

# 收入高低还需“大棚”说了算

## 葡萄收官折射设施农业发展“取之有道”

### 三农视点

本报记者 周迎  
本报通讯员 谷将

“今年葡萄销售真不错，本来以为受雨水和疫情的影响，销售额和去年同期相比肯定会降低。哪知道前两天葡萄销售结束后一轧账，销售还比去年多出了30%。”这两天，句容市山本家庭农场的万鹏飞十分高兴，由于果园的葡萄全部采用避雨设施栽培，今年的葡萄不但品质不错，销售更是给力，能够实现销售“逆市上扬”，这要感谢自家大棚的“鼎力相助”。

### 露天种植

盈亏只能“老天”说了算

今年6、7月份，连续两个月的阴雨天气，让地产水果遭了殃，口感不佳、产量受损，让不少果农对即将上市的葡萄担心不已。好在，阴雨天气在7月底逐渐退去，晴好天气回到主场，但就在这雨晴之间，部分露天种植的葡萄

遭了殃。“我家种了7-8亩的露天葡萄，连续阴雨导致一半葡萄受灾，特别是后期持续阳光照射，导致这些露天葡萄又受了‘二茬罪’，出现软果的现象，直接影响销售。”扬中市葡萄种植户孙福说起今年的葡萄销售有些憋屈。露天葡萄种植的品种大都是夏黑，亩产在1600公斤左右，按照每公斤16元的售价计算，亏损达到了亩均1万多元。“虽然靠后期阳光玫瑰等高价葡萄的销售将总销售额拉到与去年几乎持平，但前期数万元的损失对果农来说，已不是小数目了。”

相关统计显示，今年，被天气“打击”到的农户不在少数。究其原因，虽与天气“无常”有关，但归根到底，还是忧患意识和长远眼光的欠缺。反观那些品质高、销售好的果园，无一不是在追求实用技术的道路上追赶。用新技术、新设备“武装”果园，已成为当今新型职业农民的“标配”。

### 设施加持

增收主动权掌握在自己手中

“你看，现在院子里堆的都是建

材，那边的山坡上正在施工，建设的都是连栋大棚，为的就是明年能够挂出更多的优质水果。”日前，在句容市茅山镇，刚刚结束果园秋肥下田工作的满园香家庭农场负责人王君又忙活起来，8亩多地的老大棚“鸟枪换炮”，全部改建连栋温室大棚，工作量虽不少，可她脸上没有半点疲惫，只有喜悦的笑容和期待的眼神。

老大棚全部改建连栋温室大棚，亩均投入超过3万元，这一下子就是20多万元的投入。让王君敢于这样大手笔投入的信心，就来自于今年的销售。“家里的葡萄都是大棚栽培的，品质有保证，销售一如既往地好，不但线下销售稳定，线上销售也在老客带新客的雪球效益下，比往年增加了20%。虽然销售价格没有变，但销售量增加了不少，收入自然也水涨船高。”

当然，敢于花大价钱建设连栋温室大棚，王君还有自己的思考。“今年阳光玫瑰销售火爆，价格在每斤30元，这是果园销售的大头。建好这8栋连栋温室大棚之后，明年7月份就能将棚内温度控制在更合适的区间里，在保证品质的前提下，加快葡萄的成熟速度，实现提前上市，销售量和价格都将会

有更好的成绩。”

### 设施农业

农业增效农民增收“利器”

设施农业，正在市场的逐年“反馈”中，倒逼着农户加大投入，因为换来的是更稳定的品质、更高的售价和更安全的未来。

“截至2019年底，全市共有设施种植大棚43719个，面积45015.6亩，其中：塑料大棚40928个，面积39783.75亩；日光温室72栋，面积157.16亩；连栋温室645栋，面积1877.6亩。”市农业农村局相关负责人表示，近年来，全市以培育优势特色主导产业和促进产业提质增效为重点，大力发展现代高效设施农业，智能温室、避雨大棚、机械防霜、精确栽培系统、水肥一体化及喷滴灌系统得到普遍推广使用，有效促进了农业增效和农民增收。“下一步，全市将提升高效设施农业发展，在统一规划下统筹兼顾，因地制宜，突出特色，精耕细作。同时，搞好技术服务，积极引进推广国内外新品种、新技术、新材料和新模式，提升产品质量，实现设施农业效益的大幅提高。”

## 镇江运河历史文化专题讲座举办

本报讯(曹正杨 徐蕾 继业)为传播镇江运河文化，推进大运河文化保护传承，近日，市河长制办公室举办了镇江运河历史文化专题讲座，邀请市档案馆副馆长於志洪作了题为“舳舻转粟三千里，灯火临流十万家——镇江运河历史文化漫谈”的专题讲授。

於志洪是我市地方文史专家，对镇江运河历史文化有着专业而独特的见解。他从运河的历史、运河对镇江的影响、与运河有关的文化、保护和开发运河文化的思考等方面作了细致的讲解。讲座观点深刻、内容丰富，既有深入浅出的历史阐述，又有广征博引的案例分析，对镇江运河保护和开发具有很强的现实指导意义。

市河长办、市城市水利管理处、市防汛防旱抢险中心的60多位工作人员参加讲座。

## 省供销社赴句容戴庄调研 推进“帮助农民销”工作

本报讯(曹正杨 徐蕾 继业)为切实做好“帮助农民销”工作，近日，省供销社一级巡视员郭乃红带领省社相关处室和苏果超市、先农公司等相关人员，组成调研组来到句容市戴庄村，与“时代楷模”赵亚夫深入交流，现场推进戴庄和句容农产品销售工作。

座谈会上，赵亚夫简要介绍了戴庄及句容农业结构调整情况，重点就农产品融入流通体系，进入南京、镇江中高端市场提出了意见和建议。省供销社调研组对赵老数十年如一日为农民服务表示钦佩，指出帮助农民销售是供销社坚持为农服务宗旨义不容辞的责任，也是新时代供销社的主责主业。省供销社将全力支持戴庄及句容农产品销售工作，已经明确的事项马上启动，需要协调的事项尽快对接，加紧形成常态化、规模化、市场化运作的工作方案，通过“政府+市场”，做到在市场化运作方式下，符合政策的相关费用能减则减、能降则降、能免则免。

市供销社党委书记、理事会主任李明俊等参加了调研活动。市供销社、句容供销社、“茅山人家”公司介绍了“帮助农民销”的有关情况。

## 镇江水文志愿者 投身七人普服务

本报讯(谢运山 徐蕾 继业)为助力分局驻地姜堰区全区第七次人口普查工作，镇江水文分局的21名党员志愿者从10月11日开始，进行了为期10天的人口普查志愿者服务活动。

在普查过程中，志愿者首先向社区居民表明身份，说明人口普查的重要性，普查期间对入住本户的居民数、户籍地等项目进行详细统计，做到不漏一户、不漏一人、信息不泄露，为他人隐私权做好保护。为确保人口普查准确，普查员对白天在外工作的居民采取错时、延时入户，除了白天上门调查询问，了解住户信息，晚上6时至9时继续上门普查，他们还多次登门仍不在家的居民进行电话沟通，及时获取普查信息。



### 这里的甲鱼“吃牛肉”!

近日，记者在丹阳开发区的马陵村看到，这里有名为“品牛甲”的养殖基地。其引进优选太湖品系的中华鳖良种，养殖在水塘和稻田内。中华鳖俗称甲鱼，而这里饲养的甲鱼除了以鱼虾为主食，还用牛肉做辅食，故名“品牛甲”。据介绍，基地通过还原自然生长环境，定期对水质进行检测，精细管控饲养密度、投喂定量和生长周期，甲鱼苗3年内可长成1-1.5公斤左右的成品，市场售价在每公斤320元左右，堪比野生甲鱼。

徐蕾 继业 摄影报道

### 张健

## 专注村里的脱贫“实事”

本报记者 周迎  
本报通讯员 刁野军

“我给你报几个数字，城盖村总面积9.8平方公里，共有1280户，人口3950人，其中低收入贫困户82户144人，2015年村集体经营性收入70万元。这些数字我一直忘不了，因为这是我刚来村子时，摆在我面前的答卷。”近日，句容市总工会派驻茅山镇城盖村第一书记张健又来到村里转悠了起来，干净整洁的道路，美丽的健身广场，笔直排列的路灯，虽然已看过很多遍，但每看一次，都让他内心很是高兴和欣慰。

2016年6月，张健来到了城盖村，通过与村两委班子沟通，很快确定了帮扶的方式，从调优产业结构、民生改善保障、生态环境美化等多个方面着手，全面推动扶贫攻坚工作。

扶贫先扶志。“思想扶贫是根，只有把精气神鼓起来，才能让贫困户真心脱贫、真心致富。”张健说，通过协调，句容市总工会党支部和全体党员分别与城盖村19户贫困户结成帮扶对子，落实帮扶资金18.5万元。同时筛选了5户有创业意愿、创业能力的低收入户，给予每户10000元无偿启动资金，帮助他改善生产经营条件。同时，通过开设“田园党校”，把精准扶贫、农业生产、经营管理、市场销售等知识送到农户，特别是贫困户家中，推动“技术扶贫”有形落地。“我们有个贫困户患肺癌，但他坚持种植葡萄脱贫致富，拿到这一万元后，在果园添置了避雨设施，不仅提升了葡萄品质和产量，更增加了收入。”

让村集体富起来，产业扶贫不可或缺。村里通过积极盘活存量资

产，对350平方米的老村办公楼招租发包，对废弃窑厂进行复垦整理，建设130亩草坪，使得村集体增收9万元。“同时，大力发展高效农业，在茅山葛根园东部整理100亩村集体土地，建设50亩葛根和50亩茶叶种植基地，引领示范一村一品。”张健说，村里还积极发展光伏新能源，投入30万元在村办公楼屋顶架设4万瓦光伏电板，不仅解决自身用电问题，并网售电每年新增5万元收益。此外，村里还服从镇统一规划，在东部干钱投资高炮广告牌，每年新增收益20万元；投资200万元，在集镇安置小区兴建1200平方米文体中心，投入使用后将实现每年10万元租金收入。“值得一提的是，我们还利用当地农特产品优势，发展深加工项目，准备投入150万元，征地50亩，用于桑果干果加工，同时配套建设村级

电子商务平台。”

经济要发展，基础设施建设也要同步跟上。据了解，在张健的帮助下，村里先后投入65万元，其中句容市总工会出资40万元，修建水泥路2.7公里；投入25万元，安装路灯120盏；投入11万元，改造堤坝3座，铺设机耕道路2公里，改善了生产生活条件，方便了村民出行，美化了乡村环境。

“在帮扶村集体和贫困户的同时，我还积极筹措资金投入基础教育，促成华电句容电厂职工捐款8.3万元，无偿捐赠给春城实验学校，改善其办学条件。”张健说，经过努力，2019年年底，村集体经营性收入达95万元，当年实现了27户贫困户脱贫，所有建档立卡户全部脱贫。“今年是脱贫攻坚的决胜之年，我会继续守好岗位，确保脱贫群众不返贫，让脱贫成绩经得起检验。”



张健(左二)走访贫困户。

## 稻花香里听取“蛙”声一片 ——“牛蛙大王”马锁荣的致富之路



本报记者 徐蕾 继业  
本报通讯员 蒋须俊

牛蛙是餐桌上的一道美食，而在丹阳市延陵镇宝林村，就有一家大型牛蛙养殖场，养殖场的主人马锁荣是名退伍军人，28年前他回乡创业，通过牛蛙特色养殖项目走上了一条农业致富之路，成了远近闻名的“牛蛙大王”。

通过一片即将迎来收获的稻田，近日记者来到了宝林村的这处牛蛙养殖场。在稻花香里听取蛙声一片，马锁荣自豪地说：“这里就是我的牛蛙养殖场，上午常州凌家塘农贸市场订购的1000多公斤牛蛙刚运走，每公斤卖到了24元!”

57岁的马锁荣家在延陵镇宝林村村巷巷，20世纪80年代，他应征入伍成为南海舰队一名海军战士，那些年军旅生涯磨砺了他不畏艰难、顽强拼搏的精神。退伍回乡后，马锁荣先后在延陵化工厂和镇江船舶公司工作过，但拿“死工资”的生活缺乏挑战，他总想有机会要创一番自己的事业。究竟搞什么好呢?马锁荣想来想去，决定在家靠养殖项目增收。1992年，得知延陵镇小桥头村的一名战友成功养殖牛蛙后，马锁荣按捺不住创业的激情前往“取经”，从此与牛蛙结下了不解之缘，从当初的3亩养殖池逐步发展到了8亩，乃至10亩，而随着牛蛙养殖的顺风水，基地规模不断扩大，目前已达到了43亩。

放眼养殖基地，只见小蝌蚪池、小牛蛙池和成蛙池有序分布，而成蛙池里成群的牛蛙挨在一起，见有人靠近也没有害怕跳走。马锁荣说，牛蛙不像青蛙那样胆小，它从小蝌蚪变身小牛蛙要3个半月左右时间，再由小牛蛙长成商品蛙还需要3个半月，前后生长7个月才能上市。目前养殖基地的工作主要是马锁荣和

一个工人在打理，因为现在有了包括蝌蚪专用粉在内的牛蛙专用饲料，养殖户省了很多工本。

28年的牛蛙养殖之路，马锁荣善于总结经验吸取教训，不断改进养殖技术，他家的牛蛙早已实行自繁自育，一年四季都有商品蛙出售。同时，还探索出一套高密度养殖的防病技术。马锁荣说，蝌蚪长成小蛙后在秋季易发病，这关过不了损失会很大，因此，牛蛙养殖池里的水不能太肥，要经常换水调控水质。“以前丹阳从事牛蛙养殖的专业户有几百户，其中延陵就有100多户，但现在能够坚守不过关的是一个因素，遇到市场行情不好时就只能退出了。”马锁荣介绍说，每年9月底至来年清明节期间，由于大量上市的广东牛蛙冲击市场，这阶段牛蛙价格回落较大，但市场总有潮起潮落，低谷期要能沉得住气，才能持续稳定发展。

退伍军人变身“牛蛙大王”，马锁荣成为牛蛙养殖户信赖的“技术师傅”，周边金坛、丹徒以及宜兴等地的农民，经常邀请他去传授养殖技术，马锁荣总是会悉心指导，他说：“乡村振兴离不开产业发展，作为一名退伍军人，我要带领周边养殖户抱团发展，打造牛蛙产业的特色和品牌优势，一起走上全面小康幸福之路。”



敬请关注微信公众号 金色田野 镇江三农

投稿邮箱: zjrjsty@163.com