

# 灌阳：林下生“金”富农家



▲技术人员在指导药农种植和管理林下草珊瑚。

夏日的灌阳县，青山叠翠，林荫蔽日。在洞井瑶族乡、水车镇和西山瑶族乡下洞、北江、南江、茶源等村的林下种植基地里，一株株灵芝如小伞般破土而出，草珊瑚枝叶舒展，金毛狮（即金毛狗脊，珍贵药材）的绒毛在阳光下熠熠生辉。“去年我家种了约50亩草珊瑚，收入2万多元，比外出打工强多了！”南江村村民姜有祥一边采收草珊瑚，一边笑着算起“生态账”。

灌阳县地处桂北山区，属亚热带季风气候，雨量充沛，得天独厚的自然环境为林下经济提供了天然优势。近年来，当地政府引导涉农企业和山区农民大力发展灵芝、草珊瑚、金毛狮等林下特色种植，走出了一条“不砍树也能致富”的乡村振兴新路子。

“过去林子闲着，现在可是‘聚宝盆’！”灌阳县林业局卿熙介绍，通过“党建+企业+合作社+农户”模式，全县已建成林下经济示范企业12个，合作社和家庭农场6个，种植大户已有50余户。推广仿野生灵芝、草珊瑚、金毛狮、

板蓝根种植新技术，利用林木遮阴、落叶腐殖质等天然条件，大幅降低种植成本。当地龙头企业还与广西林科院合作，培育出高产灵芝菌种，亩产值提升30%以上。目前，灌阳灵芝因品质优良，已远销粤港澳大湾区，每公斤售价超200元。

长短结合，生态产业“立体增收”。在水车镇合成村坝头上屯，驻村第一书记陆文发和村党支部书记盘富忠，正忙着带领瑶族村民管护林下的黄栀子和沙姜。

“黄栀子要3年才可收，沙姜当年就能获益，但林下种植不占耕地，还能长短结合，享受补贴。”陆文发介绍道。据了解，“长短结合”模式，正是灌阳县的创新之举——引导农户搭配种植不同生长周期的作物，确保年年有收益。

此外，灌阳县把林下经济纳入乡村振兴奖补范围，林间养殖蜜蜂、鸡鸭，林缘种植中草药等“立体经营”，进一步拓宽了增收渠道。2024年，全县共对28个种植点进行了奖补，发放奖补资金达

787万元。目前全县林下经济规模达近70万亩，总产值突破12.435亿元，带动7.5万人增收，实现人均年收入超6600元。

与此同时，为破解山区销售难题，灌阳县搭建电商平台，并推出注册“尚农林中仙”“桂木竹芝”等品牌认证。灌阳尚农农业发展有限公司总经理吴高平表示，今年将投入2500余万元完善冷链物流和初加工设施，同时推出“林下经济保险”，降低农户风险。眼下，随着“灵芝茶”“灵芝酒”“灵芝面”“草珊瑚红绿茶”等新一批林下产品获得有机认证，深圳某药业集团已与当地签订长期订单，预计年采购量达200吨。

暮色渐沉，山林间仍可见农户忙碌的身影。这片曾经的“沉睡资源”，正焕发出蓬勃生机，成为灌阳乡村振兴的“绿色引擎”。据悉，到2025年底，全县林下经济规模将在原有的基础上再扩大10万余亩，有望让更多农民端上“生态碗”，吃上“生态饭”。

(陆仕臣 文岐前/文、图)

夏日的热浪裹挟着清甜果香，德保县都安乡凌雷村的35亩西瓜基地迎来丰收。在这片生机勃勃的土地上，13个大棚在阳光下泛着银白的光泽，宛如镶嵌在绿野间的珍珠，棚内的西瓜藤蔓肆意舒展，一颗颗圆滚滚的西瓜藏在墨绿叶片下，透着诱人的光泽，诉说着丰收的喜悦。

“我们这儿早晚温差大，雨水也充沛，简直是美都瓜的‘天然温室’！”基地负责人张伟擦着额角的汗水，眼里满是笑意。第一年尝试种植，作为浙江人的他带领团队移栽13个大棚，联合几位合作伙伴，将35亩荒地打造成“甜蜜王国”。当天采收的10吨鲜瓜，按照市场行情能带来3万元收入。为保证品质，每个西瓜都要经过严格筛选，只有甜度、成熟度达标的“佼佼者”，才能踏上销往全国各地的旅程。

大棚里，村民们分工协作，动作娴熟。只见他们轻轻拨开藤蔓，将西瓜稳稳摘下，装入筐中；称重、搬运、装车的工序有条不紊地进行着，汗水湿透了衣衫，却掩不住脸上的笑容。村民潘爱美边忙碌边

说：“以前这片地荒着怪可惜，现在好了，每亩600元租金到手，还能在家门口打工，在这里做工每天都能得100块工资呢！这西瓜个头大、甜度高，谁尝了都夸！”

曾几何时，凌雷村因劳动力外流，不少农田被闲置。荒草丛生的田埂上，偶尔只有几只麻雀觅食，寂静又萧条。为破解这一难题，村两委班子多次召开村民大会，挨家挨户走访调研，最终敲定“引商盘活土地”的发展思路。经过3个月的考察洽谈，村里成功引进外地客商，流转35亩闲置土地打造西瓜种植基地。村支书农定益回忆：“刚开始村民顾虑多，担心土地租出去没保障，我们就带着大家去周边有成功案例的村子参观，还请来专家测算收益，这才打消了大家的疑虑。”如今的西瓜基地，不仅为农户带来8万元的集体租金，还吸纳了数十名村民就业，让大家既能顾家又能增收。

据预计，这片35亩的西瓜田将产出57吨西瓜，创造约23.4万元产值，让荒田真正变成了“聚宝盆”。

(黎玉聪 洗彦辰)

## 小山村“长出”百万产业



▲驻村第一书记在直播介绍新品高良姜的种植要领。

清点、打包、装运……在钟山县燕塘镇张屋村，只见村部电商直播间里，五六名工作人员正忙碌着。2024年至今，张屋村集体收入达54.9万元，电商平台累计销售额达65万元，带动农户年均增收8000余元，小山村“长出”近百万的电商产业，为乡村振兴注入强大动力。

燕塘镇张屋村由6个自然村组成，共有农户682户，人均耕地近2亩。“以前我们只能在路边摆摊，现在通过展销中心和电商平台，产品能卖到全国各地。”张屋村农产品展销中心工作人员钟诚说。今年3月27日，张屋村做了电商直播活动，通过“线上直播+线下团购”模式，累计销售额近2万元。4月14日的电商直播活动销售额也达1万多元。今年以来，多场直播带货活动累计销售农产品超25万元。

同时，张屋村组建以驻村干部、村“两委”党员为主的“清凤助农先锋队”，积极开展直播带货、政策宣讲等活动，示范带动村民参与。同时，动员驻村第一书记和种植能手参与电商技能培训，借助“短视频宣传+直播销售”模式，成功吸引粉丝超2万人。

“以前我对电商一窍不通，现在

不仅能卖自家的柿子，还能帮村民卖蜂蜜。”种植能手黎荣标参加了多期电商技能培训后说。通过培训，他学会了拍摄短视频、直播带货等技能，自种的3亩柿子等农产品销路大幅拓宽。张屋村作为孵化电商人才的示范点，通过开展培训教学，传授学员电商理论知识，在实践操作中安排学员在模拟电商平台或实际项目中进行操作，通过实践巩固所学知识，提高实际操作能力。

同时，张屋村与超市及企业建立战略合作，共建农产品直采基地，推动优质农产品进入商超供应链。组建调研队伍深入田间地头，开展精准调研，引导农户调整产业结构，满足市场需求。目前，张屋村共挖掘培育了本地香芋、马蹄、西兰花、绿壳鸡蛋等特色农产品2大类10余种，1500多亩特色农产品多了一条销往商超的路径。

张屋村“党建引领·电商助农”模式的成功实践，为全县乡村振兴提供了有益借鉴。目前，钟山县大力推动各村特色农产品“出村进城”，通过实施电商助农工程，培育更多新型农村电商人才和销售新场景，全力构建兴农富农新格局。

(陈晓杰 钟位/文、图)

## 周陆军：转型成功的辣椒种植能手

连日来，柳城县社冲乡社冲村西盘龙屯的辣椒田里人头攒动。工人穿梭在翠绿的枝叶间，指尖翻飞，不一会儿筐里便堆满了螺旋状的螺丝椒。种植户周陆军擦拭着额头的汗珠，望着满框的辣椒露出笑容：“今天又是1500公斤！”这片20亩的螺丝椒田为他带来可观的收入。

谁能想到，这位在辣椒种植领域崭露头角的新农人，曾经是当地的肉猪养殖大户。“前几年生猪市场波动太大，再加上各种病毒多，转型迫在眉睫。”周陆军回忆道。2023年，当外地客商来到社冲流转土地种植辣椒时，敏锐的他嗅到了商机。整整一年时间，他像个“学徒”般跟在技术员身后，从育苗、移栽到病虫害防治，将辣椒种植技术烂熟于心。

今年年初，周陆军以每亩1200元的价格租下170亩土地，开启了自己的“辣椒事业”。凭借精细化管理，迎来丰收季的螺丝椒交出亮眼答卷：亩产达3500公斤，亩产值突破万元大关。这些色泽鲜亮、果型饱满的螺丝椒，通过运输车，每日准时抵达柳州市海吉星市场，成为商户争相采购的“香饽饽”，



▲周陆军在采摘辣椒。

1.6至2元的收购价，让销路不成问题。

“螺丝椒采收结束，朝天椒接力上市。”周陆军指着远处连片的椒田介绍，150亩朝天椒即将迎来首茬采收，采摘期可持续至年末。面对朝天椒的市场波动，这位新农人显得从容：“全国行情虽不可控，但把田间管理做到极致，就是最好的抗风险能力。”他分享着种植心得：雨后必须等土壤稍干再进田，避免脆嫩的枝条折断；定期喷洒生物菌剂，

从源头上杜绝病毒传播。这些看似琐碎的细节，正是他丰收的“制胜密码”。

从猪圈到椒田，周陆军的转型之路，折射出社冲村特色农业的蓬勃生机。社冲乡相关负责人表示，将继续在技术培训、产销对接等方面发力，鼓励更多农户像周陆军一样，在特色种植领域探索致富新路径，让一片片椒田成为乡村振兴的“火红引擎”。

(韦晓平 龙玉文/文、图)