

通山有农家乐 910 家,年营业额达 1.5 亿元。其中大畈镇的西泉村傍着隐水洞,建起 68 家农家乐,年收入近 3000 万元,占全县总额近五分之一。记者深入一线探访——

西泉村的“农家富路”

记者 徐世聪 通讯员 袁知树 蔡祖峰

人气搅旺小乡村

时间回到 2008 年 10 月 1 日,隐水洞地质公园景区正式对外营业的同时,全村首家农家乐餐馆“西泉苑”也正式营业。11 组村民程诗虎抢夺先机,成为全村首个“吃螃蟹”的人。

“我们之前在广东做餐饮生意,一年辛苦到头,赚不了几个钱,听说隐水洞开发的消息后,我想着出洞口离家门口仅仅 100 多米,游客逛累了肯定要吃饭,所以就着老本行,开一家小餐馆,应该有生意……”对于创业初衷,程诗虎侃侃而谈。

机会垂青有准备的人。随着隐水洞带来的人气越发兴旺,一年时间,紧靠几张木桌和两台柴火灶起家的“西泉苑”,营业额达到了 70 多万元,净利润也有 20 多万元,程诗虎创业取得巨大成功。

尝到甜头后,程诗虎扩大运营规模,建了三层仿古木结构的乡村酒店,有包房 5 间,客房 4 间,可同时接待 200 名游客就餐。2012 年,他的农家乐一年接待游客 3 万多人,收入达到 160 万元。程诗虎从一名打工仔一跃成为远近闻名的创业先锋。

有先锋带头,西泉村的农家乐如雨后春笋般出现在隐水洞进出口路段两旁,短短两三年,西泉村的农家乐发展到了 68

家,涌现了“清风楼”、“富水湾”等一批上档次上规模的农家乐酒店。

村支书方兴感慨道:2009 年全村人均纯收入仅 2850 元。如今,农家乐带动了 600 余名村民就业,农民人平收入增加了 3000 多元,一举甩掉了贫困落后的帽子。

自产自销节成本

14 日,记者来到隐水洞出口不远处的农家乐餐馆“清风楼”,在具有浓郁湘西风情的吊脚楼酒店内,老板程书明告诉记者,店内的原材料供应基本上是自产自销:萝卜、辣椒等绿色蔬菜全都是自家菜园里种的,山里面还有散养的土鸡,水塘里有放养的土鸭、土豚,店里供应的腊肉也是出自家养的土猪肉,更有特色名菜富水湖清水鱼,也是自产自销。

“除了少数反季节蔬菜和野菜需要上县城采购,其他菜品材料基本上可以自己供应,目前,店内百分之七十的原料可以保证自己供应,每年可以节省材料采购 20 多万元。”程书明乐呵呵道。

当天,不仅是程书明在自产,“西泉苑”的老板程诗虎也在自建。记者在一处鱼塘边找到了程诗虎,他正在和老父一起搭建观鱼台。“每年七八月,是鳊鱼上市的稀缺

期,也是旅游的高峰期,市面上价格一直高居 30 元每斤,既贵又不好买,今年,我准备自己养。”程诗虎透露他的计划。

“我想用家里承包的鱼塘,搞网箱养鱼,80 个钢构网箱已经准备到位,钢架也已经铺好了,等塘里水一干,就可以架设渔网了,我算了算,解决了鱼的供应,可以省下 5 万多元的鱼料供应。”程诗虎说。

村委副主任吴世明介绍,村辖区面向富水水库,空气清新,土壤肥沃,种出来的菜都是绿色食品,契合农家菜纯天然、健康的招牌,与其他农家乐相比有得天独厚的优势;再加上各家都养了猪、豚、鸡、鸭,顾客吃不完的食物可以用作家禽的食物,避免了浪费,形成了自产—自销—回收再利用的循环发展模式。

拓宽产业求发展

如何拓宽农家乐产业链,给村里带来深层次广范围的经济效益? 村里一直在思索,却始终找不到答案。

“去年国庆黄金周,村里的农家乐每天接待游客都在 5000 人次以上,各大农家乐门前车水马龙,非常热闹,很多农家乐从中午十一点一直开到下午三四点,但大部分人只是游完隐水洞,吃了个饭就走了,留下

来住宿的游客非常少,人气来得快,去得也快。”村支书方兴育叹道。

为此,方兴育到县旅游局“取经”。旅游部门组织村干部和村民先后到湖南张家界、凤凰、江西婺源等地学习农家乐发展经验。

通过考察学习,方兴育找到了答案:要着力挖掘本地的人文、生态、民俗风情的资源,丰富乡村旅游内涵,凸显农家特色和文化特色;把民间文化活动和农事活动、健身活动、民间文艺等有机结合到乡村旅游中进行开发,让游客亲自参与,亲身体验,增强互动性和趣味性。

“游客来了之后,没有玩的,没有看的,自然会走,为此,我们设计了西泉村一日游方案,即游客游完洞吃完农家乐后,再仿古民居、看古树、进行田园观光采摘,把人留住。”方兴育介绍。

目前,村里在建的旅游项目还包括两个生态农业观光园、一个水果采摘园,西泉祖祠古民居修复工程,加深拓宽旅游产业链指日可待……



荒山种茶人

19 日,咸安区贺桥镇黎首村茶场厂长朱祖建(左)在为茶农讲解采茶技术。现年 44 岁的朱祖建,1998 年主动从区特产局辞职,毅然回到家乡黎首村承包 100 多亩荒山兴建茶园。多年努力,他开发研制的“黎剑”高档茶,在武汉、黄石等地市场上供不应求。去年,他被评为“全省茶叶种植示范大户”。 记者 袁灿 通讯员 中南 蒋俊 摄

咸安外贸出口企业实行绩效挂钩

本报讯 通讯员镇咸武报道:在 3 月 15 日召开的咸安区商务工作会议上,咸宁市东胜集团公司等 12 家外贸出口企业受到区政府重奖。

近几年,咸安区政府针对外贸出口受国际金融危机影响,外贸出口严重下滑的

情况下,通过搭建平台、政策促进等有效措施,帮助企业开拓市场,力促外贸出口保持稳定增长。

为充分调动外贸企业的积极性,从 2010 年开始,区政府出台了《外贸出口绩效奖励办法》等一系列鼓励外贸企业发展

政策措施,年终同其它各项目标一样实行量化考核。

截止目前,全区有进出口经营权企业发展到 27 家,有出口业绩 16 家,在国外设立固定营销机构 3 个,出口总量连续 5 年保持 15%比例增长。

一片茶叶闯出一片天

记者 王莉

张家川富了,因为他有 1200 多亩绿意盎然的有机茶园。

张家川火了,因为他是我市有机茶培植第一人,并有了自己的品牌。

必然又意外的转型

张家川是我市最先被认证的有机茶叶培植第一人,但在 24 年前,他所从事的行业,居然是与茶叶毫无联系的建筑装饰。近十年的装修生涯,让张家川越来越感觉出身体不对劲:不适,咳嗽。在积累了一部分资金后,张家川打算转行。

“往哪一行转?”张家川陷入了深思:我来自咸安汀泗农村,对农业有感情。他的心思开始落在家乡的茶叶上。

当时的咸安,茶产业正经历着从集体经济转入个体经济的最低点,发展空间很大。但是因为发展茶产业,需要较大的资金投入和较高的技术支持,所以,一般的村民只能望而兴叹。带着憧憬与希望,张家

川选择了茶产业。

把困难变成机遇

创业的路,总是伴随着崎岖与坎坷。对于张家川的有机茶,因为业内的标准很多,所以这条路走起来。

从 1998 年培植有机茶以来,张家川最难忘的是 2003 年的一场虫灾。“那年,茶园里长了很多茶毛虫,对于一般的茶园,这是一件很好解决的事,无非就是打打农药就可以驱虫,但我不能。”张家川说,因为自己经营的是有机茶,不能使用任何化学农药。自己当时也没有经验,面对茶园的虫害,张家川只得带人下茶园,人工捉虫。

“这不仅花费了很大的精力和投资,而且我们这些人因为抓虫,手肿得连筷子都拿不了。”张家川说。

过去没有农药时,怎么灭虫? 经过跟当地人请教,和自己的反复试验,张家川不仅治好了自己的茶园,也开发出了一种有

机标准范围内、新型茶树生物杀虫剂,填补了我省植物用生物杀虫农药的空白,得到了农业部的认可。

竞争才有发展动力

目前,全国有三万多家茶企业,认证的有机茶只有 300 多家。而在我市,已经发展了 9 家有机茶企业。“有机茶产业的发展潜力很大。”在张家川看来,这是好事。

任何一个产业,只有做大了,才有发展的动力与潜力,才有好的发展势头。而且,只有竞争,才能换来发展的动力。

张家川告知,做有机茶,目前最大的瓶颈不在技术,而在人工和土地,如果解决掉这个瓶颈,能发展得更快。

“在有机茶产业里,我们发展到了高端。”张家川说,咸安区把有机茶当成专项来做,拿出专项资金支持产业发展,组成有机联盟,茶产业今后的发展道路就更宽广。



吴海燕借生态“发家”

记者 李嘉 通讯员 王清龙 叶亮

数百亩茶园生机勃勃,豆油皮加工坊井然有序,“两头乌”肥猪满院,数千只散养鸡在林中觅着食,百亩水面上偶见鱼儿跃起……12 日,记者一行来到通城县马港镇程勘村霞光茶叶专业合作社夏江源分社,在负责人吴海燕的引领下,参观了他的生态养殖基地。

走进基地大院,右侧是一间 600 平米的豆油皮加工厂房,几名工人正忙着加工黄豆。吴师傅介绍,这些黄豆都是从东北运过来的,每天加工 1 千斤左右。

与吴师傅交谈中,养猪场和养鸡场的工人前来运豆渣,跟随着豆渣运输车,我们走进养猪场,随着豆渣入圈,健壮的“两头乌”立即过来抢食。

在占地 1000 平米的猪舍中,设有自动排水系统,一按开关便可将猪的粪便冲入沼气池。吴师傅告诉我们,他一年养三批猪,一批 350 头左右。沼气池除了供给基地正常运作外,还可以满足周围 20 多户的日常生活。

随后,我们来到养鸡场,只见一间 1200 平方米的鸡舍坐落在半山腰,鸡群在林间觅食。吴师傅介绍,这些鸡都是吃豆渣和蚯蚓等天然饲料,一天产蛋 500—700 枚,因为是纯生态的土鸡蛋,每天来要货的人络绎不绝。

上世纪八十年代初,吴海燕从部队退伍后从事茶叶经营,积累了营销经验和资金。2007 年,他将马港镇夏江源茶场 300 余亩茶园承包下来,发展有机茶。随后又将茶场改建成养猪场,建起了沼气池,配套筹建了豆制品厂、养鸡场,形成“豆制品加工,副产品养猪、鸡、鱼,禽畜粪便生产沼气和沼液,沼液种茶、养鱼、养蚯蚓,蚯蚓喂鸡和鱼”的生态产业链,年产值过千万。

近年来,他创办的生态养殖场越做越大,被省科协、省财政厅列入了重点扶持的“全省科普示范助力新农村行动计划”项目,他成为“全国农业技术推广科技示范户”。

徐诗高凭竹柳“发财”

记者 王恬 通讯员 龙光辉

嘉鱼县潘家湾镇平安洲,成片的竹柳成为一道独特的风景线。村民说,这里种植的不是树木,而是“金子”……

18 日,记者来到平安洲,成片的竹柳已绽放出绿色的嫩芽,春天的味道在这里特别浓厚。

竹柳是优选、优育后的柳树品种,具有生长速度快、成活率高等优点,原产自美国,因其形态、枝叶,跟竹子十分相似,取名竹柳。

“竹柳集合了杨树、毛竹、柳条的基因,最适合在长江边种植。”竹柳树的主人是潘家湾镇四邑村村民徐诗高。此时,他正在林中,给观赏树木的游客介绍“竹柳”的特性。

徐诗高在几年前就开始关注树业行情。他认为,投资花卉苗圃资金回收太慢,因为花卉苗木需要一个较长的生长期,数年后才能销售赚钱,而且各地发展花卉苗木的业主很多,市场竞争激烈,如果走这条路,风险和困难一定很大。

听着徐诗高对创业侃侃而谈,不知内情的人还以为他创业一帆风顺。其实,这都是他在市场大潮中跌撞出来的经验。

两年前,50 岁的徐诗高除了栽种一些四季作物外,也种了少量的果树,但品种单一,想致富还不现实。去年初,他与当地村民联合起来打算实施一项树林种植计划,但由于各种原因最终“流产”了。之后,徐诗高除了上网学习乡村育林知识外,还与合作村民一起到外地考察学习种树育林的先进经验。回来后,徐诗高把具有生长快、适应能力强、材质优良等特点的竹柳,作为重点培育种植品种。

“近几年来,各个城市都在美化环境,打造园林景观,我栽种的竹柳,如果管理好,成活率非常高,不仅具有观赏价值,还可以直接进厂加工。”徐诗高对竹柳的前景很看好。

目前徐诗高已投入 1000 万元,共种植 3500 亩竹柳,每亩可获纯收入一万余元。

胡念忠靠养猪“发达”

记者 黄柱 通讯员 张骋

一身布衣沾满了灰尘,手上戴着橡胶手套。言语不多,却一直保持着笑容。这一脸淳朴、憨厚的胡念忠是崇阳县石城镇有名的养猪能手。

19 日,记者来到该镇方一村,走近胡念忠和他的养猪场。胡念忠,今年 40 岁,只有高中文化程度。走上“猪倌”这条路,只因他对乡土的眷恋。

2003 年,通过对市场的反复调研和分析,在外奔波多年的胡念忠决定弃商返农,回家养猪。创业伊始,阻力重重。一方面,胡念忠缺乏启动资金,而且又没有牲猪饲养的养殖经验;另一方面,缺少家人的支持,家人都不看好他,村民们也是看热闹的多。但胡念忠毫不气馁,承受着巨大的压力,想方设法购进 30 头小猪进行试养,边实践,边摸索。

苍天不负有心人,4 个月后,肥猪全部出栏,获利 3000 元。初战告捷,他又乘胜追击,再次购进 50 头小猪,不久又获纯利 12000 元。这下全村沸腾了,前来参观、取经的人络绎不绝。

胡念忠没有骄傲自满,他一边热情招待来客,一边寻思:政府服务“三农”政策好,生猪市场有了起色,再小打小闹,进行传统养殖已无法适应当前市场的形势了,于是果断决定进行规模养殖。

胡念忠开始四处找同行参观学习,同时请教有关专家对猪场建设的前期工作进行全面的调查和准备。经过一个多月努力,猪场的建设蓝图已初见端倪。通过考察,胡念忠选中了本村一处山坡地作为场址。

为了征地,胡念忠甚至用自家的水田作为交换条件。但是建设资金问题象一座大山挡住了他创业的步伐。为此,他四处找亲友帮忙筹集资金。终于,经过千辛万苦,一座投资 50 万元,拥有现代化设备的养殖场建成了,场中一次性可以养母猪 60 余头,年出栏商品猪 1000 余头,创产值 150 万元,利润可达 20 万元。近期,他又几次追加投资,扩建猪场规模,目前该猪场年出栏商品猪 5000 余头。