品牌与市场 专刊

【导读】
产量虽然看好 行情不容乐观 （六版）
这里的“吐鲁番葡萄”17度甜 （七版）
王廷金：爱上枸杞的90后 （八版）

走进特优区

桥头地瓜：条儿顺味儿美水果价

本报记者 操戈 邓卫哲 文/图

一斤地瓜最高卖到26元，最便宜的也要1.5元，亩产值过万元。近年来，海南省澄迈县通过标准化种植和品牌化营销，让沙土地瓜卖出了高端水果价，并入选首批中国特色农产品优势区。

“海南占了国内高端地瓜市场份额的90%，一是气候优势，二是土壤适宜，三是种苗把控，四是标准化种植管理。”近日，澄迈桥头地瓜产业带头人王文克解释了桥头地瓜之所以能够卖得俏的主要原因。

经过十多年的发展，目前澄迈桥头地瓜已成为当地特色优势产业，种植面积约4万亩，年产值4亿多元。同时，辐射带动海南全省农户种植近8万亩。

澄迈县桥头镇农民在收获地瓜。

好土好种才有好地瓜

澄迈县地属热带季风气候，光照充足，雨量充沛，气候温和，全年无霜。年均日照2059小时，年均降雨量1786毫米，土壤富硒，是海南省富硒土壤分布较集中、面积较大的市县之一。高光高热的气候非常适合地瓜种植，尤其是澄迈县桥头镇海边沙地产出的地瓜“香甜粉糯，细腻无丝；甜度适中，粉而不噎。”

为什么沙地里种出的地瓜好吃？王文克告诉记者，海边沙地土质松软，能进行水旱轮作，夏秋水稻，冬春地瓜。这样既能减少病虫害，增加土壤有机质含量，还能实现错峰上市，填补国内冬春季节没有新鲜地瓜的市场空缺。

“捻起一把土，沙粒马上从指缝中流下来。”按王文克的说法就是七分沙三分泥，大雨过后地表不板结，种出来的地瓜条形好、个头适中，吃起来粉而不硬。

起初，澄迈桥头地瓜的价格并不高，一斤只有几毛钱，村民们从没想着拿地瓜卖钱养家，只是当作口粮。原因就出在品种老化，造成遗传病害严重，地瓜的产量、质量大打折扣。

为此，2010年澄迈县联合中国热带农业科学院、海南省农科院等科研机构研解决优质种苗问题。按照国际市场标准，从日本引进地瓜优良品种，后经改良驯化研发出了新一代适合当地生产的地瓜脱毒种苗，解决了优质种苗需求问题，良种覆盖率达90%以上，为产业发展奠定良好的基础。

桥头地瓜产业带头人王文克在展示地瓜。

“健康种苗是地瓜品质的前提和保障，也是后期栽培管理所不可逆转的。”王文克说，为了确保种苗不变异、不退化、不老化，澄迈桥头地瓜采用集中组培育苗再分散扩繁，从不留苗，扩繁期最长不超过半年，这样才能减少地瓜畸形、保障商品率。

在桥头镇，这种沙质土过去一直是贫瘠的象征，自从种了优质地瓜品种，村民们不仅摆脱了贫困，而且家家盖起了“地瓜楼”。

标准化体系管出好品质

“农产品销售，品质是硬道理。”2007年回乡创业种地瓜前，在商场打拼多年的王文克深谙市场规律，他对合作社的农户只有一个要求，只讲质量，不讲产量。

王文克坦言，不以质量为基础，桥头地瓜只不过是一个普通农产品，闯不出市场，村民的收入也高不了。多年来，他摸索推广了一套近乎苛刻的标准化种植，从施肥多少到地瓜大小，严格要求生产，以高标准、高要求生产出符合高端市场需求的高品质地瓜。

为了提高科学种植水平，2016年桥头镇联合科研机构成立地瓜研究所，配备专职研发人员，先后研发出脱毒种苗培育技术、田头扩繁技术、标准化种植技术等3项技术和脱毒种苗培育1项专利，已全部应用于田间种植。同时，地瓜研究所还搜集了全球名优特品种80多个，开展田头对比种植，种苗组培研究，以及生产技术指导和产品质量安全检查。

与国内其他地方不同的是，澄迈桥头地瓜种植时采用起高垄，高密度种植，全程施有机肥，每亩种5000株，而且地瓜藤蔓水平种植，不是斜插，这样才能保证结果均匀。为确保商品率，桥头地瓜在采收分拣环节全程人工，不上机械，根据果型和重量进行七级分级。

在科技支撑下，澄迈桥头地瓜产业通过全程标准化管理，实现了从种苗、种植、采收、分拣、仓储、包装、运输到上市检查的全程规范标准化运营。条条标准的设立，保证了桥头地瓜品质的稳定，也保障了市场供应的持续。

对地瓜品质的不懈追求，收获的是市场的供不应求。桥头地瓜亩产只有3000斤出头，远低于国内其他产区，亩产值却高达1.2万元，农民纯收益在1万元左右，户均年收入超过10万元。

协同发展创出好市场

澄迈县在地瓜产业发展方面一直注重利益联结机制建设。先后成立了19家地瓜种植合作社，与各农户建立合作制，由合作社统一供苗、按照管理标准指导农户生产，并以市场保底价统一收购，加强产销对接，减少中间环节，最大化减少市场变化风险对农民造成的损失，保障农民利益。

“协同发展，规模化种植，抱团闯市场。”王文克告诉记者，经过12年的发展，澄迈桥头地瓜产业日趋稳健，在桥头地瓜产销协会带领下，除了产品深加工，其他产业链各个环节都已形成规范化的市场运作。大家在共同使用澄迈桥头地瓜这一农产品地理标志的同时，也形成了很多优势企业品牌，形成了合作又分工的发展模式。

“桥头地瓜引领了国内高端鲜食地瓜的销售热。”王文克说，多年来种地瓜习惯要产量，主要用于加工，近两年才开始兴起走高端鲜食路线。

从近几年的市场行情看，高品质地瓜市场潜力巨大，消费者买到手每斤没有低于5元的。因此，桥头地瓜的市场定位很明确，主要供应国内中高端商超体系、综合性电商平台和高端水果批发市场。王文克称，桥头地瓜订单销售额已占到总销量的98%，而且网上销量逐年递增，目前已超过总产量的40%。

桥头地瓜的品牌效应，带来的是真金白银的收入。为了防止桥头地瓜品牌被滥用，当地正在着手建立农产品溯源系统，实行“一箱一码”。

澄迈县还以全域旅游建设为契机，发展“旅游+农业”模式，先后投入1677万元，在桥头镇建设完成6个美丽乡村，修建了具有地方特色的地瓜休闲广场、地瓜特色雕塑、地瓜旅游驿站、地瓜旅游栈道等。2018年，桥头镇接待游客超过30万人次，实现旅游收入近3000万元。

“地瓜卖出水果价。”海南省委书记刘赐贵在澄迈县沙土村调研时指出，海南要大力推广高品质沙土地瓜，将其作为调减甘蔗等低效产业的重要品种之一，要从种苗、技术、分级、加工、品牌、营销各环节入手，深挖潜力，尽快调整全省60多万亩地瓜的品种结构，让高品质地瓜成为海南农民脱贫致富的一张“王牌”。

业界动态

青海成立青稞产业联盟

为不断提升青稞产业在国内同行业的竞争力，助推青稞产业实现高质量发展，8月27日，青海省农业农村厅在西宁举办青稞产业联盟暨产销对接大会，并正式成立了青海省青稞产业联盟。

青海省农业农村厅厅长王玉虎表示，通过推动产销对接和建立产业联盟，青海青稞产业将在良（原）种选育、产品结构优化、商业模式升级、发展格局拓展等方面调整思路，注重联盟产业链上下游交流协作，重点在健全完善全产业链、建立青稞产业链循环机制上实现突破。

近年来，青海省委、省政府将青稞确定为特色农牧业优势主导产业之一，将其列为全省深度贫困地区的主要产业，并在强化产业指导、技术援助、营销帮扶、品牌打造等方面统筹发力，启动实施了《牦牛青稞产业发展三年行动计划》等。

据介绍，2018年，青海省青稞种植面积达到100万亩，占全部粮食作物播种面积的1/4，其产量约占全国藏区青稞总产的20%，商品化率达到83%。从事青稞生产加工的企业有33家，其中中大型企业18家。 本报记者 郜晋亮

河北成立品牌农业发展联盟

为促进河北省品牌农业崛起，提升河北农业的核心竞争力和可持续发展能力，日前，河北省品牌农业发展联盟在石家庄成立。

河北省品牌农业发展联盟由河北省农业农村厅品牌农业建设中心发起，目前已有品牌农业与市场杂志社、浙江农本品牌管理咨询有限公司等40家省内外品牌科研院所、设计营销机构加入联盟。

该联盟的宗旨是搭建合作交流平台，深化农业品牌建设模式机制创新，合力推动农业品牌战略实施。发挥联盟衔接政府、联络协会、沟通行业、连接市场的桥梁和纽带作用，优化资源配置，促进资源的集成和共享。强化农业品牌顶层设计，开展品牌理论研究、策划咨询、教育培训、市场营销、宣传推介等活动，提升农业品牌的水平和质量，增强农业品牌的活力和效益，打造更多的国家级、省级农业品牌，促进河北现代农业发展。

河北省农业农村厅相关负责人表示，吸引其他省份品牌农业研究与开发机构加入联盟，有利于实现品牌农业资源共享、协同发展，有利于实现跨界合作、互利共赢，有利于带动相关产业发展，培育农业发展的新动能、新业态。 赵红梅

贵州校农结合产销对接平台发布

为进一步提升贵州省学生营养餐产销对接实效，在全省层面实现生产端、需求端信息和供给资源共享、精准对接、高效联结，日前，贵州省商务厅联合省农业农村厅在贵阳农产品物流园举办全省学生营养餐产销对接会。各市州、县市区的207家团餐配送企业参加本次对接会。

会上，“贵州省校农结合暨农产品产销对接共享平台”发布，该平台不仅能实现供需两端有效联结和信息共享，还能通过数据分析，概览全省农业产业发展情况和需求情况，为统筹全省团餐配送与生产基地对接承担着重要作用。

该平台将向全省团餐配送企业、农产品批发和农贸市场、农产品生产企业免费开放、共享，实现今年贵州农产品在省内市场特别是学生营养餐的占比提高到60%以上，明年提高到80%以上目标。 宋丽

湖南“舜华临武鸭号”动车发车

8月22日上午9点30分，由湖南舜华临武鸭冠名的和谐号动车组从湖北武汉首发运行，开往广东深圳，途径长沙、郴州、广州等10个停靠站。

G1007号动车车身展示了临武舜华鸭业公司的LOGO，车厢内部搭载了舜华临武鸭的宣传页以及企业相关元素。舜华临武鸭作为临武县国家级农业产业化龙头企业以及中国地理标志产品，是临武特色农业的主要代表，先后荣获“中国驰名商标”“中国食品工业质量效益奖”“湖南省省长质量奖”“湖南省十大最具影响力农产品”等荣誉。在深耕产品创新的同时，临武鸭坚持品牌文化输出。目前，舜华鸭业已建立品牌专卖店300多个、快餐连锁店30多家、商业网点2.8万余个，覆盖全国24个省153个城市。其中，在湖南、广东、贵州、海南等省高铁站就拥有100多个门店，在广铁集团200多列列车上均有销售。 蒋仁义