

茅山镇

特色产品扮靓乡村振兴底色

『一村一品』特色产业铺就金色致富路

近年来，句容市茅山镇聚焦“果、米、桑、茶”特色产品，优化“一村一品”产业布局，深化“丁庄模式”，加快建设具有市场竞争力的农业品牌体系，打造一批名声响、质量优、效益高的特色农产品，拓宽农民增收致富渠道。



“不忧桑” 拓展农民经“桑”路

茅山镇丁家边村种桑历史悠久，核心区种植面积达2000亩，如何稳中求进、创新发展？丁家边村积极发挥合作社示范带头作用，通过“不忧桑”品牌，开发桑叶茶、桑果干等多种桑产品，同时延伸出采摘旅游、林下经济等经营模式，把老百姓的桑果变成金果，走出一条多业并举的“经桑”之路。

“我们今年尝试种植了楚雄、鸡爪桑等新品种，试种成功的品种将会向农户推广，走向市场。”丁家边村党总支书记徐涛介绍。去年，丁家边村紫玉桑专业合作社流转60亩土地，建设高标准桑园和田间课堂；与中国农科院蚕业研究所合作，进行新品种选育和农技培训，提升丁家边村桑果种植的标准化、现代化水平。

在合作社的带动下，越来越多的年轻人接手父辈的桑果园，对品种结构进行调整，更新了一批优质桑新品种：香味浓郁的“香金燕”、纯甜的“桂花蜜”等，给游客带来了更好的口感体验、采摘体验。孩子们可以手提小篮，穿梭于桑园中，寻找成熟的果实，吃得满嘴紫色，沉浸式体验农耕文化，为桑果销售带来更多人气。

忙碌的鲜果销售刚结束，新农人任潘就在朋友圈“晒”出了桑叶茶、桑果干的制作视频，富含优质蛋白质、花青素的衍生产品深受消费者的喜爱。修剪废弃的桑树枝也能“变废为宝”，被加工成菌菇有机肥料，林下套种食用菌，而菌菇废弃物又能改善土壤菌群和肥力，形成“废枝—有机肥—农田”的循环经济产业链。

当果桑销售进入尾声，农户们骑着电瓶三轮车秩序井然地排队等待收购酒桑，通过紫酒厂的兜底收购，可以适当增加果农的收入，支持桑果产业可持续发展。依托“合作社+农业龙头企业+农户”模式，通过东方紫酒厂、义利康素园等农业龙头企业的辐射带动，延长产业链，进一步放大了产业富民“乘数效应”。



“春城好田” 让农民越种越甜

为有效破解产业发展的瓶颈，茅山镇蔡门村主动与省农科院合作，努力寻找集体经济发展的新路子，将良好的生态资源优势转化为富民强村的源头活水。2022年，在江苏省农科院粮食作物研究所的帮助下，蔡门村积极整合村级资源，创建了特粮特经（玉米）推广示范基地，试种了苏科糯1505、苏科糯1501、牛奶玉米等新品种11亩，短短4个月的时间，完成了种植管理、品牌策划、包装设计以及采摘销售，亩均效益达到8500元，一穗碾玉米成为撬动集体经济发展的“金棒棒”。

走进蔡门玉米种植基地，村民们忙着采摘、分装，田间地头一派繁忙的丰收景象。“我们的玉米一年种两季，这批玉米是3月份育苗，7月中旬采完之后秸秆立马还田，跟着种第二季的玉米，成熟期在10月份；牛奶玉米当季销售，糯玉米经过加工可以保存半年以上，大大延长了销售时间。”蔡门村党总支书记袁佳介绍。不同于普通玉米按斤卖，蔡门村玉米论“根”卖，黑糯、花糯每根可以卖到8元、牛奶玉米每根可以卖到11元。

今年以来，蔡门村牵头成立句容市春城好田生态农业发展有限公司。一方面坚持市场化、品牌化运营，开发“春城好田”小程序，与顺丰、京东物流合作，利用线上平台进行销售，方便顾客足不出户便可品尝到美味的鲜食玉米；通过“春城好田”品牌，蔡门牛奶玉米成功走进杭州盒马进行现场推介，进一步提升了品牌影响力。另一方面，占地约3000平方米，配备27台加工设备的玉米加工基地正式投产，真空包装的玉米可以保存6个月以上，形成了“种植+加工+冷藏+销售”的玉米产业链。

为进一步增强蔡门玉米产业的竞争力和可持续发展能力，蔡门村将继续扩大品牌效应，带动、指导周边村民参与玉米种植，形成产业集聚优势，促进蔡门玉米由单一种植向一二三产融合发展，提高经济效益，为富民强村打下坚实基础。



“丁庄葡萄” 成为果农手中“金串串”

盛夏时节，句容市茅山镇2万亩葡萄即将成熟上市，一串串饱满的葡萄绿如翡翠、紫如宝石，挂满枝头。自1989年2亩巨峰葡萄开始，经过35年的发展，丁庄葡萄成为国家地理标志保护产品，创成首批国家现代农业全产业链标准化示范基地，入选全国农产品质量安全良好追溯测试点名单，从“卖葡萄”变为“卖标准”“卖品牌”，一串串葡萄已经成为致富路上的金串串。

今年，丁庄葡萄产业研究院正式进入实体化运行，进行新品种、新技术试验，通过收集、分析生长数据，优化丁庄葡萄品种结构，提升种植标准化水平。好的技术还需要推广应用。过去，技术指导主要依靠集中培训和田间指导，为了让农户更便捷地学习标准化种植技术，针对阳光玫瑰和巨峰这两个大面积种植的品种，研究院组织技术专家专门录制了修枝、抹芽、疏花疏果等技术教学视频，根据时间节点定期在公众号、抖音上进行发布，方便农户随时学习种植技术。

近年来，丁庄葡萄主要销往开市客（Costco）、盒马、百果园等大型高端商超，从2021年起还销往新加坡、马来西亚等东南亚国家，品牌热度持续升温，销售半径不断扩大。小葡萄能够稳稳对接大市场，丁庄万亩葡萄专业合作社发挥重要作用，将7个合作社、5个家庭农场和1927户社员团结在一起，并指成拳，共同打造丁庄葡萄品牌。

“今后，我们将对社员系统进行全面升级，除了记录1927户社员的生产信息，在葡萄销售期间，收购、追溯、分拣、包装、出库、物流等各个环节的大数据，都能一键上传社员系统。”丁庄万亩葡萄专业合作社理事长陈玲介绍。通过随时核销进出库数据和账单，随时监测货车车厢温度、定位车辆位置，可以大大提升丁庄葡萄分拣销售的工作效率。

接下来，茅山镇将以新质生产力为引擎，打造智能化、数字化的葡萄产业园，配备先进的光、温、水、气、土壤等控制系统，根据葡萄生长模型自动调控大棚生长环境，实现精准化种植、科学化管理，提高农业劳动、土地、技术、数据等全要素生产率，推进农业农村现代化。

（刘洋 李凌）

