

农业生产化肥施用现状 像抽大麻一样 不用不行

农业部前不久表示,将在全国范围内实施化肥使用量零增长行动,力争到2020年主要农作物化肥使用量实现零增长。鉴于当前我国化肥使用效率低下和农业面源污染严重,这个行动很有必要。但施肥最终还是农民的事,他们对这个行动是怎么看,怎么想的呢?

“施肥已像抽大麻,不用不行啦”

正值春耕时节,在山东省潍坊市昌乐县营丘镇从同村,记者见到了和老伴一起浇地的53岁农民唐立新。唐立新说,自己这块地共有4亩,从去年腊月二十七下过雨之后,就没再下雨,所以他正在用地边上的井水浇地,也一边施用尿素。

在唐立新的地头,还有半袋子尿素。唐立新说,从小麦秋种时,自己施用的就是复合肥,一亩地150斤,花270元钱;再就是处于这个时候的返青期,用上25斤尿素。“这10来年都是这么用的,就是凭经验种啊。”记者在地头看到的,基本上是大水大肥。

在黑龙江富锦市,春耕备耕的农民对化肥的需求量同样巨大。

种粮大户柳军力家的8万多斤化肥堆得像一座小山。今年他水稻种植面积达80多亩(一亩折15亩),每亩地化肥用量在1100斤左右,包括2袋钾肥、4袋二铵、2袋尿素、3袋硫酸铵,还有一些硅肥等。而在前些年,一亩地化肥使用量只有七八百斤。

谈起化肥的投入,柳军力说,过去种地化肥用得少,一亩地就投二三十斤,此外还要上一部分农家肥,现在随着种地规模的扩大,化肥就投得多了。这几年化肥投入量一直在增加,一亩地每年都得增加50多斤,否则就感觉粮食要减产,心里不踏实。

对化肥的使用,黑龙江省同江市绿农农业合作社理事长刘刚有更深的体会,目前该合作社经营8000多亩地。刘刚说,农民种地规模越大,越敢投入化肥,现在规模经营,主要是靠化肥提高产量,像他这样规模的合作社,化肥使用量每亩地要比种地少的农民高出10%左右。

“现在农民种地就是靠化肥撑着,我们也知道化肥用得多了会造成地力下降,土壤板结,但这就像抽大麻一样,不用不行啦。”刘刚说。



减少用量,心有余力不足

俗话说,“种地不上粪,等于瞎胡混”。农家肥的使用可以减少化肥用量,提高地力。但农民却觉得大规模使用农家肥不现实。

唐立新说,自己10来年没有用粪肥了。一来用化肥方便,再就是现在家家户户都不养猪了,也没有了攒粪堆粪的习惯。“以前用土肥的时候,秋种时用上一袋子复合肥就可以了,现在不用土肥,秋种的时候要用上一袋子半的复合肥。”

柳军力告诉记者,每年都会从养殖场买点猪粪,发酵之后上在地里,但都是小规模,长出来的粮食够自己一家吃,其他地块要想实现稳产增产还得靠化肥。“农家肥对减少污染提高地力,确实有很大好处,但既没有那么大的供应量,运输成本也高,只能小规模用。”

此外,施肥方式不科学也增加了化肥使用量。采访中,农民普遍反映,他们的施肥方式主要是种植之前一次性施肥。

“一次性施肥造成很大的浪费,苗刚出来时实际上不需要那么多的营养,而氮肥上到地里后很容易蒸发,变成氮气,等苗长大了营养流失得也差不多了,化肥的实际利用率也就60%左右。”刘刚说。

据了解,分层施肥或分阶段施肥,可以减少化肥用量,但人力成本会大大增加。刘刚

说,分阶段施肥,可以提高农作物对化肥的吸收率,从而减少使用量,“但一亩地假如少用200元钱的化肥,采取分阶段施肥,人力成本就得多花300元,农民还是会选择多施肥”。

如果有补贴,农民愿意用有机肥

在山东省寿光市化龙镇,有一个占地230亩的家庭农场,主要种蔬菜。记者在现场看到,农场的温室大棚内,统一使用水肥一体化设施,每个大棚的设施费用是800元,可连续用6年,节水节肥,节省人工。

农场属于寿光市设施蔬菜土壤质量提升技术示范区,从2014年开始使用微生物肥料、高碳有机肥、测土配方施肥技术、水肥一体化。从外观看,科学施肥,让土壤更加疏松了。

在一个黄瓜大棚里,农场主贾崇山捧起一把土告诉记者,现在用了生物有机肥(一种加工处理过的稻壳粪)后,土壤不板结了,而且细致疏松,浇水后很容易渗透,很快干燥,不易滋生疫病,而且作物吸收快,生长好,可以少用化肥。

“现在用的有机肥,有国家和地方的补贴,所以价格和用普通肥料基本一样。如果有一天没有补贴了,肯定还会有很多农民选择普通肥料,因为毕竟普通肥料价格便宜。”贾崇山说。

唐立新也想用有机肥,用了有机肥,起码土壤不板结。“但就是有机肥太贵,种地本来就赚不到什么钱,颗粒状的有机肥要120元/袋,而尿素80元/袋,如果国家能给补助40块钱,补到尿素的价格一样,我们也愿用有机肥。”唐立新说。

除了有机肥的价格之外,一些种粮大户心里还有其他疑虑。

近年来,黑龙江大力推广使用有机肥。柳军力说,有机肥投入量太大了,一亩地要比现在化肥用量多出将近一倍,如果大规模使用,施肥的机械就得换,成本大大增加,“老百姓种地考虑的是效益,少用化肥不是没有办法,关键是要让农民划算,才能有积极性”。

(张志龙 王建)

▼ 资料链接

农业部推广有机肥的四项举措

农业部种植业司司长曾衍德表示,开展化肥使用量零增长行动,一个重要的途径就是推进有机肥替代化肥,这样化肥减量的目标才能实现。主要的措施有以下几项:

第一,推广机械施肥技术,解决农村劳动力短缺的问题。要通过机械技术的应用,为秸秆还田、有机肥制造等提供有利条件。支持企业研发推广有机肥运输及高效施用机械,发展有机肥机械施肥,克服人工短缺、有机肥施用费时费工问题。

第二,推进农牧结合,实现有机肥资源化利用。今后要在城郊肥源集中区和规模化畜禽养殖场周边建设有机肥工厂,在畜禽养殖集中区建设有机肥生产车间,在农村秸秆丰富和畜禽分散养殖区建设小型有机肥堆沤池(场),逐步实现规模化养殖场畜禽粪便资源化。

第三,争取扶持政策,鼓励农民应用有机肥。要加大政策扶持的力度,以补助的形式鼓励新型经营主体和规模经营主体增加有机肥施用,实现有机肥替代部分化肥,不断培肥地力,减少化肥用量,提高肥料利用率。

第四,创新服务机制,提高有机肥资源的服务化水平。发展各种社会化服务组织,为转包户、种田大户等提供全程或阶段性、季节性施肥服务,有效克服农村劳动力短缺的瓶颈。引导企业生产有机肥商品肥。(张志龙 王建)

新闻集装箱

●不久前,正值今年湖北省春茶采摘加工的关键期,全省各大茶区的“明前茶”和“雨前茶”连续遭受两次严重的低温阴雨和霜冻灾害,记者从湖北省农业厅获悉,截至4月17日,全省近25万亩茶园受到冻害,造成经济损失约2亿元。据悉,此次灾害给大别山茶区、武陵山茶区、鄂西北秦巴山茶区等春茶生产造成严重影响,其中鹤峰县、利川市尤为严重。“好在今年全省茶园面积增幅较大。”省农业厅经作处处长万祥福介绍,近年来,各地加快茶园面积发展,预计今年全省春茶采摘面积350万亩,比去年330万亩增加20万亩。面积虽有增加,但由于黄冈、恩施、宜昌等主产区春茶均有不同程度减产,初步统计,今年全省春茶同期产量减产1万吨左右,减产、减收幅度9%左右。

●茶叶是四川宜宾市的传统出口商品,22日,记者从宜宾市商务局获悉,一季度,四川升泰茶业有限公司、龙芽进出口贸易有限公司共实现茶叶出口555万美元,同比增长434.50%,占全省茶叶出口总额的76.87%,产品出口到香港、摩洛哥、比利时、荷兰等4个国家(地区)。据了解,5月1日到5日,龙芽进出口贸易有限公司、醒世茶业、双星茶业、赞贡茶业等4家茶企将亮相第117届广交会。届时,各大茶企将展示产品,拓展市场,抢抓订单,为宜宾市全年茶叶出口快速增长奠定坚实的基础。

●日前,2015中国茶叶区域公用品牌价值十强发布与授牌仪式在浙江新昌举行。福鼎白茶品牌价值以31.41亿元列第五位。据了解,从2010年开始,由浙江大学CARD中国农业品牌研究中心、《中国茶叶》杂志和中国茶所中国茶叶网联合组成的中国茶叶区域公用品牌价值评估课题组,在全国范围内具有较大影响力的茶叶区域公用品牌进行持续跟踪和系统化研究,发布“品牌价值评估报告”与“品牌价值榜单”,业已成为我国茶叶区域公用品牌建设的年度风向标和衡量我国茶叶区域公用品牌年度建设成就的重要标尺,对推介、宣传茶叶公用品牌产生了重要的正面影响力。此次安溪铁观音以58.7亿元的品牌价值首次荣膺榜首,其余入围十强的品牌还有,西湖龙井、信阳毛尖、普洱景迈、安吉白茶、福州茉莉花茶、武夷山大红袍、祁门红茶。

●眼下福建华安县各地春茶陆续进入采摘期,来自全国各地的茶商纷纷“闻香”而来,前来采购茶叶。在华安县仙都镇的许多茶园里,记者看到茶农们正忙着采摘茶叶,现场一派繁忙的劳动景象。茶农王朱闽告诉记者,他家最近请了十多个采茶工,一天正常可以采摘六、七千斤的茶叶。“正常新的茶树,一天可以采摘五、六十斤的茶叶,要是老茶树一天可以采摘六七十斤,上百斤的也有,要看茶叶好坏,茶叶要是好的话,采得就多。”随着春茶的陆续上市,各地茶商也“闻香”而来,在华安县茶叶交易市场华仙茶都,各家茶店里都坐满了来往交易的茶农和茶商。茶店老板詹庆元告诉记者,新茶上市,目前茶商收的主要是丹桂、金观音这些茶,铁观音大概再一个礼拜左右(上市)。据了解,华安县目前拥有茶园面积16万亩,采摘面积15.5万亩,预计五一前后该县铁观音春茶将进入采摘高峰期。

●21日,记者从湖北省茶叶协会了解到,湖北省七成茶企都在从事红茶开发。目前,作为汉产红茶代表的江夏红也计划在五月赴美国参加世界茶博会,首次将湖北红茶销往海外。湖北省茶叶协会秘书长孙滨告诉记者,红茶具有养胃保健功能。业内人士介绍,该省是绿茶大省,所产茶叶八成是绿茶,且主要在春季采收,主要销售季节也是春季,七成的夏秋茶资源得不到高效利用,这些都是加工红茶的原料,若加以利用,湖北省茶叶产值可增加200亿元。

●4月20日,记者从海南省绿色食品办公室获悉,白沙绿茶近日通过海南省中国绿色食品发展中心审核认证,取得绿色食品标志使用资格,海南省绿色食品认证总数增至17家企业共计26个产品。继白沙绿茶之后,海南农垦白沙茶业股份有限公司生产的另一主打产品——白沙红茶,近日取得绿色食品标志使用资格。近年来,该公司在扩大种植规模的同时严控产品质量,不断提升市场竞争力,在质量管控和品牌构建上下足工夫,对茶叶的种植、施肥、科管、防虫到采摘、制作、包装、销售等环节都严格按照绿色食品的要求,严把每一道关口和每一道工序,按照绿色食品标准生产,确保消费者舌尖上的安全。

●第二届中国英山茶文化节近日开幕,持续一个多月的茶文化节,将深入挖掘湖北英山县茶文化的内涵和旅游亮点,展示茶乡风貌,推介茶叶品牌和旅游资源,放大茶产业和文化旅游业融合效应。届茶文化旅游节以“乡约茶乡·旅上网来”为主题,将开展百人自驾游英山、茶园武当秀、英山云雾茶制作技能大赛等多种活动。不久前,英山还挂牌成立了大别山地区首个茶叶院士工作站,请来中国唯一“茶院士”陈宗懋来英山调研指导茶产业。英山茶园面积规模居湖北之首,是“中国绿(名)茶之乡”,全县已建成5个万亩茶叶带,50多个千亩茶叶小区,30多个茶叶专业村,拥有全国第一家以茶叶命名的茶叶公园——乌云山茶业公园。(编者整理)

可口可乐“挽救”业绩下滑 并购粗粮王做健康饮品

并购厦门粗粮王做健康饮品在业内人士看来,从软银投资中国粗粮领先企业德御坊,到如今的可口可乐并购厦门粗粮王,都说明食品企业已经意识到中国饮料市场粗粮新品元年已经到来。

并购厦门粗粮王做健康饮品

在业内人士看来,从软银投资中国粗粮领先企业德御坊,到如今的可口可乐并购厦门粗粮王,都说明食品企业已经意识到中国饮料市场粗粮新品元年已经到来。

2014年公司净营收459.98亿美元,比2013年的468.54亿美元下滑2%;实现归属于上市公司股东的净利润为70.98亿美元,比2013年的85.84亿美元下滑17%。第四季度的净利润同比下滑更是高达55%。这就是可口可乐交出的2014年全年业绩的成绩单。

而这份成绩单的背后,是业内对这家饮料大王未来命运走势的研判。当可口可乐碳酸饮料份额逐年下降时,如何补位这快速丢失的市场份额,是摆在可口可乐面前的一道难题。如今,可口可乐决定举起并购大旗,并购厦门粗粮王饮品科技有限公司100%股权,欲进入粗粮饮料市场。

在业内人士看来,可口可乐在全球的碳酸饮料业务都在萎缩,必须通过并购来完成它的业绩增长,而植物蛋白饮料是公认的健康饮品,收购厦门粗粮王,可口可乐可以撇去“不健康饮料”标签,走健康饮品之路,这对于可口可乐来说是明智的选择。

进军粗粮饮料行业

近日,中绿集团旗下在香港上市的中国粗粮王饮品控股有限公司(简称“中国粗粮王”)发布公告称,可口可乐中国公司将以4亿美元全资收购其子公司厦门粗粮王饮品科技有限公司(下称厦门粗粮王)100%股权。

据了解,中国粗粮王畅销产品包括“中绿粗粮王”品牌的绿豆、红豆、核桃等多种口味的植物蛋白饮料。对于此次收购,可口可乐中国公司在公告中表示,此项交易符合公司着眼于为中国消费者提供多样化饮料选择的发展策略,厦门粗粮王的产品将是可口可乐现有产品线的很好补充。

事实上,可口可乐在中国已拥有包括汽水、果汁饮料、茶、水和咖啡等15个品牌超过50种口味的饮料,但是,其碳酸饮料市场份额在逐年下降,而粗粮饮料对于可口可乐来说目前是一片空白。



可口可乐相关人士在接受记者采访时表示,此次投资符合可口可乐产品多样化发展的战略。“植物蛋白饮料是中国饮料市场正在成长的一个品类。而厦门粗粮王饮品科技有限公司是一家专注于生产和研发以粗粮、豆类坚果等作为原料的饮品公司,其产品将丰富我们在中国市场的产品线。”

营销专家肖竹青接受记者采访时表示,此次收购厦门粗粮王,对可口可乐来说是个明智的选择,未来植物蛋白饮料是饮料行业发展趋势。“可口可乐需要更多的非碳酸饮料并购,才有可能弥补其业绩的不断下滑。”

事实上,可口可乐已经意识到其碳酸饮料持续下滑给公司业绩带来的影响,而从其近几年的布局来看,不管是做果汁、牛奶、咖啡,还是到今天的粗粮王饮料,可口可乐都在走大健康食品路线。“去年我们推出了柠檬口味汽水怡泉C+,乔雅咖啡,果味营养饮料水动乐等产品。值得一提的是,柠檬口味汽水怡泉C+市场反应非常不错,成为我们汽品类一个新的增长引擎。”上述可口可乐人员如此表示。

中国食品商务研究院研究员朱丹蓬在接受记者采访时也表示,可口可乐的碳酸饮料每年都在下滑衰退,企业如果不转型,对其百年品牌来说是一个非常严重的伤害。而收购厦门粗粮王不仅能颠覆其不健康产品的印记,也能提高其产品线的竞争力。

对于可口可乐收购厦门粗粮王后的运

作,在朱丹蓬看来,收购粗粮王后,可口可乐会对产品线重新升级和设计,以前的产品会保留,未来也会下比较大的功夫。但是,价格路线肯定不会走了。

不过,此次收购还需按照相关程序向有关部门进行申报和审批。

粗粮饮品市场潜力巨大

尼尔森调查报告显示,近年来健康饮食、健康生活环境催生了新一轮消费理念。传统的碳酸饮料销售下滑已经不可逆转,而蛋白饮料、凉茶饮料、植物饮料正在崛起。

在业内人士看来,中国的饮料市场发展迅速,消费者的口味也更加多样化,整个饮料产业的基数在增大,饮料市场还有很大的成长空间。

在中国副食品流通协会会长何继红看来,粗粮饮品市场潜在需求巨大,以目前粗粮食品饮料市场年均20%左右的增长率估算,预计未来几年市场容量将达到千亿元。

而据记者了解,目前,粗粮在整个饮料行业中仍处于较小的份额,目前做到行业前三名的德御坊的规模也仅有5亿元。也就是说,粗粮市场的蛋糕很大,但仍需要培育和扩大。

事实上,不管是现在可口可乐收购厦门粗粮王,还是德御坊宣布进军全国市场,都说明了粗粮饮料的市场正在逐步扩大。

德御坊德御坊执行总裁杨鹏飞对记者表示,“大健康饮料行业需要进一步的培育,目前处在快速成长期前期,三年内进入高速发展期。”然而,在可口可乐进入粗粮饮料市场后,他改变了对行业高速发展的研判。

20日,杨鹏飞接受采访时表示,粗粮饮料的春天不用等到3年时间里,这个时间段会缩短。“可口可乐在渠道网络和团队上,都是一个很优秀的企业,有了可口可乐的进入,我们可以一起把粗粮饮料的蛋糕做大。因此,粗粮饮料行业很快进入快速发展期。而可口可乐收购厦门粗粮王对其业绩会有所帮助,粗粮饮料也会果汁之后,成为可口可乐第二个业绩爆发点。

同样,朱丹蓬也表示,可口可乐收购厦门粗粮王对整个行业来说有促进作用,目前来看,粗粮产品正处于产品导入期阶段,还没有大的企业投入和介入。可口可乐的进入,对粗粮行业来说起到加速器的作用,极具战略意义的标识。

当今的饮料行业已经形成寡头格局,成长型企业稍微有点规模,就进入了资本大鳄重组并购的视野,同时因为这些寡头的进入,中国食品饮料行业的竞争门槛也大幅提升,未来中小型企业的发展空间也将越来越小。“从软银投资中国粗粮领先企业德御坊,到如今的可口可乐并购厦门粗粮王,都说明了食品企业已经意识到中国饮料市场粗粮新品元年已经到来。”肖竹青如此表示。(夏芳)