

若你在7月份來到吉林省西部的大安市，就會看到來自全國各地的客商奔走在田間地頭。這正是黃菇娘的收穫季節。在大安種植黃菇娘數據(部分)

從種植到在市場上售賣，黃菇娘要經歷採摘、分揀、晾曬、檢測等多個步驟。

年份	種植面積	收益
2017年	1.3萬畝	1.9億元人民幣
2018年	1.5萬畝	2.3億元人民幣
2019年	2萬畝	3億元人民幣
2020年	3萬畝	4.5億元人民幣

成噸的黃菇娘在這裏分揀、晾曬、裝箱之後銷往全國各地。來自齊齊哈爾的客商王東說，他每年要在全國收購50萬斤黃菇娘，大安市是其重要的一站。在大安市收購的黃菇娘，經本地挑揀後直接通過汽車發往北京、深圳、上海、廣州，三天一個循環。

●文/圖：香港文匯報記者 盧冶 長春報道

玉米地種黃菇娘 村民致富嚐甜頭

生產3場景

1 採收



2 裝袋



3 挑揀



大安市是國家級貧困縣，2020年4月正式退出貧困序列。這裏土地貧瘠，多為沙崗地，廣種薄收，玉米產量不高。這樣貧瘠的土地卻非常適合種植黃菇娘，當地種植黃菇娘有上百年的歷史。

黃菇娘屬漿果「偏愛」沙壤土

黃菇娘是茄科植物一年生草本植物，原為野生植物，多生長在山坡上，它耐寒抗旱，在中國北方和東北地區生長較多。這種漿果成熟後果實色澤金黃，形似葡萄粒，味甜，多汁，2018年獲得「國家地理標志保護農產品認證」。含有人體必需的18種氨基酸、21種微量元素和礦物質，維生素E含量達每百克2毫克，原青花素是目前國際上公認的清除人體內自由基有效的天然抗氧化劑，檢測數據表明含量每百克達0.1毫克，具有增強免疫力、生津開胃等功效。

後峰種植農專業合作社理事長劉俊峰說：「東北大多數都是黑土地，雖然土地肥沃，含水量大，但種出來的黃菇娘卻口感酸澀、易裂，反而大安的沙壤土種出的菇娘外觀和口感都是一等。」

劉俊峰今年42歲，已經從事黃菇娘產業20年，見證着大安市黃菇娘從「房前屋後半畝地」走向3萬畝產業規模。他的合作社共有100戶會員，其中貧困戶54戶，有勞動能力的貧困戶跟他一起種植黃菇娘，沒有的參與分紅。

種玉米賺八千 種菇娘賺六萬

劉俊峰算了一筆賬，種黃菇娘所得的淨利潤較種玉米高7倍以上。「以一垧地(編註：當地方言，一垧約為10畝)為例，種玉米的話去掉種子、化肥、農藥成本，無自然災害的話最多淨利潤8千元(人民幣，下同)。而種植菇娘每垧地純利潤6萬元以上。」

「現在在大安種植黃菇娘的越來越多，行情一年比一年好，老百姓腰包鼓了起來，有了規模以後，吸引了全國各地的客商，我敢說，這個(入夏)時期全國各地有黃菇娘的水果市場，就一定有咱們大安的黃菇娘。」劉俊峰說。

成立採摘園 帶動鄉村遊

佔據着得天獨厚的地理優勢，黃菇娘成為大安市脫貧攻堅戰的一項重點優勢產業。

在2016年以前，紅崗子鄉南崗子村是著名的貧困村，據村書記馬軍峰介紹，村裏共有建档立卡貧困戶88戶167人，因病致貧戶佔75%以上。

在種植黃菇娘之前，南崗子村村民經常感嘆，「這裏的土地是老爺不賞飯吃」。但從2017年開始，村民嚐到了種黃菇娘的「甜頭」。

村裏的第一書記撒宗明說：「南崗子村位於北緯45度東經123度，與新疆阿克蘇處在一個緯度，日照時間較長，這裏產的菇娘味道甜，個頭大，聞名周邊。2017年，全村種植大棚130棟，銷售額達到240餘萬元，2018年便擴展到了200餘棟，銷售額超過340萬元。我們種出來的黃菇娘不愁銷路，客商之間相互爭搶現場時有發生。」

黃菇娘給南崗子村村民帶來了實實在在的收益。該村書記馬軍峰介紹，「2016年以前村裏人均收入只有4,000多(元)，2019年人均收入達到11,450元，所有貧困戶已於2018年末全部脫貧。」

除發展黃菇娘種植產業外，大安市很多鄉鎮還通過黃菇娘發展休閒農業和加工業，用「合作社+基地+貧困戶」形式帶動貧困戶脫貧。2017年，徐氏眾誠農業有限公司成立了採摘園，同時也主動擔負起共建帶動的責任，創造工作崗位，幫助貧困戶脫貧。

目前正是黃菇娘採摘旺季，眾誠採摘園每天都要用工70多人，徐氏眾誠農業有限公司總經理徐彬指着身後的數十棟大棚說：「這些大棚是政府和企業共同出資建設的採摘園，大棚裏的黃菇娘一上市，這裏便擠滿了前來採摘的遊客。採摘園不僅每年為全鎮貧困戶分紅幾十萬元，還帶動了當地的鄉村旅遊。」

大安市近3,000名貧困勞動力到菇娘種植大棚參與採摘菇娘、田間管理等方面工作，每天能收入150元左右。

目前，眾誠採摘園大棚總數達122棟，扶貧暖棚14棟，按每年不低於暖棚總造價10%的比例上繳承包費用，為全鎮1,134戶貧困戶分紅。



南崗子村村民馬占東通過種植黃菇娘脫貧致富。



因來往客商較多，換新村有黃菇娘交易市場。



黃菇娘又稱燈籠果。圖為包裝好準備送去市場銷售的黃菇娘。



轉型電商拓銷路 網店缺貨缺人手



特稿

「互聯網+」時代下，電子商務遍地開花，大安市黃菇娘也在華譽農村電子商務有限責任公司的帶領下搭上了電商的「快車道」。

「只有擁有自己的品牌才具有真正的競爭力。」該公司總經理董佳軍表示，「大安的黃菇娘不愁賣，這裏有天津海北的客商，但是如何建立起一個更強大的黃菇娘品牌，僅僅靠客商是不夠的，還是需要向電商靠攏。」

2016年，董佳軍依託於華譽種植農專業合作社，建立電商工作基地，通過合作社的形式組織農民去種，然後電商收回，進行檢測、加工，保障品質，形成產業閉環。

同時，註冊「嫩水態安」商標，將品質好的黃菇娘拿出來做精品，走網銷的路線。依託京東的「中國特產」吉林館，善用淘寶和一號店給予地方特產的流量支持紅利，形成「互聯網+合作社+農村電子商務」的產業發展格局。

籌建倉儲加工廠

董佳軍回憶，「2017年大安市的黃菇娘成功登陸淘寶天貓聚划算平台，開拍不到20分鐘訂單突破1,000單。目前我們的網店銷路存在產品不夠賣、人手短缺的問題，所以公司正在籌備建立倉儲加工廠，以延長銷售時間。」

合作社助力電商的同時，電商也在補充合作社。在項目建設過程中，董佳軍提出，在大安市18個鄉鎮223個行政村建立223家村級電商服務站，每個村挑選出一個服務站長，每個站長帶動5戶貧困戶。

電商收購價更高

月亮泡鎮換新村服務站站长李麗波是村裏的名人，也是村裏首批「網紅」。李麗波說：「通過電商能讓老百姓多一些收益，無論是黃菇娘還是其他農產品，我們代公司收購要比市價高。比如，春天的時候，我們的村民通過平台賣出5萬枚雞蛋，每枚雞蛋多收益3毛錢。」

換新村一星貧困戶(當地貧困戶分為三星，其中三星為最貧困)刁麗影說：「我和老伴身體都不好，家裏有4畝地之前都租出去了，只能收益5千元左右。在麗波站长的支持下，我們今年僱人種菇娘，開賣3天，去掉人工成本就賺了1,000多元，照這個效益看來，明年還種。」

勉大棚種植 補貼再升級

戶，由於自身發展的動力不足，缺少資金，為他們解決貼息的小額貸款。

村民：昔難保生計 今摘貧戶帽

南崗子村村民馬占東以前是村裏的貧困戶，從2016年開始種黃菇娘，現如今家裏已經有了存款。他說，從前種植結構單一，只種玉米，看天吃飯。碰上好年景能多收入點，遇到不好的年份，沒有收入，甚至賠錢。家裏妻子生病，孩子上學，生活的壓力讓他喘不過氣。

2016年，馬占東在扶貧政策幫助下，免費建設兩棟大棚，開始走黃菇娘致富的道路。「我沒想到，在沒有經驗的情況下就賺了2

萬元錢，2017年我用賺來的錢又建設了一棟黃菇娘大棚，擴大規模，當年就摘掉了『貧困戶』的帽子。現在家裏情況好多了，妻子身體一天好起來，孩子也大學畢業，我心裏別提多高興了。」

數據顯示，2019年大安市黃菇娘產業帶動貧困戶2,000戶，戶均增收8,000元。

此外，據大安農業局相關負責人介紹，「在庭院種植菇娘的貧困戶，每平方米還能補貼3元，每戶最高達補貼1,000元。同時，有近3,000名貧困勞動力到菇娘種植大戶參與採摘菇娘、田間管理等方面工作，每天能收入150元左右。」