

**【异域传真】**

**菲律宾放弃了G2G大米进口计划**

据菲律宾消息,贸工部附属机构国际贸易中心(PITC)放弃了G2G进口30万吨大米的计划。原定在7月和8月大米收货淡季的进口将不再实施。菲律宾大米进口量约占其需求量的7-14%,其中90%来自越南。在越南恢复大米出口以后,农业部研究了2020年全年共10种不同的稻米供需状况,年底存量为78天至100天不等,均可以满足国内需求。同时,政府将能够节省85亿比索,用于支持提高农业生产率,确保粮食安全。 **商务**

**韩国传统竹林耕作系统列入全球农业文化遗产名录**

近日,韩国潭阳(Damyang)传统竹林耕作系统被列入由联合国粮食及农业组织(粮农组织)负责管理的全球重要农业文化遗产系统(GIAHS)名录。这是该国第五个获得该认证的遗址。该系统沿用传统生态农业做法,是践行可持续农业的典范。在尊重环境的同时,传统竹林耕作系统将自然与传统农耕做法紧密结合。该系统已延续了一千多年的时间,采用多层生产模式,以竹林为主,茶树和蘑菇与竹子进行间作。系统内还有农田、菜园、稻田和水库,共同构成了整体景观。 **粮农**

**俄罗斯餐厅开始通过全球速卖通销售甜点**

据悉,俄罗斯连锁餐厅“安德森”开始通过全球速卖通销售甜点。“安德森”餐厅早前与全球速卖通俄罗斯公司达成合作伙伴协议,在平台销售近20款甜点,包括蛋糕、茶点、饼干等,暂时只接受莫斯科居民订购,次日送达。“安德森”餐厅打算以后将所有菜品都加到全球速卖通平台上。“安德森”餐厅的创始人阿纳斯塔西娅·塔图洛娃表示,COVID-19疫情和随之而来的限制措施和危机促使俄罗斯餐饮业寻找新的销售市场。她说,将来餐厅或能借助与全球速卖通的合作进入中国市场。 **俄通**

# 巴西农业：开放带来双赢

巴西农业近年异军突起,其成功从一个农业落后的国家强势崛起为农业强国,在很多领域坐二望一,农业已经成为巴西新国家名片。巴西是如何打造品牌农业的呢?



巴西农业的强势崛起,与巴西政府的鼎力支持密不可分。巴西政府抱着开放的心态,允许国外的资本进来联合开发,达到双赢效果。国外资本不但带来了新技术,也带来了全球的市场,这也让巴西本国的产品更容易打到全球供应链中去。

家庭农业支持计划。家庭农业支持计划的主要目标是确保小农户的基本收入,增加农村就业机会。

1.基础设施建设:主要是农村公共需要的道路、电信、电力、勘探、仓库的建设等。

2.农业信贷:给小规模农户提供比商业贷款利率(17%)更低的低利率(2%或6%),分期付款的话还可以免除30%的本金。如果到期不能按时归还,可以向农业部门进行解释,可以考虑延长还贷时间。

3.免费对农民和技术人员进行培训,免费提供各种病虫害防治技术资料,但种子、肥料等仍然是商业行为。

发挥自然禀赋优势,拓展农业边疆。巴西地处热带和亚热带气候带,日照充足,雨水充沛,旱涝灾害比较少,是世界上适于农林牧渔各业全面发展的少数国家之一。巴西拥有优质高产良田3.88亿公顷,其中9000万公顷尚未开发利用,还有2.2亿公顷的牧场,为农牧业发展提供了充足的土地。

约占国土面积24%的热带稀树草原,是巴西重要的植被类型,但其土壤天然肥力十分低下,种植作物几乎颗粒无收。为了更好地开发热带稀树草原的农业生产,巴西政府专门成立了研究中心,研究该地区资源的合理开发和利用问题,并针对种子基因的优选、开发和培育以及实验耕种、土壤改良等科学技术进行推广普及。现在,荒芜的热带稀树草原变成了巴西大豆的主要产区,并成功种植了咖啡及其他果树等经济树木,成为巴西重要的农牧业生产和出口基地。

**科技创新体系 奠定品牌农业基石**

数十年来,巴西在农业科技创方面很有心得,已经形成了一套成熟完整的体系。

目前,这一体系主要由农业科技创新研究机构、成果与技术推广机构和相关农业科技创新支撑措施组成。当然,科技创新最大的推动者往往是政府,在巴西的整个农业创新体系中,政府占据主导地位,巴西政府每年向相关的科研机构投入大量的经费,主要的农业科研和推广机构是巴西农牧业研究公司和农牧业技术推广公司。

农牧业研究公司是巴西国内规模最大的农业科研单位,这里拥有高级农业科研人员近千人,在全国有40多个研究中心,负责对全国各

地的农业生产条件,如土地、气候、水源、市场等进行考察研究,最终确定适宜在不同地区种植的农作物品种。农业主管部门则据此制定区域规划,采取相应的鼓励措施或制定推广政策,引导当地农民或农场主调整生产方式,引进和采用农作物优良新品种,从而取得最佳农业生产效益。成立至今,该公司已向社会推出科研成果8000多项,投资回收率高达43%。

巴西农业服务体系健全,政府致力于为农民提供各种生产指导和技术支持。各种类型的农业联合体是主要的农业技术推广组织,负责对农户进行技术指导和信息服务。

其中供销社负责向农民供应生产资料,为个人生产者和农场提供农产品包装、加工、储藏、运输、销售等服务,以及市场信息、技术培训等方面的帮助;渔业合作社指导渔民购置渔业设备,对渔业产品进行深加工,并进行渔业产品冷冻、加工、运输等环节的技术培训;农村电气合作社则筹集资金用于农村供电设施的修建,管理农业用电的收费和征税,推动区域性经济开发,以改善农民的生产和生活条件。巴西农业服务体系为农民提供了贴心的服务和指导,十分接地气。

完善的客户创新体系,不仅仅使得巴西农业的产量和品质不断提升,在农业产业化的背景之下,科技

创新成为巴西品牌农业的发动机。  
**探索可持续农业 走生态发展之路**

农业不能只看今天,更要考虑明天。巴西政府认为,实现农业资源可持续利用,才能走上生态发展之路。巴西农业研究所报告指出,作为农业大国,巴西应该向全社会发出明确信号:可持续农业关系到人类的未来。巴西提出重视生态农业,旨在长期保护巴西的土地资源,促进巴西农业的可持续发展。

低碳农业是巴西近些年来开始鼓励发展的农业生产方式,政府出台了《低碳排放农业计划》,通过提供长期低息贷款,鼓励农业生产者采用农作物轮作、免耕直播、生物固氮以及农林牧一体化生产等先进生产方式来减少碳排放。多年来,巴西农业科研部门积极探索化肥、农药、农用薄膜的减量、替代。如用农家肥替代化肥,用生物农药、生物治虫替代化学农药,用可降解农膜替代不可降解农膜等。巴西农牧业技术推广公司根据土壤状况和农作物生长需要,确定化肥的合理施用量,深受农民欢迎。

巴西还在逐步解决制约农业发展的难题,如加大对仓储、灌溉和交通等基础设施的建设。巴西是以初级农产品出口为主的国家,但其发展农产品下游产业(主要是养殖业),逐步增加农产品附加值的努力一直没有停止。

**品牌推介 酒香也怕巷子深**

尽管巴西农业在拓展其边界,但绝非一种短期行为。正是因为有了品牌统领,巴西农业更多可以从长远考虑,进而进行取舍,而不是做一些急功近利的短期行为。

巴西拥有发展中国家最先进的农业品牌推介工程之一。从国家元首到政府高官,都明白农业的重要性,也变成农业的推销员。这对巴西农业出口发挥了积极作用。

巴西人很清楚,除了推广咖啡,巴西还为牛肉、水果、鸡肉和葡萄酒量身打造了一系列推广计划,许多农产品还出口到了其他发展中国家。俄罗斯是巴西猪肉的主要买家,中东是巴西禽肉和糖的最大市场,阿尔及利亚是巴西乳制品的主要买家,中国是巴西大豆的最大进口国,而伊朗是巴西玉米的主要市场。 **种业**

**【新主体·人物】**

## 靠科技种大棚,带领乡亲脱贫致富

——记绿农永胜农民专业合作社负责人郭永胜

郭永胜是内蒙古自治区乌海市远近闻名的温室蔬菜、水果种植能手。凭着执着的追求和勤劳的双手,前期靠承包土地维持收入,后期靠发展温室生产,郭永胜在增收致富的道路上越走越宽。致富后,他不忘左邻右舍,成立了绿农永胜农民专业合作社,建立蔬菜育苗基地、温室水果生产基地、新技术示范基地,为蔬菜种植户免费提供蔬菜苗、技术服务、信息咨询,带领大伙共同致富。

**科学种植带领大伙儿共同致富**

最初,郭永胜在原乌达农场种植大田作物,因每年冬季黄河上涨

影响作物生长,入不敷出,后来,他迁到泽园新村建起了两栋土温室进行蔬菜生产。

刚开始种菜,他没多少经验,走了不少弯路。到宁夏、山东学习蔬菜种植技术后,在当地技术人员的帮助下,郭永胜自己慢慢摸索,种植经验逐渐成熟,收入也在慢慢增加。

1997年,郭永胜在乌兰镇镇镇带头建起了2栋温室,由此开始了设施农业生产的探索发展。经过多次失败与试验,他终于摸索出了一整套适合当地气候特点的设施蔬菜水果生产技术:引进采用了膜下滴灌、暗沟栽培、卷帘机、补光灯

补光、瓢葫芦嫁接西甜瓜等新技术。同时还引进了“惠兰”西瓜、“长剑”尖椒、“美国一号”番茄等蔬菜瓜果新品种。

种植温室瓜果蔬菜取得了好效益,郭永胜扩大生产规模,由最初的2栋温室扩大到了20栋,产量大大提高,收入明显增加。1999年,通过多次的生产实践,郭永胜试验成功了“日光温室尖椒、西瓜立体栽培技术”,这项技术操作简单适用,每亩收入达34000多元,比传统种植多收入10000多元,还因此获得了乌海市科技进步三等奖。

他把这项技术无偿传授给了

当地温室种植户,带领大家一起种植温室西甜瓜,使乌兰镇镇南北村成了当地有名的“西甜瓜种植村”,“乌兰乡西甜瓜”也成了当地一个品牌。每年,西甜瓜成熟的季节直接来地里订购西甜瓜的人络绎不绝,大大增加了大伙的收入。

**形成“合作社+基地+社员+市场”的经营模式**

为了带动更多乡亲致富,2007年,郭永胜成立了绿农永胜农民专业合作社。合作社围绕农区居民需要,开展生产经营和技术公益服务,带领大家共同致富。为合作社成员购买种子、化肥等农用物资;建立育苗基地,为社员培育优质蔬

菜苗,解决一家一户育苗设施简陋,育苗技术不过关的问题;组织技术服务队提供技术培训、技术指导等服务;成立销售队伍,对社员生产的蔬菜进行统一销售,增强市场竞争力;逐步形成了“合作社+基地+社员+市场”的经营模式。

经过多年发展,合作社种植面积由最初的2栋温室发展到了现在的115栋500多亩,种植品种有草莓、樱桃、李子、苹果、梨、油桃、葡萄、西甜瓜及各种蔬菜,每年雇佣当地贫困人口30多人,形成了当地脱贫致富的产业。未来将以技术为平台,培养更多种植能手。

今年,合作社继续带动已经建立利益联结的农户就业,提供种植技术服务,同时积极引导更多农户参与合作社经营,不仅带动了合作社自身的迅速发展,还带动了周边农区居民的致富增收。

崔丽