

重产更重销 小柑橘为清江乡年赚两亿元

“以前是一亩柑橘养活一口人,现在是一亩柑橘带富一家人。”“十一黄金周”,湖南省资兴市清江乡青草水果农庄主人黄林珊迎来了销售“黄金周”,不到一星期,3000 斤柑橘被游客采摘尝鲜,6 元/斤的采摘价加上 200 元/天的假日消费,一周就挣上了相当于其他地方方多数橘农一年的收入。

湖南柑橘产量在全国常年排名前两位,高产的背后也带来了较高的市场风险,“销售难”曾经一度困扰着湖南柑橘产业,即便是在今年,湘西北一些柑橘产地依然摆脱不了“销售难”的窘境。

黄林珊所在的清江乡,大多数农户拥有 10 亩左右的柑橘果园,亩产量比湖南其他地方高出 1 倍。“如果销路打不开,产量就会是另一负担,守着甜柑橘却只能过苦日子。”从种植能手变身为销售经营“达人”的黄林珊不无感慨。正是重产更重销,使柑橘产业成为当地农民增收致富的支柱产业。

“要想销路畅,先得味道好”

对种了 30 年柑橘的清江橘农而言,发展柑橘产业也走过了一段弯路。

一粒种子 改变种植结构

去年 3 月,山西省沁池县东湖乡苍洼村村冯鸿永明给在太原工作的同学打电话求助,想办法找关系购买 50 公斤“张杂谷 6 号”种子。这一年,“张杂谷 6 号”谷种在沁池县一种难求,从每斤六七十元涨到了 120 元。

冯永明心里有笔账,地里种上“张杂谷 6 号”,寻常年景可以收获 300 多公斤谷子,每公斤谷子按市场 4 元的行情,可以最多收入 1400 元,如果种上胡麻,每亩地收获 75 公斤到 100 公斤,每公斤胡麻 6 元钱,一亩地最多可以 600 元。

“张杂谷 6 号”生长期短,结合地膜覆盖技术,使得山西沁池、偏关等冷凉区域的薄地也可以种植谷子了,并且产量还可观,加上这几年,小米价格的提高,成为当地农民增收的一个新增长点。

“谷子比起其他小杂粮,产量本身就高一些,又耐寒、适宜性广。”省种子总站推广研究员姚宏亮说。

“这是一个巨大的进步,种子和农艺技术结合,改变了这些地区不能种植谷子的历史,调整了山西冷凉地区的种植结构,成为山西谷子种植面积增大的原因之一。”山西省农业厅技术推广站站长杨军说。

为此,山西省农业部门曾经召开现场会大力推广这一种子和农艺技术结合的集成技术,提高粮食产能。

据了解,山西忻州市偏关县于 2003 年引进了“张杂谷子”试种并获成功。

农业部门数据表明,该种子适地性强,较当地谷子常规品种可增产 34%左右。2011 年偏关县种植“张杂谷”10 万余亩,总产量占全县粮食总产量的 33%,成为张杂谷子全国种植第一县。

2013 年,种植规模 11 万亩,占全年粮食总产量的 58%,谷子直接创收 1.6 亿元。2014 年该县以谷子加工企业和小杂粮合作社为龙头,继续扩大张杂谷子的种植面积,已达 15 万亩。全县百亩以上种植户 3 户,50 亩以上种植户 77 户,播种面积占全县粮播面积的 1/3,而产量占到全县粮食总产的 1/2,据偏关县农业局调查统计,2014 年种植张杂谷的亩效益比玉米多 1408 元,农民人均增收 2000 元以上。

同时,偏关县政府将这一作物的种植列为一县一业加以推动,出台政策为农户免费提供地膜、种子、肥料等,大力推广优种优法、地膜覆盖、平衡施肥、立体种植、旱作节水等农业实用技术。

偏关县位于山西省西北边陲,是黄河入晋第一县,北依长城与内蒙古清水河县接壤,西临黄河与内蒙古准格尔旗隔河相望。独特的地理条件使得其生产的张杂谷子碾成的小米色鲜、粒大。口感可以和历史名米沁州黄媲美。

为此,该县申请了国家地理标志认证,将该地生产的小米申报成为中国绿色食品,并注册了“塞上香”小米、“万世德”小米、“黄河·长城·老牛湾”牌小杂粮等商标和品牌,为该县农村经济发展和农民增收注入了活力。

(吴晋斌)

据清江乡农业综合服务站站长廖千国介绍,2008 年以前农户种植柑橘大多是无优质品种、无标准生产、无市场营销,品质、产量、价格都上不去,农户无奈留着自己吃,“从农历 8 月到过年还吃不完”。

“要想销路畅,就得味道好。”清西村柑橘种植大户李志华经过考察后发现,温州蜜橘适合东江湖一带小气候。2008 年,以温州蜜橘为主打的柑橘品种在清江大规模种植,产量颇丰。

然而经过几年的种植,清江柑橘虽然单位面积的产量上去了,但由于柑橘种植总面积不大,很难真正成为支柱产业。清江乡乡党委书记黄彦说,为了改变现状,资兴市委、市政府下大力气进行标准化生产,推进清江柑橘“品改”,向味道要价格,向品质要收益。

“柑橘品改的关键在于‘肥和病’,肥用好了,不发病了,自然果味味正。”廖千国说,资兴市和东江湖库区管理局整合涉农资金,今年投入近 500 万元专项用于清江柑橘有机肥推广和病虫害统防统治。

“一个县级市能够整合全市 500 万元涉农资金用到我们乡一个农业项目上,政府如此重视我们,我们当然自己要舍得花本钱搞

柑橘生产。”在当地农业部门的指导下,李志华等农户首先就停用猪粪肥,而采用更科学的饼肥和配方肥。虽然饼肥的价格高出一倍,但政府能给予农家肥补助资金,占到有机肥费用的 1/3。

由于标准化生产,清江柑橘不仅增加了产量,亩产能够达到 6000~8000 斤/亩;而且提升了品质,很快赢得了消费者的青睐。

营销新模式:礼品柑“以一当十”

“在温州蜜橘同类品种中,我们清江生产出来的蜜橘销售是最好的,卖钱是最高的。”“十一”前夕,东江湖柑橘专业合作社理事长徐满进就接到了上千件订单,客户点名要预订 10 月上旬采摘的鲜甜柑橘,而这样的柑橘 2 斤尝鲜装就高达 19.9 元。

1 斤礼品柑缘何能卖出 10 斤普通柑橘的价格?在廖千国看来,这得益于电商等新兴渠道营销。以前清江柑橘主要依靠传统批发销售,等批发商上门收购,就今年的行情来说,收购价在 1.8~2 元/斤,像李志华这样的柑橘种植大户,14 万斤柑橘顶多卖 28 万元钱,纯收入不到 20 万元。

要走新渠道,就必须通过专业合作社捆绑经营。清江乡积极引导,让专业合作社“抱团”卖橘,推行预订销售、电商销售、“农超对接”三种营销新模式。

早在 9 月 10 日,大远村柑橘种植大户黄群就接到了天津客户的订单,客户一次性预付了 30 万元,黄群组织合作社备货。这样的预订销售既解决了销售难,又化解了橘农资金短缺的问题。

李志华通过长沙一家电商平台的线上销售,7 天卖出了 1 万斤鲜柑。“这得要感谢乡里的物流健全和服务配套,目前我们这个小镇就有 2 家物流公司、7 家快递公司,上午采摘,下午就送到广州客户的手中。”

徐满进对“农超对接”模式有着很深的感触。“以前,我们把柑橘主动送到超市去,超市除了收取 18 个点的进场费,还要加收 3000 元的管理费,这样的合作实在不划算。”如今,有了“清江柑橘”的品牌效应,有了合作社的“抱团”销售,沃尔玛、步步高等大超市主动到合作社收购,还支付 0.5 元/斤的清洗、分级服务费。

依靠产销并重,清江全乡柑橘产业年产值达 2 亿元,带动乡村休闲旅游收入过千万元。

(张振中)

若羌 22 万亩红枣丰收在望

眼下,新疆若羌县 22 万亩红枣陆续进入成熟期,一眼望不到边的枣林里弥漫着醉人的清香,累累果实已经挂满了枝头,丰收在望。

在该县铁千里克镇的红枣园里,一颗颗鲜红欲滴的“红宝石”挂满枝头,枣农曹新龙望着即将收获的红枣,脸上挂满了笑容。他告诉笔者,今年红枣的挂果率高于往年,红枣产量也有大幅度提升,去年一亩地只有 700 来公斤,今年估计有一吨左右。为了保证红枣的品质,他 24 亩地今年光农家肥就上了 60 多方,大概花费了两万多元,所以枣

的品质好、价格也好。

若羌地处内陆,昼夜温差大、日照时间长,发展红枣产业具有得天独厚的自然条件。但收益的增加源自于品质的提升,除独特的自然条件之外,该县农业技术人员常常深入田间地头,引导农民在生产中运用科学方法,提高枣农保品质意识,提升了红枣的品质。

据铁千里克镇副镇长胡文军介绍,今年该镇狠抓红枣保品质工作不放松,与基本农户、外来承包户签订红枣保品质责任书 1475 份,大力推广深施优质农家肥,如:鸡

粪、牛粪和羊粪。在红枣花期严格按照县上统防统治的要求,加强红枣保品质巡逻执法力度,依据村规民约加大处罚力度,严厉打击使用违禁药品行为。今年,红枣产量和去年相比增产 30%左右,目前全镇红枣正在甘物质和糖分的积累,根据长势情况丰产丰收已成定局。

现在,若羌红枣种植面积已突破 22 万亩。2014 年,该县红枣干枣总产量达到 5.52 万吨,全县农牧民人均纯收入达到 26500 元,连续 6 年蝉联西部十二省区市首位。

(曹玥 常小丽)



●10 月 12 日,第二届平凉金果博览会暨静宁苹果节启幕。图为前来苹果园区采摘旅游的游客,在苹果树下拍照留念。(杨娜 摄影)



●图为果农正在对采摘后的苹果进行分拣,根据色泽、大小的不同,分类装箱。(杨娜 摄影)

平凉金果博览会启幕 经济学家马光远“代言”家乡苹果

10 月 12 日,第二届平凉金果博览会暨静宁苹果节在素有“中国苹果之乡”美誉的静宁县启幕。著名经济学家马光远成为“平凉金果”的代言人,为家乡的苹果做起了宣传。

“平凉金果”是甘肃平凉自主创立的苹果品牌,为了使这一品牌效应得到最大的发挥,平凉市举办苹果节,向社会各界全面展示“平凉金果”的系列名优产品,进一步提升“平凉金果”的品牌知名度。

平凉市长臧秋华在开幕式上对平凉的苹果产业发展做了介绍。目前,平凉市苹果面积发展到 243 万亩,农民人均果园面积达到 1.4 亩。预计今年全市果品总产量 150 万吨,实现产值 70 亿元以上,主产区果农人均果品收入 5000 元以上,贫困户人均果品收入 1200 元。“小苹果”真正变成了农民的“摇钱树”。

平凉果产业在发展的过程中,注重打造有机化的高端品质,按照绿色、有机、无公害的生产标准,充分发挥平凉得天独厚的自然条件,加强环境质量监督,造就了“平凉金果”果形端庄、果面光洁、色泽艳丽、酸甜可

口、肉质脆嫩、营养丰富、耐耐储存、绿色安全的独特品质,优于全国其他产区。

对于这一点,农业部绿色食品管理办公室、中国绿色食品发展中心副主任韩沛新也深有感触。他认为,平凉地域优势独特,海拔高、温差大、无污染,不仅是全国优质苹果的最佳适生区,也是绿色食品生产的最佳适宜区。

“‘平凉金果’品牌之所以可以享誉全国,就是得益于平凉市坚持无公害、绿色、有机的现代果业发展理念,坚持严格控制果品生产全程的质量问题。”韩沛新表示,农业部和中国绿色食品发展中心会支持平凉大力发展绿色产业,助力平凉果产业不断提升绿色食品发展水平。

而平凉市重视果品质量的态度,从举办的赛园赛果活动中,就可见一斑。在此次苹果节会开幕之前,平凉市在全市组织开展赛园赛果活动,评选命名“市级标准化示范园”31 个,评定奖励优质果品金奖、银奖、铜奖 45 个;静宁县首次举办了苹果旅游观光采摘活动,选取 6 处优质苹果示范园,吸引了兰州、银川等周边地区游客 1 万多人。

种了 40 多年苹果树的袁积股捧着“市级示范园”的奖杯乐得合不拢嘴。作为一名致力于苹果栽培技术的技术人员,他见证了平凉苹果产业的发展历程。他说,自己的科研团队培育的礼泉短富等品种在此次评选中也获得了优质果品的奖项,这让他非常高兴,也让他更有信心投入到日后的研究工作中去。

优质的果品质量,也为平凉果产业赢得了更多的发展机会。此次节会上,平凉市政府与天津渤海商品交易所股份有限公司签订战略合作协议,国内知名企业集团、果品收购客商与平凉市七县区签约优质果园基地建设,果品贮藏、流通和深加工,电子商务等果业产业项目 23 项,引资总额 15.3 亿元,签订果品销售订单 65 项,协议合同果品总量 14.6 万吨,销售总额 9.4 亿元。

此间节会上,国内外苹果产业体系的知名专家学者,将为平凉果产业的发展建言献策。作为土生土长的平凉人,著名经济学家马光远更是担当起了“平凉金果”的“代言人”,要让家乡的苹果被更多的人所了解和喜爱。

(杨娜)



浙江湖州：金秋十月千亩稻田丰收忙

金秋十月,浙江湖州迎来秋高气爽的晴好天气,湖州市吴兴区八里店镇新农村综合改革试验区内的 3500 多亩水稻陆续进入收割作业时间,千亩稻田里一派忙碌的丰收场景。

湖州市吴兴区八里店镇新农村综合改革试验区规划约 34 平方公里,共涉及 6 个行政村,101 个自然村,4400 多户农户,1.6 万余人,2013 年被列为国家现代农业示范区农业改革与建设试点。

图为 10 月 16 日,收割机在稻田里进行收割作业。(徐昱 摄影报道)

种菜智能化 蔬菜能上“树”

都说农业是弱质产业,可中国华信,一家跻身世界 500 强的民营企业集团,旗下的深圳大生农业集团股份公司一门心思“种地”。最近南京江宁谷里 3.5 万亩现代农业园又被拿下,总投资达 42 亿元,成为南京农业领域最大的一笔投资项目。大生如此“不惜血本”,能有回报吗?

“我们投资农业,不但有合理回报,而且稳定可期。”深圳大生总经理助理张明接受记者采访时信心满满。在大生谷里基地,记者看到一种全新的蔬菜大棚——高有两层楼,不锈钢“骨架”外罩玻璃温室,棚内架设各类管线设备。“这叫温室联栋大棚,不但安装了湿帘、遮阳系统,还通过温控、风机自动调节温度和通风。”张明介绍,这种大棚每平方米造价 1000 多元,不亚于标准化厂房的造价,主要用于工厂化育苗。此外还有普通联栋大棚、钢架大棚,造价也有 6 万—10 万亩。

如此硬件投入,当然不是为了种普通作物。大生目前试种的是一种叫油牡丹的经济作物,取名“金陵花园”,花儿可以观赏,种籽可以榨油。牡丹籽产油率是大豆的 2 倍,牡丹油不饱和脂肪酸含量 92%,售价每 500 克 800 元,一亩收入二三十万元。

像油牡丹一样,很多蔬菜也能爬上这棵两层楼高的“大树”:观音菜、紫苏、长生菜……温控大棚让这些特色蔬果可以一年四季种植,产量稳收入高。

长约一华里的人行天桥,凌空跨过精品蔬菜园、特色林果园……这是大生规划建设 3.13 平方公里谷里基地“全貌”,把农业和旅游、休闲结合,建成农耕文化博览园,是大生的发展方向。“在江宁谷里这样的南京近郊搞农业,如果不和二产、三产结合起来,是远远不够的。”张明介绍说。

(赵宏国 顾毓钟)

田埂种豆种草 绿色增产更增效

“你先看看这田埂上的大豆和香根草,再看看田里的稻谷,长得好吧!”近日,在湖南省益阳市赫山区龙光桥镇月塘湖村双季稻全程机械化绿色增产模式攻关“四双”示范点,农技员刘创业笑着对记者说,“大豆为害虫的天敌——蜘蛛等益虫提供栖息之所,有利于其生长繁殖,而香根草是二化螟等害虫十分喜爱的植物,把大豆和香根草种在田埂上,就好比给稻田穿了一件‘护身衣’,多了益虫的保护,少了害虫的侵袭,稻谷自然就长得好了。”

除了种豆种草,他们还使用诱蛾灯、性诱剂、赤眼蜂等杀灭害虫。有了这些绿色无污染的杀虫方法,今年这里的早、晚稻各少施一次农药,即使施药,用的也是高效低毒的,真正实现了粮食绿色增产增效。”刘创业说。

一旁的种粮大户冷卫国给记者算了一笔账:“以前自己种田,怕产量不高,一年下来化肥、农药没少用。今年,我把 1300 多亩地交给惠民农机专业合作社,由合作社提供全程专业化服务,施的是有机肥,用的是绿色防控,化肥、农药用少了,病虫害防治的成本低了,产量却更高了。我种的早稻今年被省农委抽中测产,亩产达到 604.9 公斤,创下了历史纪录。你看,现在这晚稻,禾壮穗多,长势比早稻还要好,只要天气不坏,估计亩产不会低于 650 公斤。”

“以往用高投入换取高产量,现在靠低消耗、高科技实现增产增效,产量摆在这里,农民对好处施肥、病虫害统防统治和绿色防控的处方也是越来越认可。”赫山区农业局局长孙尚明说。

据了解,湖南省通过一系列切实可行的措施,找到了一条水稻绿色增产增效的好路子:一是大力推广超级稻,增产增效,借助种业创新成果提升水稻产量;二是大力推广优质稻,提质增效;三是大力推广机械化、降耗增效;四是大力推广化肥农药零(负)增长,安全增效。

(张凤云 杨娜)

河北“张杂谷”援疆成果和硕落地开花

近日,在新疆和硕县一处戈壁滩上,金黄的谷穗在秋风吹拂下翻滚。这是被当地人称为“天山小米”的“张杂谷”。如今,“张杂谷”不仅在和硕的种植面积逐年扩大,而且扩种正在全国六个县,因品质优良驰名疆内外,远销全国多个省市。这是记者近日从州科技局获悉的。

“今年全县种植近一万亩张杂谷,目前长势喜人,穗重及灌浆情况较 2014 年要好,亩产预计可达 500 公斤,纯收入能达 1000 元。”和硕县融合张杂谷种植农民专业合作社理事长陈学亮说。

“张杂谷”是张家口市农科院选育的杂交谷子品种,高产、节水、耐瘠、耐旱,已先后在我国多地试种成功。在张家口市援疆工作前方指挥部的支持下,和硕县推广“张杂谷”以来,从试种 60 亩开始,到目前的万亩良田,亩产不断攀升。目前,已经实施全程机械化操作,全部订单种植,实现了亩产、面积、机械化程度、种植模式的多层次、全方位跨越。

2015 年,和硕县“张杂谷”种植面积达 1 万亩左右,并带动北疆及周边县城种植近万亩,“张杂谷”已成为继“两红一白”当地特色种植后的又一大主导产业。

和硕县农业局长陈培其算了一笔账:“张杂谷”亩纯收入至少 800 元;而棉花除去人工投

入、生产资料投入等,平均亩收入 375 元左右。

2014 年,经过张家口市援疆工作前方指挥部的协调,融合张杂谷种植农民专业合作社无偿得到了和硕县政府划拨的 25 亩土地,投资建成了年产 1.5 万吨的小米加工厂,当年产出 712 吨谷子,加工 447 吨小米,通过礼盒、散装等形式进行销售,总计销售金额达 450 万元以上。

和硕县委副书记、张家口市援疆工作前方指挥部指挥长胡荣说:“和硕县从张家口引进了‘张杂谷’3 号、5 号、6 号、8 号、10 号和常规种‘8311’等 6 个品种进行试验,‘张杂谷’被誉为旱地农业增收的‘金米粒’,目前‘融合牌天山小

米’商标已经成功申请,正积极争取 QS 认证。”

“张杂谷”的推广浸透了张家口两批援疆人的心血,承载着张家口人对和硕的深情厚谊——2015 年 4 月,张家口市农科院和河北巡天种业免费提供示范品种,并派出两名科技人员,和硕县人民政府投资 10 万元,建立 50 亩县级“张杂谷”推广示范基地。

张家口市援疆工作前方指挥部以“张杂谷”种植推广为切入点,又积极探索了饲草种植和规模化养殖项目,同时充分利用“张杂谷”秸秆作为优质饲草的特点,大力开发以“张杂谷”为龙头的多元生态农业牧业,并初步获得成功。

(周海震 李刚)