

## 香米变“金米”

### 翰林镇象牙尖富硒香米走品牌发展路

■ 叶彦彤

近日，在海口打工的定安县翰林镇章塘村村民劳昌法托家人到定安翰林昌发水稻种植专业合作社，订购了150斤的象牙尖富硒香米给公司老板。劳昌法说，前段日子，他从该合作社购买些香米送给老板品尝，没想到老板非常喜欢吃这些香米，让劳昌法帮他订购150斤象牙尖富硒香米。

“别小看这些米，贵着呢，12元一斤，但是一分价钱一分货，这种米确实好吃，物有所值。”劳昌法说。

看不出来，小小的大米还能卖12元一斤，比市场上的普通大米贵上9.5元钱，到底它贵在哪里？11月19日，记者带着这个问题到定安翰林昌发水稻种植专业合作社（以下简称合作社）了解情况。该合作社理事长、章塘村委会村支书劳昌彬用硒含量高、绿色无公害、品种优良、口感好等词来形容他们合作社生产的象牙尖富硒香米。

#### 精耕细作 打造优质富硒香米

在劳昌彬的带领下，记者来到了翰林镇新乙肚田洋。该田洋位于深水村委会和章塘村委会的交界处，方圆百里是火山爆发后形成的火山土壤，富含硒元素，是

种植富硒米的好地方。

“明年初，合作社要在新乙肚田洋上将象牙尖富硒香米种植面积扩大到200亩，一造香米的产量为9万斤左右。”劳昌彬指着新乙肚田洋说，合作社在新乙肚田洋和大寨洋田洋分别种上博优大米和象牙尖富硒香米，经过销售后发现，象牙尖富硒香米的销量更胜一筹，销路更好点。吃过象牙尖富硒香米的消费者都说该香米口感好，比较清甜，饭熟揭开锅盖，全家知香。

于是，合作社准备做一个大换血工程，将新乙肚田洋刚收割完的博优大米换种上象牙尖富硒香米，将原先90亩地象牙尖富硒香米的耕种面积扩大到200亩。

按照今年种植90亩一造产量为4万斤香米的比例计算，200亩的象牙尖富硒香米种植一造产值近9万斤左右。

“9万斤的产值不算高。”劳昌彬说，物以稀为贵，产量不高反成为卖个好价钱的优势。此外，精耕细作、品质优良成为提升象牙尖富硒香米的硬件实力。

据介绍，象牙尖富硒香米来源于翰林镇本地优质大米，采用有机耕作方式，即不用农药、化肥、以及其他的合成生长剂的生产，使用农家肥等有机肥料进行

施肥，生产出来的香米绿色无公害，而且经过富硒土壤的酝酿生长，象牙尖富硒香米硒元素含量高，对人体大有裨益。

#### 政策扶持 走上品牌发展道路

翰林镇章塘村委会位于海南热带雨林母瑞山脚下，属火山岩地区。该村会有6个自然村，14个经济社，共513户2036人，由于地理环境较为偏僻，交通水利等基础设施落后，制约当地经济发展。

为了谋求发展，突破发展困境，章塘村在镇村干部的领导下，积极挖掘当地优势资源，发展林下养殖、打造翰林亚洲榕树王、森林氧吧乡村旅游景点，还结合并利用富硒土壤，挖掘出当地特色农副产品，走出一条品牌化发展致富路子，促农民致富增收。象牙尖富硒香米就是章塘村积极打造的特色农副产品其中之一。

象牙尖富硒香米走上品牌化道路由来已久。从2009年的不到10亩地的香米种植面积，扩大到2013年200亩象牙尖富硒香米种植基地打造，象牙尖富硒香米生产种植面积扩大了近20倍；从普通袋装到专门生产绿色简易包装，象牙尖富硒香米有了自己的

一件“外衣”，初见品牌雏形。

“象牙尖富硒香米越来越品牌化、规范化生产，离不开县委县政府对该品牌的扶持和打造。”劳昌彬说，县农技中心技术人员经常下乡指导香米种植工作，并加大机耕资金投入，镇政府还帮助扶持合作社专业化发展。

劳昌彬告诉记者，象牙尖富硒香米真正搬到舞台亮相是在2011年冬交会上，在冬交会上，县委县政府对该产品进行专门包装并加大宣传力度，取得良好效果，扩大了知名度和美誉度，紧接着，又借2012年端午美食文化节这股东风，象牙尖富硒香米以12元一斤的价格售卖，500斤大米几乎一抢而空。到目前为止，合作社通过售卖象牙尖富硒香米，创下25万元的纯利润。

创下利润后，章塘村村民纷纷加入该合作社抱团在一起赚钱。据统计，目前合作社成员为12人，带动全村30多户。劳昌彬表示还不断有人前来报名登记加入该合作社。

#### 广开销路 完善销售渠道发展

象牙尖富硒香米的名气渐响，但是销售渠道和方式过于狭窄，目前采用直销方式出售，主要

通过专门订购等方式，销往海口、琼海等就近市场。

为了拓宽销售渠道，该合作社与镇政府签订协议在翰林镇各旅游景点销售，并积极寻求与市县酒店、饭店大米收购商合作打开销路等。

“合作社准备对象牙尖富硒香米进行商标注册，并重新研究制定新包装，提升香米档次。”劳昌彬说，目前合作社投资40万元用于象牙尖富硒香米品牌打造，资金缺口为15万元，希望县委县政府给予资金扶持。

记者了解到，该合作社已经和中国热科院品种资源研究所联系并达成合作意向，采用提供原材料+专业技术的形式，打造象牙尖富硒香米品牌，并利用新闻媒体宣传平台进行推广，进一步拓宽和完善象牙尖富硒香米销售渠道。

翰林镇委书记周泽译表示，翰林地区粮食作物以水稻为主，在火山岩风化形成的土壤上出产的香米等农产品，较其他地区出产的同类作物的品质要高很多，比其他地区的富硒农产品更具价格提高潜力，只要开发得好、推广得好，农民的收入将得到大幅度提升。

据了解，硒是人和动物必需的微量元素，被誉为“抗癌之王”。中国营养学会将硒列为人体必需的15种营养素之一，同时推荐成人摄入量为50-200微克/天。定安翰林地区因火山喷发遗留大量硒元素，产出的硒米更益人体健康和人体吸收。

## 翰林镇因地制宜，大力扶持发展林下养殖业 邓培道：先富带动后富

■ 何慧



邓培道正在用玉米粒喂养槟榔鸡。何慧摄

皮和寄生在树上的白蚁等生物，至少经过145天才出栏，保证肉质，纯天然、绿色、无公害。”

记者看到在这块富硒土地上种植着一排排的槟榔树，挨着槟榔林的低地是一片已收割的稻田，有几只鸡正“飞”下去寻觅稻田里的虫。

“我2012年开始林下养殖槟榔鸡，每年出栏鸡6千只左右，今年已经卖了4千多只，鸡的价格每斤在19-22元，目前净利润已达10

万元。”邓培道欣喜地说道。

据了解，来自三亚、陵水、琼海、海口、定安等全省各地的高档酒店、宾馆等客户络绎不绝地到邓培道那里买鸡，鸡供不应求。

据了解，翰林镇政府大力发展林下养殖业，采取多种措施鼓励更多的人林下养殖，邓培道今年就领到政府补鸡苗3千只，章塘村村民王海龙今年也开始了林下养殖，同样也受到了镇政府的此项优惠政策。

邓培道成了村里的林下养殖槟榔鸡示范户后，上门取经的村民很多，邓培道不遗余力地把自己林下养殖槟榔鸡的成功经验传授给大家，每一个星期就亲自上门到养殖户家给鸡看病，做防疫措施。他说：“我们村会有6个自然村，得到镇政府的支持后，我要带动这6个村都发展林下养殖业，到时，就不是一个林下养殖示范户，是林下养殖示范区了。”

“自己一个人富了不算富，要带动大家一起富才有意义。”11月18日，记者采访翰林镇章塘村林下养殖槟榔鸡示范户邓培道，他如是说。

邓培道是翰林镇章塘村的村民，养殖槟榔鸡前在陵水做建筑活，一次偶然的机会，从朋友那里了解到养殖业有很好的发展前景，看到自己家乡的富硒土地适宜种植槟榔，打算尝试发展不一样的养殖业。

章塘村党委书记苏昌斌得知邓培道的这个想法后，鼓励他承包下村里近38亩的林地上种植槟榔树，并因地制宜地散养鸡。

这一试，使邓培道走上了发家致富的道路，成了村里的林下养殖槟榔鸡示范户。

邓培道在他的养殖槟榔林地里，给记者看他养鸡用的玉米粒和谷物，“我的鸡不吃饲料，主要吃这些，还有林子里的槟榔树树

(上接一版)然景观和健康、生态与养生度假的人居环境的照片，以及极富定安特色的会场摆设，意境优美的城市形象宣传推介片，生动形象的让郑州市民身处中原大地就可以近距离地感受“慢城”定安。

在展会现场，主办方还为郑州市民准备了富有海南特色的歌舞表演及海南特产大礼包，让前来参观的市民切实感受到定安的热情。

据了解，从11月4日起，“慢城”定安的宣传通过河南日报、郑州晚报、大河报、东方今报、河南电视台、郑州电视台等当地主流媒体和公交站牌、网络平台、短信群发等多种传播途径全面展开，10多天来，“慢城”定安每天都出现在河南地区各大媒体上，除了广告外，还有新闻报道等相关内容，大量的宣传，有目的地宣传定安民俗风情、山水风光、富硒冷泉以及地域文化，使越来越多的郑州市民认识和知道定安。

#### “政府搭台企业唱戏”创双赢

展会期间，现场人声鼎沸，前来品鉴定安、逛房展的郑州市民络绎不绝，参加房展的定安房地产项目也纷纷打出各自的优惠政策带动销售，如：天九美食文化广场还推出交五万抵十万等优惠活动；香榭水岸房产项目推出买房送机票、海南四天三晚游并享有八折优惠；天谷谷项目推出九折优惠，购房送3000元机票、1000元旅游基金等一系列优惠政策引来众多看房者，并带动了销售。

海南某房地产开发有限公司负责人对记者说，第一次到郑州举行房展，收获特别大，感觉这边市场比较大，房展3天来，已经售出15套房

子，希望政府以后多组织类似活动。

据统计，会展3天来，每天都有1万多名市民前来参观，有近30家参展企业共发放资料1万多份，三天现场成交公寓楼23套，销售金额近1000万元，同时有880人达成购房意向。

“通过城市形象推介，不仅促进了定安旅游产业发展，促进定安农副产品销售，有助于定安农民增收，同时还能让更多人了解、知道定安，到定安投资旅游置业，可谓一举多得。”县委副书记、县长符立东说。

县住建局相关负责人告诉记者，县住建局采取了多种措施服务企业，在展会开始前就做好了来访客人登记表，要求每个参展商对前来看房的客人做好详细登记，展会结束后要求参展商对有意向的客户进行回访，通过持续跟踪、实地看房等多种方式，把握住潜在客户。

本次定安城市形象推介暨旅游养生地产展示会活动的主题为“海南慢城 养生定安”，是由县委、县政府和海南日报报业集团主办，近30家旅游养生地产企业参加，以会展活动为纽带，以媒体传播为手段，以“城市展示+特色活动+主流媒体”的方式，推介定安城市形象，推动定安地产项目销售。

推介会让更多的郑州居民认识了定安、认可了定安，对定安充满期待，提高了定安的知名度、美誉度和影响力。不仅如此，定安创新了“政府搭台、企业唱戏”的小活动大媒体宣传推介的机制，通过2013海南·定安城市形象推介暨旅游养生地产展示会，达到了政府和企业的双赢局面。