



码上看报



码上订报

## 药食两用「土疙瘩」变身增收「金元宝」

东方欲晓,40余名重庆市城口县周溪乡村民结伴来到附近大巴山中的仿野生天麻种植基地,去年这里种下了1200亩天麻种子,现在正是收获时节。

近年来,重庆林投公司与重庆市开展国储林战略合作,探索“国储林+”思路。在收储林地过程中,重庆林投公司发现城口县具有良好的自然资源禀赋和中药材产业基础,于是公司开始在城口推广中药材林下种植模式,并在去年建设了这片基地,实施地块平均海拔1300米以上,正是天麻的适生区。

“野生天麻对生长环境的要求非常高,而我们刚来这片山区考察时就发现了野生天麻。这里的环境很适合仿野生天麻种植。”仿野生天麻种植基地负责人李守宝说,与传统的人工大田种植不同,仿野生种植的天麻药效更好、产量更高。

露水浸润过的泥土湿润、松软,不一会儿,村民们就挖出一筐筐沾满泥土的新鲜天麻,外形好似一堆“土疙瘩”。

“这些‘土疙瘩’可是金药材,天麻可以药食两用,市场供不应求。”李守宝说,今年基地预计收获100万斤新鲜天麻,市场上每斤能卖到15元。为进一步提升天麻的附加值,城口县还建设了天麻加工厂,计划每年可加工100万斤天麻。

仿野生天麻种植基地的建立,不仅促进本地天麻产业发展,也带动附近村民增收。重庆市城口县周溪乡龙丰村村民王朝香说:“以前这个时候我们大都在新疆、湖南等地打工,现在我们在家门口就有了工作机会,在基地采挖、搬运、分拣天麻,一天可以挣到120元。”

重庆市城口县周溪乡党委书记张秀林介绍,国家储备林每年会给农民每亩地40元的流转收入,此外农村富余劳动力可以来种植基地务工,该基地可带动约500人就业,人均年务工收入约5000元。

“林下种植天麻,不仅不会损毁林木,还有助于实现森林的可持续发展。”李守宝说。

天麻是菌异养植物,需要寄生在蜜环菌等木腐菌上,因此需要大量木材种植。以前农民自己在地里种植天麻,会偷偷砍伐木材,破坏生态。而仿野生天麻种植基地中用到的木材很大部分来自于间伐产生的木材。

“相关工作人员会定期伐去部分‘老弱病残’林木,为保留的林木创造良好的环境条件。”李守宝说,用这些木材培育天麻既带来经济效益,木材分解后土壤也会更加肥沃。

据了解,城口县地处大巴山腹地,森林覆盖率为72.8%,全县可供开发利用的中药材有1000余种。近年来,城口县致力于打造“大巴山药谷”。截至2022年底,城口全县中药材种植面积达36万亩,年产量达10万吨,产值超过10亿元。

(据新华社)



村民正在采挖天麻

“驴夜眼”卖到200元、驴蹄子当文玩卖……

## 深挖毛驴价值 增加养殖效益

12月5日,在河南省鲁山县辛集乡程西村的一家养殖公司,看到有生人来,数百头毛驴“呱呱”的叫声此起彼伏,似一曲雄壮的交响乐。

“你们发现没有,驴的前腿膝关节以上内侧有两个类似铜圆大小、没有长毛、像皮肤受伤后结疤形成的斑块,但是后腿上没有,这叫‘驴夜眼’,是一味名贵中药,目前一对能卖到200元呢。”该公司负责人叶晓娜笑着介绍。

叶晓娜2007年进军养殖业,目前在平顶山地区小有名气。公司除了自己养驴,从内蒙古和河北购进商品驴外,还成立合作社带动周边

农户养驴,目前业务已涉及餐饮、驴肉制品加工、阿胶加工等,公司在鲁山本地年屠宰驴在500头左右。

“以前整个驴皮都熬阿胶了。近年来,我们把‘驴夜眼’单独割下来售卖,仅此一项就额外收入了10万元呢。前段时间我们还听说驴蹄子外面的胶质部分能做成文玩手串售卖,下一步公司也准备把剔过肉的驴蹄子收集起来卖,估计一年也能卖个六七万元吧。”叶晓娜说。

叶晓娜的公司目前一年能产出驴驹200头左右,早年驴胎盘几乎都是无偿送人。“2018年后驴胎盘也成了宝贝,一个能卖到1000

元,公司一年又增收了20万元。”公司负责日常生产管理的副总程林惠说。

另据程林惠介绍,公司从2016年开始,还推出了驴奶售卖,目前市场价一斤能卖到200元且供不应求。

“小驴驹得吃一年奶,母驴有100天左右时间产奶格外旺盛,小驴驹根本吃不完,其间一天可采1斤,公司每年卖驴奶也能收入400万元。前段时间,北京来的专家还和公司探讨了驴粪、驴毛的开发利用事宜。今后公司养毛驴的‘额外’收入会越来越多了。”程林惠说。(乔新强)

## 银条地里出“金条”

12月12日,在河南省洛阳市孟津区会盟镇下古村的黄河滩地里,村民们正在忙着收获“特殊蔬菜”银条。一辆拖拉机来回穿梭,将沙土地翻新,30多名村民一字排开坐在地上,将土里露出的银条收整干净,挑拣入筐。

银条,又名地灵、草石蚕、罗汉菜等,是一年生唇形科植物,叶卵圆形,根茎质地细密、嫩脆多汁、色白和味。根茎是一种美食,肉质脆嫩,无纤维,风味独特,营养丰富,富含蛋白质、脂肪、碳水化合物和氨基酸。

近年来,下古村在优化调整农业种植结构时,注重与市场接轨,采取“订单+农户”的方式,引导群众利用当地临近黄河、沙滩地资源丰富的实际,种植银条600多亩,



村民将银条收整干净,挑拣入筐。

努力打通销售渠道,创造了亩均收益1.5万元的纪录。发展银条特色产业,鼓起了村民的“钱袋子”,摸

索出了种植产量高效、销售渠道畅通、收入稳定增长的乡村振兴新路径。(付首鹏)

宝鸡嘉禾丰农业科技有限公司召开新品推介技术论坛会 ——

## 农资商企同携手 助力农产品增效

本报杨凌讯(农业科技报·中国农科新闻网记者 刘欣)为不断创新优化农资服务的内容和方式,打通农资供应的“最后一公里”,确保在春耕时节,农资供应不脱销、不断档、不误农时,向广大农户提供保质保量的优质农资产品。12月10日,宝鸡嘉禾丰农业科技有限公司邀请省内外农资生产厂家代表、各大经销商代表等80余人,在陕西杨凌召开2023年新老客户答谢会暨新品推介技术论坛会,大家欢聚一堂,畅所欲言,共迎未来的机遇与挑战。

“农资行业只会越来越规范,客户的要求也会越来越高,所以我们必须行动起来,提高自己能力。我们生产、销售质量过硬、经得起田间考验的农资产品,是健康发展

的根本保障。同时,一名合格的农资经销商也需要靠技术吃饭,必须让农户的农产品增产提质,农资经销商只有把自己学成专家,让自己的客户都能够增产增收,才能增加自己跟客户的黏性。”宝鸡嘉禾丰农业科技有限公司董事长任忠军在致辞时说。

随后,任忠军现场推介了宝鸡嘉禾丰生产的数款农资产品及果树花粉,并对各类产品特性进行了详细阐述。来自海南正业中农高科股份有限公司、浙江龙湾化工有限公司、中化作物保护品有限公司等6家公司负责人对公司发展历程及主打产品进行了讲解;高级农艺师、陕西植保农业科技有限公司总经理王进奎强调了品质是农资的灵魂,效果是农资的天然广告,农

资生产销售者的提质增效是农户认可产品的根源所在。

随着人们对农产品质量安全越来越高的要求和相关科学技术的不断成熟,农业发展必须依靠科技,积极创新,加快研制、生产、推广更加安全、环保的产品,进一步推动农业生产向“高产、生态、安全、高效”发展。宝鸡嘉禾丰农业科技有限公司将以本次农资产品推介会为契机,加强与农资产品生产服务企业的合作,牢牢把握农资产品与市场协调统一,让真正优质农资产品惠及广大农户。

推介会上,农资产品生产服务企业还带来了涉及花粉、杀虫、杀菌、除草、植保等方面的产品。现场还举行了砸金蛋赢奖品、现场订货大优惠活动。