采摘茄子并打包、装箱。

“现在天气比较热,我们早上6点左右就开始采摘茄子,每三天采一批,已经采了10批了,平均每批茄子有5000多千克,最多时能收获8000多千克。”种植户廖新款介绍,目前共采摘茄子约4.5万千克,全都以每千克2元的收购价,销售给厦门同安鲜意农蔬菜合作社,销路不用愁。

2021年,前坪乡上地村引进田优生态农业发展有限公司,采用“公司+合作社+农户”形式示范种植9公顷高山蔬菜,让村民实现增收致富。为了带动周边村民一起发展,前坪乡以上地村为龙头,联合下坑村、下地村成立岱山联村党总支,出台政策流转土地种植茄子、玉米等高山蔬菜,每公顷补助3000元,提高村民种植积极性。

去年12月,廖新款与村里其他种植户合作,把原先的水稻田排水、整理,改造成旱地,在今年清明种下了2.67公顷的茄子。

“茄子种植比较繁琐,根据生长时节,要及时搭支架、洒农药、施肥等,费时又费力。”廖新款说,为了不影响茄子生长,每隔几天就要摘除老叶、残叶,增加枝条与枝条之间的透光性,也能减少害虫的产生。

平时,廖新款请了10多个村民日常管护茄子地,采收时节会额外请人帮忙,最多时参与管护的村民达30多人。

“日常管护的男工一天120元,女工一天100元,比起在外打工,离家更近,工作也比较轻松。”村民廖青旺说,其他来帮忙的都按照采收干克结算工钱,有的人一天能赚200多元。

今年以来,前坪乡加大扶持力度,盘活农村闲置土地资源,推广种植高山蔬菜,优化品种结构、提升技术服务、精细田间管理,依托田优公司畅通产销对接,打造“种养结合、生态循环、绿色发展”示范区,促进种植业发展,推动乡村振兴。



村民们把茄子打包装箱。(林生钟 摄)

创客风采

## 雷秀兴:让村民过上“香日子”

●本报泰宁记者站 熊明欢 李少兰 通讯员 叶青

8月9日上午,走进泰宁县大龙乡官江村山坊组的金燃神香厂,生产车间机器轰鸣,工人们熟练地把一袋袋原材料调配、研磨、塑型、上色,负责人雷秀兴正在对成品进行登记装箱。

35岁的雷秀兴是大龙乡官江村人,前些年在外地做销售、开过工地食堂和小超市。2020年,他回乡探亲,惊喜地发现,家乡昔日的瓦房变成楼房,水泥路通向各家各

户,村庄基础设施不断改善,美丽乡村焕新颜。

“长期在外,照顾不到家里的老人,想着能回来工作,我也长期关注家乡变化,通过微信公众号看到了许多鼓励年轻人回乡创业的好政策,在家乡一样能闯出一片天地。”雷秀兴说。

2021年5月,雷秀兴辞去上海的工作,回到大龙乡开办了制香厂。在当地,由于制香产业并不是很普遍,大到

机器设备,小到模具材料,都需要自己购买研究,雷秀兴通过自学和向外地向人请教技术,在发展中慢慢摸索,逐渐掌握了制香技术。经过一年多的发展,公司年产值达100余万元。

工厂开办后,雷秀兴在人员招聘上优先选择乡邻,让乡亲们在家门口就业,挣钱顾家两不误。村民梁永玉便是其中一位,在雷秀兴的工厂上班,她每个月可以拿到

3500元左右的工资。

2021年村两委换届,雷秀兴被村民高票选举为官江村文书一职。任职一年多来,他以满腔的热情投入到工作中,把村民的事当成自己的事去办。

工作之余,雷秀兴仍然毫无保留分享自己的制香技术,支持村集体经济项目发展,以“返乡人才+合作社+专业运作”的模式,促进当地村民就业增收,促进乡村振兴。