



尚志国有林场管理局多渠道拓宽产业之路

一场一品 打出致富组合拳

□文/摄 黑龙江日报全媒体见习记者 唐海兵

夏有木耳丰收、秋有硕果满枝……走进黑龙江省尚志国有林场管理局(以下简称“尚志管局”)各林场,皆是一派繁忙景象。多年来,尚志管局充分依托林区资源优势,发展特色林业经济,以“一场一品”作为示范引领,打出产业“组合拳”,多渠道拓宽林区致富路。

2022年6月14日 星期二

E-mail: hljrbxczx@163.com

本期责编:李天池(0451-84655463)

执行编辑:毛晓星(0451-84655721)

美 编:赵博

码上端详



扫描二维码,了解更多巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接政策。

数说龙江好味道

龙江刺五加 缘何成“香饽饽”

□黑龙江日报全媒体 见习记者 梁金池



刺五加。关祥义摄

“白发童颜瘦,山前逐鹜,问翁何所得,常服五加茶。”这篇《桂香室杂记》中所提到“五加茶”的原料就是刺五加。翻看典籍,会发现古人形容其价值之高堪比黄金。那么,在我省发展如何?记者采访了省内权威专家与制药企业经营。

“我省刺五加野生蕴藏量居全国首位。”黑龙江大学生命科学学院教授郑春英说,经过多年深耕,我省已建成了多个刺五加野生保护区,年产量和市场占有率保持在全国的80%左右。此外,刺五加市场需求量大,仅我省年消耗量就近万吨。

“刺五加为药食两用植物,其根、茎、叶、果都可以食用,叶子可炒制成刺五加茶,嫩茎叶是备受人们青睐的山野菜,果浆可制作刺五加酒和饮料,果实可榨油,制作肥皂等。”郑春英说,刺五加全身都是宝,其皂苷所制成的注射液对睡眠具有促进作用,其果实在民间作为镇心安神药被广泛应用。所以,刺五加在药用价值上开发潜力巨大。目前,由刺五加制成的功能性保健食品、药品的开发研制已具备一定基础,尤其在复方刺五加新药申报、功能主治增项、产品换代升级、制备工艺的改进、分析技术的使用等方面取得了可喜的成果。

截至目前,我省已有刺五加相关专利近500个,在我省4家全国医药工业百强企业中,已有3家生产刺五加类产品。另外,黑龙江中医药大学、黑龙江大学等多家科研院校在刺五加种质资源收集鉴定、栽培技术研究、产品开发等方面具有扎实基础,相关企业在刺五加二次开发、工艺技术改进、产业链构建、产业化推动等方面都有亮眼表现。“相信在各方的共同努力下,黑龙江的刺五加产业定会发展得越来越好。”郑春英说。

更多“数说龙江好味道”精彩报道,扫二维码看吧。



一线动态



看!俺们小菜园的菜。

桦南 开启房前屋后致富“双模式”

□黑龙江日报全媒体 见习记者 梁金池

连日来,佳木斯市桦南县明义乡各村委门前人来人往,热闹非凡。“乡里免费送我们树苗和鸡雏,让我们利用房前屋后的空地创收。”朝阳村的村民高兴地说。

据了解,明义乡把庭院经济作为实施乡村振兴战略的助推器,组织农户共同制定庭院发展规划,实现了政府引导、村级组织、帮扶人带动、农户参与的发展格局。引导农户房前化“小禽园”,后变为“小果园”,开启房前屋后“双模式”。对村内有养殖意愿的脱贫户发放鸡雏等禽类,让房前“小禽园”形成规模;对闲置后园和村中空闲院落种植果树统一规划,按“小个体、大群体”的发展模式,将各家各户的庭院化零为整,促进“小果园”落地生根。

截至目前,明义乡累计发放鸡雏5825只、果树苗3100余棵,激活空闲土地35亩,推动314户庭院自力更生,预计户均稳定增收1000元以上。

伊春 小小果蔬棚具有多功能

□黑龙江日报全媒体 见习记者 梁金池

近日,在伊春市伊美区对山农场现代农业科技示范基地内,一排排温室大棚矗立田间,排列整齐。“刚过完年我就开始育苗,去年种了14个棚,今年又加种2个。马上就要上市了,每栋大棚预计收入1万多元。”宫忠敬说。

据了解,对山农场现代农业科技示范基地现有大棚76个,高效节能日光温室9栋,果蔬十余种,年产量达800吨左右。“基地具有寒地特色,具备果树研究创新、品种展示、技术推广、教育培训和旅游观光五大功能。目前,核心区、示范区、辐射区协调发展,产业技术密集,效益显著。”基地负责人向记者介绍。

此外,基地还发展农业旅游,将林果采摘游作为重点,进而推动棚室基地的发展。



苗条种植,基料翻垦。

同江 “菇”起钱袋子

□黑龙江日报全媒体 见习记者 梁金池

日前,在同江市八岔赫哲族乡新颜村的大球盖菇基地内,村民们忙得热火朝天。“每年仅靠大球盖菇就能将近3000元!”脱贫户陈显凤笑容满面地说。

大球盖菇又名“赤松茸”,是国内商品生产性栽培的珍稀食用菌,生长周期短,出菇率高,成品鲜菇口感鲜美、营养丰富。“市场需求量大,栽培技术也不复杂,还能带动脱贫户增收。”省水利厅驻新颜村工作队队长、第一书记刘岩说,“下一步,我们将尽量确保稳产,亩产值预计可达2.5万元,真正帮农民‘菇’起钱袋子。”

据悉,2021年大球盖菇产出效益为全村37户脱贫户年均增收1500元以上。2022年预计户均增收不低于1800元。

寒地林果有“钱”景

从尚志林区放眼望去,270亩寒地林果栽培示范基地在蓝天白云的映衬下显得颇为壮观。龙丰、海棠、鸡心果等万余株寒地林果整齐排列,枝头花朵竞相绽放。

“我们定植了龙丰、海棠等品种近5万株,去年已有部分树木结果并上市销售,果品质量及销售价格都非常好,效益很可观。待2024年进入丰果期后,预计亩产鲜果2.5吨,亩产值可达万元以上,270亩示范基地总产值可达300余万元。”算起寒地林果的经济账,尚志林场场长王怀清信心满满。

王怀清告诉记者,寒地林果抗寒、抗旱、耐瘠薄,非常适合尚志本地的土壤环境。尚志管局经过长期调研和多方考察后,与黑龙江

寒地林果农业科技有限公司合作,在各林场建设寒地林果示范基地,以林场为先导作为引领示范,带动林场职工及周边农民共同致富。

每到果树栽种季及采摘季,尚志林场会雇用周边村屯的村民参与生产。“我们希望让村民在收获短期效益的同时,也学到栽植

技术”。王怀清说,通过一年的引领示范,已有不少村民加入进来。“民仁村的李久君已向小九林场预订了16000棵寒地林果苗,准备明年栽种,届时我们会全程提供技术指导,帮助村民将林果产业做起来。”



灵芝生长季。



新采摘的黑木耳采摘均匀厚薄适中。

进入6月,黑木耳迎来收获期。

黑龙江林场的100栋黑木耳大棚内,鲜嫩光亮的黑色菌朵自由伸展,开出层层叠叠的“致富花”。

宋强是黑龙江林场的一名职工,曾获省林业系统劳动技能竞赛“十佳木耳种植能手”。

如今,黑木耳生产已成为尚志管局的富民产业,建成了帽儿山、黑龙江、老街基、一面坡、元宝五个黑木耳产业基地,形成了从菌包生产、挂袋种植,到成品现货交易完整的产业链条。据悉,尚志管局还将对菌包厂改造升级,拓展元蘑、榆黄蘑、秋木耳、羊肚菌等食用菌品种,提高菌包厂利用率,让林菌产业在尚志管局百花齐放。

一批受益人之一。去年他种了50盆灵芝,由于效益可观,今年增加到100盆。“去年我卖了8万多块钱。而且灵芝项目操作简单,我和我爱人俩人就能干过来。”张大伟表示,在栽培灵芝的时候,老街基林场会全程提供技术指导,教村民如何保持棚内湿度、温度,让灵芝长得更好,怎么收取孢子粉,如何将盆栽做得更美、更精致等等,手把手地带动村民致富。

目前,老街基林场正在积极探索线上销售渠道,以及孢子粉回收、加工和产品销售渠道,实现科技推广到产业发展的转换,将灵芝致富的路子越走越活、越走越宽。

助农增收有路径

在小九林场寒地林果良种苗木繁育基地内,果苗在工作人员的呵护下茁壮生长。在相距不远的元宝林场,还有240亩寒地林果大苗繁育基地,生长着10余万株2年生的龙丰、海棠果树大苗。

“我们在小九林场苗圃培育幼苗,在元宝林场户外栽植大苗,待树苗长至四五年后再交给村民,这样会让他们更快享受到丰收的果实。”元宝林场场长李玉秋表示,前有栽培

示范,后有苗木保障,尚志管局的“组合拳”,让村民们发展林果经济的底气更足。

在小九林场的苗木繁育基地内,还有几十栋培育蟠桃、苹果等南方品种的“南果北移”项目,我们自己精心培育的苗木比外面采购的品质高,果苗的成活率能达到97%左右。拓展多品种的林果苗木,可以在不同季节让林果的选择更多,形成全品类的林果经济。”小九林场场长周冠军说。

“我在主星有亩田”,150亩绿色有机水稻插完秧就已完成预售

售罄!给这种水稻“认养”模式点赞

□黑龙江日报全媒体记者 邵晶岩 刘剑

前几天刚插完秧,北安市主星朝鲜族乡的100多亩绿色有机水稻就已完成预售。

为提升产出效益,主星朝鲜族乡党委政府和当地合作社人员经过多方考察,结合实际,今年首次推出了“我在主星有亩田”优质绿色有机水稻认养模式。截至目前,92位客户认购水稻田150亩,完成预期目标。

承租认养活动采取“客户+基地+合作社”的经营模式,客户在主星朝鲜族乡承租一亩至多亩稻田可自由选择,租金为2000元/亩,全程委托主星朝鲜族乡红光村昌盛水稻

种植专业合作社管理。合作社带头人、红光村党支部书记刘敬伟说:“水稻种植生产过程严格执行绿色标准,保证每亩至少收获600斤大米,收获后进行精细化磨米,市内的客户还可送米到家。”

主星朝鲜族乡党委书记杜文峰告诉记者,乡里一定会做好服务,提高客户参与度和活动信誉度,方便客户全程参与监督种植。此外,随着夏季来临,客户来到稻田参观时,还可享受这里免费垂钓服务,以及农家菜品饮食一次。

据了解,主星朝鲜族乡素有“寒地鱼米之乡”美誉,是目前黑河市连片面积最大的寒地水稻主产区。近年来按照“以稻兴业”的发展思路,该乡已建设万亩优质水稻示范基地1处,推广优质品种5个,种植面积近6万亩,其中有2万亩进行了有机认证,已注册“清水源”和“寒地主星”两个大米品牌。

杜文峰告诉记者,今年他们尝试拿出了100多亩稻田按照这种认购新模式进行种植,没有特意去做各种营销宣传,可效果不错。个别代理商还打来电话谈明年项目。

这种水稻“认养”模式能防范滞销风险,缓解资金压力,加强了生产者与

消费者的互动,有利于推广本土品牌和维系客户。

刘敬伟在谈到市场优势时说,同品质大米市场单价在七八元以上,“认养”模式省去中间环节,单价只有3元多,消费者还实现了对稻田的全程监控,保证了食用安全放心。今年迈出第一步,主星朝鲜族乡已提前做好了长远规划:让“认养”模式实现“千亩”和“万亩”的同时,他们还计划与二三产紧密挂钩,与旅游、休闲、文化等具有鲜明朝鲜民族特色产业深度融合,推动田园综合体项目,使更多农民和消费者从中受益。