



国家地理标志产品仓桥水晶梨保护示范区
上海仓桥水晶梨发展有限公司
经中国绿色食品发展中心许可使用绿色食品标志

地址:上海市松江区富永路2000号 邮编:201699
详情咨询:4006198618(金先生) 网址:www.cqshuijingli.org



【点击】

农业干部“牵针引线”让“滞销果”变“致富果”



●大数据成“指挥棒”

2018年,广东荔枝、菠萝双双出现严重滞销,有的果园“熟到要掉都还没人来采购采摘”。3年后,徐闻菠萝收购均价达1.8至2.5元一斤,广东荔枝销出147万吨,实现产值140.8亿元,均价达9.6元一公斤。

2019年,全国最大菠萝产地广东省徐闻县上线菠萝流通大数据系统,签约全国数千个档口,定期发布菠萝市场价格指数和采购商指数。

大数据直指农产品产销对接不紧密、供需信息不对称、利益联结不稳定等老大难问题。2021年,徐闻菠萝田间收购价最高时达到3元每斤,与去年同期相比实现了翻倍。

“市场信息越充分,菠萝烂在地里的可能性就越低。”徐闻县菠萝协会会长吴建连说,大数据有效帮助政府部门了解产销情况、农户掌握市场信息、采购商对接产区市场。

从大数据中受益的并不仅有徐闻菠萝。茂名下辖县级市高州市副市长岑解明介绍:“通过茂名荔枝产业大数据中心分析,我们发现除广东外,江苏荔枝消费量最大,就主动去江苏等重点区域开拓市场,今年23万吨荔枝销售一空。”

广东不少农业干部感觉,现在他们就是“兼职”产销服务员,不仅要跑田间地头,还要跑南来北往展会。不同地区基层党政干部紧密沟通,和电商、采购商、服务商等一起多渠道开展起农产品产销对接、营销推广和品牌建设。

高州市果海食品有限公司负责人丁贵洲说,当地龙眼加工企业多、能力强,在农业干部们的“牵针引线”下,远在800公里外的饶平县大量晚熟龙眼被运到高州来加工,“以前加工企业找产区是靠‘缘分’,现在农业部门牵头组建产销加工对接微信群,我们不出门就能得到信息,新增一个供应区。”

广东这一农产品市场体系建设方式被称为“12221”,即建立一个农产品市场大数据,组建销区采购商和培养产区经纪人两支队伍,拓展销区和产区两大市场,策划采购商走进产区和农产品走进大市场两场活动,实现品牌打造、农民致富等一揽子目标。

“生产与市场两手抓、两手硬,市场引领生产、生产支撑市场正逐步成为共识。”广东农业农村厅分管市场信息负责同志表示,“广东农业农村部门自我改革,首先调整资源配置方式,补市场资源不足的短板,其次创立资源整合配置平台,让工业、商务、金融、海关、运输、互联网等部门、机构为农民种与卖发力。”

●生产链条追求“更全更强”

2021年,徐闻菠萝年总产值超22亿元,辐射带动近5万农户、14.6万劳动力增收;广东荔枝产量147.31万吨,比2020年增长13.3%,产值约140.8亿元、均价9.6元/公斤。

通过加强农产品市场体系建设,去年梅州柚销量达93万吨,价格同比提高近15%,直接带动农民增收5亿多元。

卖得快、价格高不仅让果农得到实惠,而且树立了“优质优价”的导向。高州开展荔枝品种改良培训并提供换种服务,2019年以来改造果园面积14万亩,优质品种率由30%提高到55%。

高州市农业农村局市场信息股股长郭飞儒说,今年高州龙眼种植面积达32万亩,其中优质品种储良龙眼种植面积为25.6万亩,已占全市龙眼种植总面积的八成。

在高州市沙田镇、根子镇等地看到,荔枝、龙眼产业正深化加工服务和创新产品形式,除了传统的桂圆肉、荔枝干外,龙眼月饼、龙眼酥、荔枝蜂蜜等新产品不断涌现。

这种情况会不会“昙花一现”?如何确保“丰年果贱”不再卷土重来?广东多地鼓励企业改造或就近新建基础设施,帮特色农产品“补链”。

这两年,广州增城、茂名高州等地不少荔枝林边上多了集仓储、冷链、分拣、物流等功能于一体的“田头小站”。

广州市增城区农业农村局局长冯德毅说,2021年该区投入700万元,引入田头小站、荔枝自动分拣线、荔枝加工生产线等,提高了鲜果出售、深加工的供给能力。

与此同时,特色农产品的前端研发和业态更新也在加速。

120多个龙眼种植公司大户的联系方式、基地地址、品种、面积、产量和上市时间……高州农业农村局今年推出的“2021高州龙眼采购指南”小程序,内含“龙眼种植大户信息表”“传统代收点信息表”“加工场信息表”“电商信息表”等40余页产区信息,被很多采购商形容为他们和优质果源之间的重要桥梁。

“徐闻菠萝最近几年投入的研发经费是两位数增长,与多个农科机构开展科研合作。”徐闻县农业农村局局长黄家团举例说,新引进的菠萝品控分选机既能检测菠萝糖分还能扫描



近两年新冠疫情冲击使得市场环境更加复杂多变,果农们的日子本来应该不会这么好过,他们“增产又增收”的原因何在?来自粤东西北多个县区的一线调查显示,通过转变政府职能、完善市场服务,广东越来越多特色农产品扛住了疫情冲击,成为农民增收的“致富果”、乡村振兴的“希望果”,“丰年果贱”的“魔咒”正在被打破。

出菠萝的“心”黑不黑。

广东中荔农业集团有限公司董事长陈耀华说,完善市场服务体系使公司种植基地的农户对荔枝产业产生信心,越来越多人主动来申请荔枝出口备案基地的合作,这对于产业发展有很大的促进作用。

●打造更多区域特色品牌

目前,广东正在柑橘、兰花、火龙果等农产品中强化市场服务机制。德庆县副县长长安一宁介绍说,当地正积极推进柑橘大数据平台、采购交易中心、采购商服务中心、种苗研究繁育基地等项目建设,同时改造建设一批柑桔田头智慧小站、成立行业产销联盟。

业内人士认为,未来应继续围绕市场导向优化农业公共服务水平,打造更多农产品区域品牌,引导资金、资源、人才向特色产业聚集。

部分农企负责人建议,科研部门和院校加大特色农产品研发、种植和采摘加工新技术,让科研跟着市场走。

曾去澳大利亚、南非、新西兰等地了解国外农产品状况的高州水果产业协会会长朱焱宗说,国内水果“有单缺人摘”日渐凸显,宜借鉴外国经验,在智能采摘分拣、复杂山地运输等方面加大新设备研发力度。

“一红就被仿冒”是困扰农产品区域公共品牌的难题。高州市政府今年与中国平安财产保险股份有限公司广东分公司“试水”荔枝溯源保险项目,开始打造信息可追溯、可监测、有保障的品质认证体系。广东海珠子蚝业有限公司副总经理梁文军建议,推广利用物联网技术、区块链技术实现特色农产品的全程跟踪和溯源,提高消费者对质量安全的信任度,从而拓展优质农产品的市场空间。

部分基层干部认为,随着产销对接网上线下活动的增多,要加强跟踪、回访和评估,通过回访和交易数据来判断政策效果,防止“现场热热闹闹,交易冷冷清清”的形式主义。

詹奕嘉 吴涛 李雄鹰

山东兰陵蔬菜合作社 种苗销售火爆

小雪至,天气渐寒。在山东省兰陵县向城镇的鸿强种苗基地,忙碌的运苗工人持续加班至傍晚,细密的汗珠从他们的额头沁出来。一箱箱充满生机又承载农人希望的幼苗被装上专车,运往各地。从11月开始,种苗需求量逐渐走高,鸿强种苗基地每天向外销售幼苗发出30至40万株。

兰陵县向城镇是传统的温室大棚蔬菜种植区,农业配套设施日渐完备,交通便捷,物流和商贸发展迅速。近年来,更是发展现代农业,以科技兴农助力乡村振兴。在这种大形势下,向城镇涌现出了一批优秀的农业产业。现在的向城,不仅有蔬菜大棚,还有种苗工厂、试验田、电商配送中心、农民学校,也有配套的蔬菜批发市场、钢管市场、棉被市场、薄膜市场等。

随着产业的发展,鸿强蔬菜产销专业合作社应运而生。合作社占地面积320亩,入社社员5000余户,是集种苗、繁育、推广、蔬菜培育、加工等为一体的综合农业服务机构。近年来,向城镇不断对其在政策、资金、资源、人员等方面给予支持,合作社日益壮大,辐射带动了越来越多的农户增收致富。合作社目前采用以面向全国供应为主的订单式生产经营模式,生产中执行工厂化、标准化、专业化的育苗管理准则,现已发展成为鲁南苏北规模最大的现代化种苗繁育工厂,一次性育苗能力可达1500万株,年综合育苗能力可达1.8亿株以上。

今年10月底,鸿强种苗工厂就已经开始陆续销售越冬茬种苗。因其种苗具有品质好、产量高、价格实惠等优势,进入11月,大量的种苗订单爆满,其中以黄瓜苗最多,辣椒次之。这批苗现在定植,过年时上市,正好赶上春节时的好行情。订单辐射周边乡镇,外县的以沂南、莒南居多,最远的还有河南的订单。因种苗需求量大,鸿强种苗工厂的工人近期连续加班,种苗供应充足。鸿强种苗工厂经理朱兴杰介绍说:“我们的老顾客特别多,这几年外边来参观学习也会订我们的苗。最多的时候一天发苗47万多株,少的每天也有30万株。”

每天平均30万株的发苗速度和频率,也带来了大量的就业岗位。在鸿强的各个温室大棚里,处处可见聚在一起一边聊天一边干活的妇女们,她们大多来自附近的村庄,一个小马扎,一把工具刀,往温暖的大棚里一坐,就可以干活挣钱。这个季节大多以嫁接黄瓜苗为主,工人可以灵活运用时间,计件付酬,也不耽误接送孩子上学。手脚麻利的工人每天能赚300元左右,稍慢一些的每天也能赚100多元。“我们苗场每天都有100多个工人干活,每人每天都能赚个一两百元。活不累,还不冷,有很多是夫妻两一起来,早上一起来,晚上一起走,有的一干就是一个冬天。”鸿强种苗工厂的朱兴芳介绍。

卢园园