从山地野生到支柱产业,且看-手拍即开的铁岭榛子是如何叩开财富之门的?

□□农民日报•中国农网记者 于险峰 张仁军 文/图

辽宁省铁岭市是全国首个以市域为单位的 国家级绿色农业示范区,有1011万亩耕地和果 园通过国家环评。铁岭位于北纬42°,是世界 公认的农产品优势带,适宜各种农作物种植,是 发展绿色食品和有机食品的理想地区。

铁岭是沈阳等周边城市的米袋子、菜篮子 和肉库,出产众多有特色的农产品,铁岭榛子是 其典型代表。

榛子好吃"口"难开,因此好多卖榛子的都 会给配送一把特制的榛子钳子,用于给榛子壳 开口。铁岭榛子却一拍即开,原来铁岭榛子有 历史传承下来传统炒制技艺和独特的"水漏榛 子"物理开口技术,该技艺被纳入市级非物质文 化遗产名录。

原来只是野生野长的榛子,经过多年种植 推广,到2020年,铁岭市榛林面积达113万亩, 年产量3000万公斤以上,年产值达到20多亿 元,榛子产业已成为铁岭农业独树一帜的特色 产业,农民发家致富的特色产品。中国品牌建 设促进会审定铁岭榛子品牌价值为62.35亿元。

手拍即开的铁岭榛子是如何叩开财富之

解决种植难题 野生变园艺

铁岭是全国平榛原产地,产榛历史悠久,榛 文化源远流长。据宋朝《开宝本草》记载:"榛子 味甘,生辽东山谷,子如小栗,军行之当粮。"明 朝万历年间,李千户的榛子为朝廷贡品。清光 绪年间,马家寨、梅家寨被定为朝廷"御榛园"。

过去在铁岭山区自然生长的都是野生榛 子,很多地方自古以来就是榛子山。一亩地榛 子去掉有"虫子眼"的、"瞎鳖"的,也就能收获三

2004年,铁岭市政府制定特色产业发展规 划,着力突破榛子自然生长、产量低、品质差的 粗放经营状态。2006年,榛子被列入铁岭市 "十一五""四个百万亩工程"之一进行重点建 设;2009年,铁岭市委、市政府审时度势,重新 定位,榛子产业上升为全市特色农业主导产业。

铁岭市现代农业服务中心工作人员介绍, 经过10多年的不懈努力,铁岭率先实现了榛子 从野生利用到人工栽培的历史跨越。榛林面积 由不足30万亩发展到113万亩,平均亩产由10 公斤提高到60公斤。铁岭榛子榛林面积、榛子



辽宁省铁岭市国家级绿色农业示范区铁岭榛子种植基地。

产量均为全国之最,铁岭已成为全国榛子生产、 加工、购销集散地。

"十二五"以来,为加快榛子产业的发展步 伐,铁岭市将科技进步增产提质作为榛子产业 跨越式发展的突破口,及时调整战略,由粗放式 种植到园艺化栽培转型,使全市榛林逐步实现 标准化生产。

铁岭市政府与中国林业科学研究院、辽宁 省农业科学院等科研院所进行战略合作,将中 国林业科学院榛子研究中心设在铁岭,加强科 技攻关。围绕优良品种选育、苗木繁殖、丰产栽 培、有害生物防治等关键性生产技术立题,建立 试验基地,开展相关技术研究。选育出4个平 榛优良种系,攻克了平榛白粉病等5种主要有 害生物无公害防治技术,突破了播种和嫁接2 种平榛繁育技术。解决了野生榛林垦复、榛林 密度调控与施肥等技术难题,创建了平榛生产 标准体系。通过实施科技兴榛,推进榛子生产 科技成果和实用技术转化,全面提高了全市榛 子产量、质量和附加值,促进了铁岭榛子产业的

形成产业优势 副业变富业

说起铁岭榛子,不能不提到开原市威远堡

塔子沟村党支部书记赵军告诉记者:"我们 这个山沟里的小村庄,全村还不到500户,却有 400余户种植、经销榛子,销售的榛子一年要超 过1500万斤。

塔子沟村村民徐长宏不但在开原市有门店 经销榛子,还将生意做到了黑龙江、吉林省及省 内多地,一年在当地收购30多万斤铁岭榛子。 村民李鹏举自己种了几十亩地的榛子,他从电 商中嗅到商机,通过快手平台一天最多卖了 700多单,"走网络销售节省租金、车费、油费、 饭费,在家就把榛子卖了,自家不够卖的还要收 购一些,铁岭榛子品质得到了大家的认可。"

要想榛子品质好首先要管理得好,开原市 威远镇泰丰榛子专业合作社副理事长朱友谊说: "原来山上的野生榛子较密,不透光影响其生长, 疏株能通透植株,改善榛子的光、肥等养分的利 用率。疏株不仅要根据地形,还要考虑树龄,如 二年龄的榛树株距保持人'脚面'的宽度,三年龄 榛树稀株距就得达到成人鞋的长度。

为保持自然生态的环境,朱友谊在榛园里 进行养草育园,在草地上养榛子。草化腐为肥、 孕育土壤。草可在干旱年景覆盖榛园土壤,减 少水分蒸腾,起到保水防旱的作用;可以在大雨 的时候保护水土流失;可给很多微生物提供生 存条件和空间,有利于害虫的天敌栖息,更有利 于减少榛树的病虫害发生。

如今泰丰榛子专业合作社带动400多户榛 农增收,间接带动了周边20多万亩榛园的园艺 化改造。经过改造,很多地区的荒山变宝山,增 加了山区农民的副业收入,榛子也逐渐从农民 的副业变成主业、富业。

铁岭市立足地域优势,传承并发展当地特 有的榛子文化,形成了以榛子产业为核心的绿 色生态产业链,榛子逐渐成为铁岭的标志与特 殊符号。目前,从业榛农约1.8万户,户均收入 超过5万元,带动农民就业约20余万人。

畅通销售渠道 产品变商品

2020年4月,铁岭榛子获得农业农村部农 产品地理标志登记保护,至此完成了涉及地理 标志的各项认证工作。

铁岭县马侍郎桥村众合榛子专业合作社理 事长耿晓明认为,申请了商标、拿到了认证并不 等于有了品牌,合作社为建设"上京"榛子品牌, 在产品质量及标准化生产方面加大了重视力 度,在增强产品的知名度及在市场的认可度上 下功夫,助推上京榛子由产品向品牌转变,使榛 子产品真正成为铁岭地理标志产品,促进市场 价格提升、销路增加。

"我们研究了21个新口味榛子产品品种, 最终要选出4个投放市场。"铁岭市扬帆食品有 限公司总经理杨富安说,原来榛子的市场主要 在北方,为了打入南方市场,研发了适合南方人 口味的新品,解决了榛子保质期短的难题。

目前,铁岭市有榛子加工业企业70余家, 年加工榛子能力4000万公斤以上,强大的加工 能力和一流的加工水平吸引了全国各地榛子到 铁岭搞加工。铁岭三能科技有限公司研发的榛 子油、榛子蛋白粉等深加工产品已经上市,填补 了国内空白。据总经理田宝江介绍,该公司首 创榛子脱壳机,解决了国内外野生平榛去壳难 题,并把榛子加工设备和榛子产品加工工艺向 全国推广,实现了产业化发展。

现在全国各地从事铁岭榛子营销的网点达 到3000余个,打进北京、上海、天津、沈阳、大连 等大、中城市。铁岭市还创建了中国榛子网,大 量外地榛子也向铁岭积聚,从铁岭外销,铁岭已 成为全国榛子生产、加工、购销集散地,形成了 "铁岭榛子全国卖、铁岭榛子卖全国"的局面,为 进一步打造"南茶北榛"的全国木本油料产业格 局奠定了基础。

■业界动态

海南举行消费助农大集市活动

近日,海南消费助农大集市暨品牌农产品推介活动在海南 省海口市举行。大坡胡椒、潭牛文昌鸡、儋州黄皮、屯昌黑猪肉 腊肠……在活动现场,买卖双方纷纷询价、议价、下单,十分热 闹。在"海南地理标志农产品"大坡胡椒展示摊位前,海垦集团 海口东昌胡椒有限公司总经理曾广进表示,大坡胡椒是海口地 理标志产品,公司种植胡椒面积约3万亩,年产值达1亿元。"小 胡椒能做出大产值,靠的是品牌农业的推广和延长农产品产业 链,这几年经过地理标志农产品的申报成功和品牌效应的释 放,胡椒价格呈向上曲线增长,大大增加了农民的收入。'

"今天主要是到现场来采购澄迈的香蕉和昌江十月田镇 的菠萝。"来自武汉华南果品批发市场的采购商张亮表示,海 南热带水果品质好,受到采购商和全国消费者的青睐。每年 的12月到次年的6月,该批发市场都在海南采购价值约5000

海南省供销合作联社办公室主任马立军表示,2021年上 半年,海南省供销合作联社已举办80多场消费助农大集市活 动,本场活动组织了来自11个市县的130多种农产品参展,吸 引了来自深圳、武汉、广州等地农产品批发市场的采购商进行 现场对接,集市现场销售金额达7万多元。

海南省农业农村厅市场处相关负责人介绍,此次活动增 加了品牌农产品推介内容,特邀省内外客商代表参加集市活 动,武汉白沙洲市场,深圳海吉星市场等12家采购商同省内运 销户签订12宗合同农产品意向书,品种主要有荔枝、芒果、菠 萝蜜等10多个品种,合同意向金额4000多万元。

据悉,近年来,海南省先后推出海南芒果、荔枝、火龙果。 蜜瓜等农产品区域公用品牌10个、绿色食品123个、有机食品 16个、农产品地理标志37个,海南农产品影响力不断提升,质 量保障更加稳定,品牌效应日趋凸显。

青海西宁市 发布"河湟田源"品牌

近日,青海省西宁市"河湟田源"农产品区域公用品牌正 式发布。

为加强品牌农业建设,加快培育品牌发展,提升品牌知名 度和影响力,近年来,西宁市紧紧围绕绿色有机农畜产品示范 省建设,以实施乡村振兴战略为总抓手,大力推进品牌强农、质 量兴农。充分发挥品牌示范引领作用,依托西宁独特的区位优 势和生态资源优势,以油菜、马铃薯、蚕豆、蔬菜、燕麦等高原特 色优势产业为重点,培育具有西宁特色的区域公用品牌和绿色 优质农产品品牌,进一步增强品牌的引领和带动作用,强化龙 头企业和农户联结共赢机制,为实现西宁特色农产品优势优 质、优质优价,为全面推进乡村振兴提供了有力支撑。

目前,西宁市黄瓜、甘蓝、胡萝卜等已经成为具有显著地 域特色的蔬菜品种,生产的马铃薯以淀粉含量高、适口性好而 深受市民欢迎,在内蒙古、新疆、甘肃等地已建立了稳定的马 铃薯营销渠道;"云谷红"等马铃薯商标受到省内外客商和群 众的广泛好评,"日月山"牌陈醋在国内外市场上享有盛誉;已 经培育了河湟青牧饲料、天成青牧排酸肉、马牙蚕豆、瑶池红 树莓等农产品品牌。

西宁市农业农村局局长车向贤表示,西宁市农产品区域 公用品牌正式发布,"河湟田源"正式成为西宁农产品的"形象 代言"。西宁将以此次发布会为契机,深耕品牌形象和价值, 加大"河湟田源"品牌营销推介力度,做强用好"河湟田源"区 域公用品牌,为广大消费者提供绿色、健康的西宁特色优质农 产品,为建设现代美丽幸福大西宁贡献更多三农力量。

据介绍,西宁市将结合青海省全域绿色有机农畜产品示 范省创建,以实施乡村振兴战略为总抓手,全面推进"三乡工 程",聚力打造绿色有机农畜产品输出地,着力塑造"河湟田 源"优质农产品区域公用品牌形象,为西宁市特色优质农产品 搭建一个品牌服务平台,推动社会力量参与乡村振兴,带动特 色农产品品牌、农业企业品牌等共同发展,形成生产订单化、 产品优质化、全程标准化、营销品牌化的现代农业产业格局。

四川内江市

着力打造"甜城味"品牌

近年来,四川内江市多举措推进农产品质量认证,不断提 高农业产业质量,农业品牌建设取得明显成效。截至目前,全 市有绿色食品40个,农产品地理标志5个;"甜城味"大千故里 优质农产品区域公用品牌获省级优秀农产品区域公用品牌。

在全市农业产业结构持续优化的基础上,突出重点产品 和重点企业的发展,着力向内江黑猪、资中血橙、威远无花果 和特色水产这四大特色产业倾斜。组织行业专家对全市申报 产品的区域范围、产业发展、产地环境、品质特色、生产规模等 方面进行调研,从政策、标准、规范、程序等方面对申报主体开 展全程技术帮扶,提升申报工作质量。2020年,共新申报绿色 有机地标农产品80个,2021年已新申报68个。

积极开展农产品展示展销和品牌推介活动,选取特色突 出、代表性强、具有竞争力的优质农产品与媒体合作,拍摄了 专题宣传片。举办"2021中外知名企业四川行"内江市投资促 进活动、甜城味特色农产品展示品鉴等活动;积极组织农产品 主体参加今年9月份的省农博会等展示展销,加大宣传推介力 度,着力提升品牌认知度和美誉度,打造"甜城味"农产品精品 形象。

近年来,湖南省宁远县坚持党建引领,立足资源优势打造 "一村一品",结合全县"稳就业、强基础、富家乡"活动主题,引导 和鼓励农民大力发展特色优势产业,通过产业带动农民增收致 富,助力乡村振兴。图为近日,板利元村村民正在南瓜种植基 地采摘瓜果。 骆力军 李萍 摄

■区域风采

天津市"津农精品"展示中心启动运营——

让消费者看清产地 让经营者找准走向

农民日报·中国农网记者 金慧英 见习记者 林单丹

日前,由天津市农业农村委、天津市农学会、 天津食品集团共同建设的天津市"津农精品"展示 中心正式启动运营。500余平方米的展示中心分 为三个功能区,集产品展示、品牌策划、专家咨询、 直播宣传和三农数字化服务平台于一体。

"我们带来的产品是茶淀玫瑰香葡萄,这也是 天津热销京津冀的品牌葡萄。在展示中心不仅能 购买产品,还能了解'三街一镇'的茶淀玫瑰香葡 萄区域的种植相关溯源信息,更能找到线上购买 正品的途径。"天津市滨海新区葡萄种植协会会长 张国庆介绍,目前茶淀玫瑰香葡萄种植面积达2.7 万余亩,由于口感好品相佳,到了收获季节产品销 路无忧。"虽然是'皇上的闺女不愁嫁',但是我们

要在展示中心通过品牌化发展,让茶淀葡萄品牌 价值得到提升,农民收益进一步增加。"

让品牌赋能农品,使农户不断增收,是展厅中 参展品牌代表的一致心愿。目前,位于一楼的产品 展示区,按照应时应节、优中选优的标准,从170家 "津农精品"企业中筛选了66家,涵盖肉、菜、蛋、 奶、鱼、果、粮、种等八大类、近300种农产品。耳熟 能详的小站稻、蓟州八姐糖醋蒜、蓟州板栗、岳川泡 辣椒等品牌农产品均在展示中心精彩亮相。天津 品牌农产品不断创新突破,为增强感召力,产品外 观结合现代文化和审美,加强消费者对品牌的情感 记忆和联系。展厅里的小站稻产品配合铝饭盒和 粮票等怀旧元素,唤醒一代人共同记忆。此外,展 示中心运营采取线下展示、线上销售的模式,帮助 消费者辨别线上销售的"山寨""仿制"品牌农品。

"津农精品"展示中心专门开辟一层农业智库

专家区域,各类农业专家定期为品牌经营者出谋 划策,定期在展示中心举办专项直播推广、品牌产 业策划等活动。进一步扩大"津农精品"品牌"家 族",向消费者推广绿色优质、营养健康的农产品, 不断提升"津农精品"的市场竞争力。

品牌的背后是品质的支撑和大数据保驾护 航。顺应数字化、网络化、智能化发展趋势,"津农 精品"展示中心积极利用数字智能农业平台,协同 各主体发展品牌农业,增强品牌生命力。"我们可 以实时看到各乡村村内情况,包括旱厕分布、垃圾 位置等,重点关注点更会及时反馈。"在展示中心 现场,天津市农村人居环境整治服务系统讲解人 员展示出通过村内摄像头、无人机等拍摄并模拟 制作而成的数字乡村视频画面,品牌产地乡村发 展情况一目了然。今后在展示中心,消费者也能 随时看到数字平台讲述的农业品牌故事。展示中

心另一项数字平台是天津市农交所信息查询系 统。登录该系统能够完成天津农产品投资人分 布、农业订单情况和主要客户群等重要交易信息 查询,为品牌农业经营者描摹出了市场全貌。政 府部门、行业协会和企业主体合力打造"津农精 品"品牌,通过大数据分析做好品牌培育顶层设 计,共享合作形成产业纽带,实现品牌理念、产品、 技术、服务的全面提升。

"打好品牌农业这张牌,已成为农村经济转型、 农民增收致富的重要渠道,更成为越来越多农业经 营者的共识。"天津市农业农村委副主任陈汝军表 示。2021年中央1号文件提出"要深入推进农业结 构调整,推动品种培优品质提升,品牌打造和标准 化生产",天津建设"津农精品"展示中心将着力打 造天津农产品品牌,树立品牌意识,讲好品牌故事, 提升品牌效应,擦亮"津农精品"金字招牌。

秭归万古寺村:脐橙引来盒马"定制"

农民日报·中国农网记者 乐明凯

"每年端午,都是全村最忙碌的时刻,来自 全国各地数千名游客,在村里体验原汁原味的 端午习俗,品尝美味的橙子。"湖北省宜昌市秭 归县万古寺村,是上千名屈氏后裔聚居地,村支 书屈家明于近日告诉记者,该村以"橙"为美, "橙"心待客,曾经只是"提篮小卖"的橙子,如今 在科技和电商的助力下,一年四季都有鲜橙上 市,并初步实现"以销定产"

沿长江向上游进村,绿水青山间,随处可见橘 树成林,花果同树,村民的房屋外墙上抄录着《橘 颂》等与屈原相关的作品、版画,从村里点滴细节 可以看出,村民们对先祖屈原有着强烈的文化认 同和传承。"万古寺的橙子,有历史、有文化含量, 要做一颗有文化的橙子。"华中师范大学历史文化 学院教授蔡靖泉,长期从事楚文化研究,在他看

来,千百年来,一代代中华文化精英的成长,离不 开屈原爱国、求索等人格精神的滋养。互联网时 代,屈氏后裔在屈原故里屈乡种出来的橙子,不仅 是消费商品,更要赋予科技、文化品质内涵,成为 众口皆碑的文化产品。

"产量再高,如果品质不好,客户不认,价格不 上去,留不住回头客。"万古寺村村民屈艳芬说, "我们农民现在主要是搞好橙子品质。"

屈艳芬今年50岁,种了10亩橙子,作为家中 长女,她从小就带着姐妹们背着橙子,沿着崎岖的 山路走十多公里去贩卖。山上果园采摘不易,劳 力成本占了很大一块。"别看我个子小,100多斤 的背篓也背得动。"屈艳芬说,2007年,她是村里 第一批参与改良品种的农民,从华中农业大学引 人的春熟"伦晚"试种成功。

"橙子种出来,可不知道卖给谁,有段时间,我 天天背着一个装满自家橙子的大挎包,到处送给 客商尝,走到哪卖到哪。"屈艳芬心想,如果有订 单,不愁销就好了。

保障农户的利益,才能保障商品品质。6月 10日,秭归县政府和阿里巴巴盒马事业群旗下盒 马集市在万古寺村签订战略合作协议,正式推出 "盒字号"首款商品——"盒橙"。因为屈艳芬对品 质和信誉的重视,她的果园入选。

"好橙子是通过层层选拔选出来的,通过消费 端倒逼生产端,更加标准化、优质化。"华中农业大 学园艺林学学院刘继红教授介绍,"盒橙"要选自 海拔300米以下的秭归峡江小气候带种植区,直 径70-75毫米、可溶性固形物含量超过12.5%以 上,是质量和品质的象征。

秭归脐橙产业越来越好,父辈们年纪也越来 越大,产业继续发展需要年轻人来接班。

"相比五年前,感觉村里越来越多的年轻人回 来做橙子了。"34岁的万古寺村村民屈代松说,他 之前在深圳工作8年,2017年回来,现在的主要工 作就是给盒马集市供货,"客户下多少订单,我们 就摘多少,运多少。"这背后是以盒马集市为代表 的近场社区电商正在通过聚合确定性订单,用数 字化能力推动产地农户融入供应链。

在盒马集市的"基地集中采购"计划中,一 季度累计在湖北地区上行农产品超过1160万 斤。阿里巴巴盒马集市湖北区相关负责人介 绍,将以"价格差不多、质量好很多"的核心定 位,致力于定制化生产和订单农业,促进产业 数字化转型。

留住青年,给足发展空间,乡村振兴才更有希 望。共青团湖北省委挂职干部、秭归县副县长陈 琦表示,秭归作为得天独厚的脐橙优质产区,与盒 马集市这样注重质量的电商大平台合作,将吸引 更多青年人回乡创业,真正让秭归脐橙可持续的 "以销定产和以销优产",实现合作双赢。