

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……”对于创业之初,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,紧靠几张木桌和两排柴火灶起家的“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。

村支书方兴育感慨道: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,农民人均收入增加了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,是鳜鱼上市的稀缺

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,我算了一下,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,空气新鲜,土壤肥沃,种出来的菜都是绿色食品,契合农家乐纯天然、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……



## “12316,帮农来致富”

记者 甘青 通讯员 程仁

只需要打通电话,农业专家就会赶到你家田间解难,或通过电话现场指导解难。这种以往仅在电视出现的欢欣镜头,如今也在咸宁上演了。

3月12日上午,咸宁市“12316,帮农来致富”主题日现场活动在咸安区举行。市农局联合咸安区农广校组织了中、高级职称的8名农业专家给农解难。

上百位农民聚在一起,人挨人,人挤人找专家们咨询。咸宁区横沟桥镇农民钟士英好不容易挤到前方,咨询当前麦田管理及后期预防赤霉病的问题。他说,大家都挤着趟往这里赶,大都是好奇12316能怎样帮农来致富。

12316是条服务热线,热线采取以电话为主的接入方式,农民用固定电话、手机拨打“12316”,就可以随时把他们在生产生活中遇到的问题直接反映上来,话务人员通过连线现场和场外专家、求助相关部门等方式,逐一给予详尽解答。这也是我市农业部门首次开通的农业服务热线。

一位手拿优良品种宣传单的农民说,去年听说玉米新品种“鲁单818”好,就试种了一点,但不知为啥效果不好?市农广校种子管理专家胡宇舟解释说,你的问题可能出在种子上,一定要到正规种子经销商去购买,不能贪图便宜在集市上购买散装种子……

“大家不要挤,咱们的专家会一个个的帮你们解决难题,问题解决不到位,我们的专家不挪位。”市农广校副局长曾国之喊住了汹涌的人潮,直感叹农民确实太渴盼专家的指导。当天,300多名群众进行了现场咨询。

### 捂热这根线

记者 甘青

对“12316”,大家一定不陌生,它是消协的服务热线,通过这根线消费者权益得到了及时有效维护,是众多市民记在心里的一根热线。

如今,农业部门也推出了一根线——“12316”。这根线也是通过电话的方式,接通农民在生产生活中遇到的问题,通过连线现场和场外专家、求助相关部门等方式给农民解决难题。

观察“12316”的在咸安区首开情况,用农民的话说:“火爆”。分析原因有三重:一是天时。如今正值春耕期间,农民正为选种育苗犯愁,正好赶上农民需求。二是地利。我市毕竟还是农业大市,农业占主流,热线帮农来致富自然受欢迎。三是人和。农业部门很给力,派出了得力专家给农民解难。

俗话说,万事开头难,但这“12316”赶上了天时地利人和,起步却是一番风顺。俗话说,创业容易,守业难。意指做事要坚持到底,不断守住成绩。

搬出两句俗语,绝不是给“12316”泼冷水,而是希望“12316”借着深受农民朋友欢迎的这股火,再加点柴火,让火烧得更旺,让热线长久的热起来。

怎么热法?专家要保持热心,线路要长久畅通,群众难题要及时解决。

说到底,“316”要向“兄弟”“315”借鉴学习。与“兄长”一样成为群众心中的那根有效的热线。



### 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。

截至目前,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种植第一人,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种植第一人,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自己不对劲:不适、咳嗽。在积累了大部分资金后,张家川打算转行。

“往哪一行转?”张家川陷入了深思:我来自咸宁汀泗农村,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下了。”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。而在咸宁,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,我们发展到了高点。”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境域的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,畜禽粪便生产沼气和沼液,沼液种茶、养蚕”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林业行情。他认为,投资花卉苗圃回收太慢,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,手上戴着橡胶大手套。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,而且又没有牲畜饲养的养殖经验;另一方面,缺少家人的支持,家人都不看好他,