

谷雨到了,茶叶价格走“下坡路”

随着谷雨时节的到来,茶叶的价格开始逐渐走低。目前茶叶价格较清明前后下降不少,但仍然高于去年同期。部分茶农介绍,今年的茶叶产量虽然比去年略低,但由于销售价格高,利润比去年高一些。

种茶利润要高于去年

“目前卖的茶叶已经是十几天前采摘的,明前茶早就全部卖光了。”4月20日,黄山区甘棠镇茶叶种植专业合作社创办人方攀介绍,目前黄山毛峰的价格已经低到200多元,而清明节之前,黄山毛峰价格品相好一点的收购价格是每斤700元,差一点的也要每斤400元,均比去年要上涨10%—15%。

“目前最贵的是太平猴魁,4月中旬正是太平猴魁的上市初期,最低价格都要1200元,好一些的都要3000元以上,比去年要上涨15%左右。”方攀说,以太平猴魁为例,由于价格较高,这几天的销量比去年同期减少了500多斤。虽然销量减少,但由于价格上涨,利润还是比较不错的,每斤茶叶的利润要提高10%左右。

金寨县麻埠镇桂花村的茶农欧杨柳今年已销售茶叶4000多斤,比去年减少300多斤。“目前茶叶的价格是每斤300元,明前茶的价格是每斤800元,均比去年高20%左右。”欧杨柳说,谷雨一过就是茶叶价格就会更低,春茶销售也即将结束,接下来就要忙着做黄大茶等夏茶,当然价格会更低。今年虽然由于天气因素

茶叶销量减少,但茶叶价格比去年高了不少,因此利润还是较好,即使目前每斤300元的茶叶利润也有100多元左右,比去年提高近40元。

线上销售逐渐“热起来”

为吸引更多的客商来买自己的茶叶,方攀在今年4月中旬太平猴魁上市旺季的时候利用抖音直播茶叶采摘炒制过程,短短十几天就有十几万人次观看。“在直播的过程中也有一些消费者购买,但是量仍然不多,不到线下销售的10%。”方攀说,即使销量有限,但这种方式他还会继续坚持,因为能让更多的消费者直观感受到茶叶的生产过程,同时也让自己的茶叶有了更多的“粉丝”。与此同时,方攀在线上销

售的毛峰系列由于价格低,销售非常火,每天都能卖出去400多斤,是上月的4到5倍。

岳西县白帽镇茶叶种植户江泳主营岳西翠兰,今年他也尝试在各种直播平台卖茶叶。“我在抖音、快手等平台上都有直播账号,主要是直播茶叶的采摘炒制,并向消费者普及茶叶的知识。”江泳说,每天通过各种直播平台销售茶叶300多斤,虽然价格比线下要低一些,但是通过直播让他更直接和消费者交流,让自己的茶叶“走的更远”。

欧杨柳从4月15日开始利用微信朋友圈销售茶叶,越是价格低的茶线上越好销售,目前已出售600多斤茶叶,谷雨前后估计线上销量会增加更快。(刘刚)

田间地头传技忙

4月23日,肥东县响导乡邀请安徽农业大学园艺学院专家到万亩桃园,指导桃农做好疏果、病虫害防治等工作,提高果品质量和产量,增加果农收入。目前,响导乡拥有桃园1.2万亩,年产桃子约1.8万吨,年产值约1.1亿元,净利润约6000万元,带动村民年均增收百万余元。彭红玲摄



小草莓大作为 种出乡村振兴新篇章

本报讯 “镇科技特派员联系本地抖音直播团队网上销售草莓,仅用半天时间就卖了100多公斤。”日前,记者来到蒙城县坛城镇张圩村军飞家庭农场,望着20多亩鲜嫩欲滴的大棚草莓,42岁的返乡创业农民孟军飞高兴地说,他早就有返乡发展“草莓农场”带领群众致富的梦想,如今终于变成了现实。

前几年在外地跑运输,2020年孟军飞萌发了返乡创业念头,打算发展大棚瓜果种植。自己在村两委的帮助下流转了近100亩土地,投资了50多万元注册成立了蒙城县军飞家庭农场。

“冬春季节种草莓,夏秋季节种西瓜、甜瓜,一年四季瓜果不断,是名副其实的

‘蔬果农场’。”科技特派员李静向记者介绍,军飞家庭农场不仅给本村10多名群众带来了灵活就业机会,还带动4户脱贫户常年在家门口就业,给村里解决了一个大难题。

“每天来到这里除草、摘草莓,活不重,还能挣60多块钱,心里很满足。”57岁的脱贫户陈如美对记者说,自己年龄这么大了,还能找到活干,想想都开心。

不远处的大棚内,10多名游客提着红色的小篮子在采摘草莓。“草莓园紧靠省道,交通方便,春暖花开的季节,带着家人来园子里采摘草莓,别有一番风味。”游客陈女士说,这里的草莓口感和品相都很好,过几天还要约朋友过来采摘。

“草莓亩产1500公斤左右,1至2月份价格较高,现在价格稍有回落,亩均收入超过2万元不成问题。”孟军飞对记者说,草莓将在5月份逐步进入尾声,他种植的60亩西瓜、甜瓜已经移栽完毕,6月中旬起将陆续上市。

“孟军飞是个喜欢钻研农业技术的人,他研发的草莓大棚升温设备正在申请国家专利,镇里支持他参加全市乡村产业‘鸿雁’人才计划遴选,用自己的专业特长带动更多群众一起致富。”科技特派员李静对记者说,村里正在谋划把军飞家庭农场打造成采摘、观光为一体的农业休闲项目示范点,做大“甜蜜农场”的事业。

(王云龙 全媒体记者 李伟)

种植莲藕同致富

近日,在东至县胜利镇湖滨村,一片浅水,一根根茎枝,几名采藕人正在水中忙碌,为春天增添了一抹生动的色彩。

“我们现在使用的是采藕高压水枪,采用机械化运作,相比传统手工采挖,整个效率提升了4倍多。”今年59岁的程平根是一位挖藕老把式,“每天挖8个小时,能挖800公斤左右。虽然很辛苦,但是每天能有300元左右的收入,很知足了。”

“这里原先是一块低洼田,种植的水稻经常被水淹,一年到头收入不高。现在换种莲藕,不仅解决了淹水问题,

还获得较好收益。”湖滨村党总支书记檀剑明介绍说,“今年湖滨村共种植50亩莲藕,每亩能产莲藕2000公斤,一亩莲藕总收益约为4000元,预计村集体增收10万元以上。下一步,我们打算在藕塘里套养鱼虾,进一步提高土地利用价值。”

胜利镇还进一步挖掘莲藕的附加值,延伸产业链,打造了莲子、藕片、藕粉等系列产品。

在胜利镇横洲村莲藕洗粉生产车间,工人们熟练地操作设备,完成从清洗压榨到烘干制粉的全过程。

“基地每小时加工1500公斤藕粉,每天干8个到10个小时,一个月能有400多吨产量。”横洲村党支部书记阮一中说。

如今,胜利镇依托良好的自然生态

环境,在横洲村、湖滨村、阜康村、方村村等共种植340亩莲藕。后期将拓展产业链,建立“荷花观赏、莲藕销售、藕粉加工”的立体经营模式,实现“一塘多收”,激活乡村旅游,带动村民增收。

近年来,胜利镇按照“一镇一业、一村一品”的发展思路,科学规划,因地制宜,持续完善基础设施;通过“一村创一品,一品带一方”,以促进农民增收致富为重点,积极培育辣椒、莲藕、西瓜、稻虾、羊肚菌等特色产品,走出一条以建设美丽乡村为载体、以特色产业为支撑、农文旅一体化深度融合的强镇富民之路。

“我们将高质量打造‘一村一品’,把本地特色农业资源变为特色产业,带动当地群众增产增收。”胜利镇党委书记金仁安说。

(吴咏蔓 方涛 阮孟玥)

为抓好棉花春季生产管理,确保实现一播全苗壮苗,为全年棉花丰产丰收打好基础,农业农村部种植业管理司会同全国农业技术推广服务中心、农业农村部棉花专家指导组有关专家,根据我国不同棉区棉花生产特点和2023年天气条件预测等情况,研究提出棉花春季生产技术指导意见。

一熟制棉花

1. 品种选择。选用通过审定的高产优质抗病早熟品种,加大主推品种推广力度,确保棉花品质一致性。

2. 适墒保墒。水浇条件较便利地区,适播期前3—5天先灌水后旋耕,旋耕后耙耱2—3遍,随即播种;水浇条件不便利地区,适播期前20天内先旋耕后灌水,灌水后5—7天耙耱2—3遍,待适播期播种。滴灌棉田播种时随播种覆膜机一次性完成滴灌管铺设。盐碱地棉田应采用灌水压盐措施,轻度盐碱地亩灌水量80—100立方米,中度盐碱地亩灌水量100—150立方米,重度盐碱地提倡先起垄,在垄沟灌水,亩灌水量150立方米左右。

3. 整地施肥。整地要求达到土细、土松、上虚下实,底墒足口墒好。提倡有机肥和化肥配合施用,酌减化肥用量。有机肥可选用腐熟鸡粪、猪粪等(有机质含量不低于20%),亩用量200—300公斤(干重),或商品有机肥(有机质含量不低于45%),亩用量40—60公斤。化肥可氮磷钾配合施用,棉田亩底施棉花专用复合肥或控释复混肥35—40公斤,随旋耕一次底施。

4. 精量播种。适播期为4月20日—5月5日,连续5天最低温高于12℃时,选择“冷尾暖头”播种。手采棉采用窄行配置,密度4500—6000株/亩;机采棉等行距76厘米配置,使用多功能精量播种机播种,精量半精量穴播、铺膜、滴灌带铺设、覆土等作业一次完成,密度5000—7000株/亩。播种深度2—3厘米。

两熟制育苗移栽棉花

黄河流域蒜(麦)棉套种等两熟制棉田宜采用育苗移栽,应抓好以下技术措施。

1. 品种选择。选择高产优质抗逆性强的杂交棉品种或生产潜力大的常规棉花品种。

2. 播前准备。利用小拱棚或温室大棚进行育苗。采用专用育苗基质进行无土育苗或穴盘育苗。

3. 播种时间。按移栽期倒推苗床播种时间,一般蒜(洋葱)套棉3月底播种,5月初移栽;麦套棉4月初播种,5月中旬移栽。播种后及时检查,发现漏播露籽,要立即补种。

4. 播后管理。播种到出苗期棚内温度控制在25℃—30℃,子叶平展后,及时除去后发的弱苗、矮苗。根据苗情补水,一般补水2—4次。移栽前5—7天,随灌水在苗床底部施用促根剂,此后苗床不再灌水,以方便起苗。在天气好的情况下要昼夜通风,使棉苗适应外界气候条件。(全农技)

棉花春季生产技术指导意见来了