

锐观察

一颗“红心”产销两旺的背后

——“中国野生猕猴桃之乡”贵州六盘水猕猴桃产业高质量发展观察

□□ 农民日报·中国农网记者 刘久锋 文/图

秋风中,贵州省六盘水市水城县米箩镇黔恒农业发展有限公司猕猴桃基地里,工人们双手“左右开弓”,熟练地采摘已经成熟的猕猴桃,丰收的喜悦溢于言表……“猕猴桃”是这个秋天六盘水人的热词。

作为“中国野生猕猴桃之乡”,我国重要的猕猴桃种质资源库,六盘水是业内认定的全球高品质猕猴桃最佳产区之一。20年前,红心猕猴桃首先在六盘水市水城区“安家”,如今,已有种植面积20余万亩。猕猴桃产业在好山、好水、好空气中茁壮成长,随处可见的猕猴桃果园,成为乌蒙山深处一道道独特的风景线。

一个产业就是一面镜子,映射出农业整体形态。一颗猕猴桃产销两旺的背后,是六盘水全力推进产业兴旺,加快农业现代化步伐的扎实作为和创新思路。

建设标准园区,引领提质增效

不能躺在“功劳簿”上“睡大觉”,要在提升产量和产值上找出路。进入新发展阶段,围绕促进农业高质量发展,今年初,六盘水提出以“产量产值双提升”为目标,以标准化生产为主线,以完善基础设施、加强产业管护为重点,加快现代化基地建设,促进猕猴桃产业提质增效。力争通过4年努力,到2024年全市建成猕猴桃“吨产业园”10万亩。

一石激起千层浪,乌蒙山深处的20余万亩的猕猴桃园里,果农干劲十足,争相朝着“吨产业园”的目标努力。

“为抓好猕猴桃‘吨产业园’建设工作,今年以来,六盘水市农业农村局及市猕猴桃专班多次召开专题会议,研究任务分解及分工,编制《六盘水市猕猴桃产业高质量发展‘吨产业园’建设行动方案(2021-2024年)》和《六盘水市2021年猕猴桃产业高质量发展‘吨产业园’建设实施方案》,有序推进六盘水市猕猴桃‘吨产业园’建设工作。”六盘水市农业农村局副局长、猕猴桃专班班长胡兴建介绍说。

从春天花开缤纷到秋天果实累累,六盘水猕猴桃园里人潮涌动,“强根基”的建设曲、“壮筋骨”的管护曲、“硬内功”的科研曲、“涨形象”的品质曲、“激活力”的保障曲……一首首勤劳的歌曲在果园次第奏响,286公里的基地引水管网、146公里的运输通道、4万亩的节水灌溉、2.8万亩的水肥一体化建设如期完成,为产业的提质增效提供了坚实保障。

“从目前猕猴桃测产测效结果来看,全市猕猴桃生产能力有了明显提高,产量从去年的2.5万吨增加到今年3万余吨;产值从去年的7亿元增加到今年9亿元。”近日,在黔恒农业发展公



图为果农正在采摘猕猴桃。

司猕猴桃基地举行的2021年凉都猕猴桃产业新闻发布会上,胡兴建介绍道。

通过政府引导、市场运作、企业投入、项目扶持、农民参与保底分红的模式,六盘水凉都猕猴桃产业发挥出产业优势,激活了农村的自然资源、存量资产、人力资本,促进了农业增产增收,农民生活增收,农村生态增值,真正实现了“零资金投入,零距离就业,零风险发展”的“产业振兴”。

培强新型主体,联结千家万户

“我家有20亩地,这20亩原来是种玉米,玉米收来喂猪和酿酒,最多的一年也只卖了7000多元。”在黔恒农业发展有限公司猕猴桃基地,正在采摘猕猴桃的叶华飞说,村里发展猕猴桃产业之后,她家就把土地流转给公司,她和丈夫也进入公司工作,一家人带着土地都投入到猕猴桃产业里去了。

“现在一亩地的流转费是800元,我每个月的工资是2500元到3000元,再加上我老公,这两年里年收入都在十几万元。”叶华飞说。

水城县猴场村的郭继雷,是六盘水第一批参与种植猕猴桃的农户,他种的猕猴桃,一亩收入超过3万元,早就跨过贫困线,过上了幸福甜蜜的小日子。

“我们每天工作8小时,一天工资有70元,加班还有加班费。”六枝特区大用猕猴桃产业园基地,骂兀村的李春琼、李德琴姐妹俩每人每月收入2000元,加上土地入股分红,一年下来各家收入也有2万余元。“村里有了猕猴桃产业,

就不再外出打工了!”姐妹俩高兴地说。

在水城县现代农业产业园,猕猴桃是“第一金果”。以猕猴桃为主导产业,园区大力推进一二三产融合发展,形成了集生产、加工、物流、研发、示范、服务功能于一体的产业体系,被认定为“国家级出口食品农产品(猕猴桃)质量安全示范区”和“国家有机产品认证示范区”。产品销往全国各地和加拿大、俄罗斯市场,农旅融合年接待游客100万人次以上,成为引领贵州农业现代化的排头兵和乡村产业兴旺的新样板。

六盘水市农业农村局局长李明介绍,通过实施猕猴桃“吨产业园”建设行动,全市涌现了一批高质高产高效的猕猴桃生产基地,如水城猴场乡、米箩镇和六枝龙河镇等猕猴桃“吨产业园”示范乡镇;水城县米箩镇铜厂村、猴场乡猴场村和六枝龙河镇陡山村等猕猴桃“吨产业园”示范村;黔恒公司、乐丰公司、林投公司等猕猴桃“吨产业园”优秀企业;晏庭银、张以华、范存学等平均亩产超过1.5吨的猕猴桃“吨产业园”家庭农场。

如今,六盘水猕猴桃产业面积超过20余万亩,覆盖14.86万人。每年提供就业岗位660万-700万人次,促进务工总收入达2.2亿元到2.5亿元,在巩固脱贫攻坚成果中,猕猴桃产业成效显著,为实现“一达标两不愁三保障”作出了积极贡献。

接通产业链条,助力提档升级

把果品优势转化为产品优势、效益优势,关键在于提升现实生产力。推行集约化生产是重要抓手,实现标准化生产更是制胜法宝。

六盘水的红心猕猴桃8月中下旬才开始成熟。“猕猴桃最后一个月是转糖期,外面看大小是一样的,但这是品质形成的关键期。”黔恒农业发展有限公司负责人何荣海说,为了杜绝抢市场而提早采摘,公司统一品种,统一标准,一定要把关系老百姓生计的产业做好。

六盘水市作为“国家级出口食品农产品质量安全示范区”,猕猴桃作为地方特色产业,老百姓也很理解公司对每一个细节的苛刻要求。

“果园始终坚持口碑与品牌并重,不催熟、无农药、无化肥,走绿色生态种植路,吃进嘴里一口,都是大自然的的味道。”何荣海认为,想把区域公用品牌运营好,专业化分工和集团化作战是关键。

果子要卖出去有利润了,老百姓才能有收益,但何荣海并不担心这件事,作为负责收购基地猕猴桃的六盘水市农投公司,有专业团队开拓全国市场,通过线上线下相结合的模式销售。

“夏末初秋,邂逅美味惊喜。”成为贵州邮政“黔乡乡情”平台上推介六盘水红心猕猴桃的广告语。在当地政府和邮政的大力支持,通过“公司+合作社+基地+农户”的模式,大力发展猕猴桃种植业,依托邮政线上线下的渠道资源优势,一颗颗红心猕猴桃走出大山,走进全国人民的果盘,农民、地方和企业创造出了“新农业”形态。

猕猴桃鲜果是“凉都猕猴桃”销售的核心产品。“我们建设了万吨级的冷链物流中心,可以实现猕猴桃长达9个月的保鲜存储,有效提升了果品货架期和商品价值。”六盘水市农投公司总农艺师张辉介绍。

为延伸产业链条,六盘水建成了“凉都猕猴桃”生态食品加工园进行猕猴桃精深加工,现已形成果酒1万吨、饮料5000吨的产能。截至今年6月底,生产猕猴桃果酒21.6吨、原浆114.8吨、猕猴桃蒸馏酒6.8吨、猕猴桃饮料132吨、猕猴桃果浆114.8吨。

这几天,何荣海正忙着组织工人采摘成熟的果子。这一季红心猕猴桃采摘后,等着他的,是冬剪修枝、绑枝条、施冬肥、搞冬灌、抹芽、授粉、套袋、除草、夏剪……又一个充满希望的四季轮回。

“从某种意义上说,猕猴桃产业的实践,也是乡村治理体系的实践,更是乡村振兴战略的实践。”李明说,六盘水猕猴桃的发展历程,既是一段产业升级之路,也是一段乡村振兴探索之路。不管是在水城县猕猴桃产业带,还是在六枝木岗至龙河猕猴桃产业带,猕猴桃产业的发展,壮大了产业、改善了生态、绿化了乡村。通过猕猴桃产业,把分散的土地、分散的农民、分散的组织有效聚集起来,优化了乡村经济治理、社会治理、组织治理,展开了一幅“农业强、生态美、百姓富”的新画卷。

品牌沙龙

抓住半成品食材发展新机遇

王小川

近日,半成品食材供应商千味央厨成功登陆深交所主板,“国人厨房”河南省在餐饮供应链方面又进一步。千味央厨上市后则透射出半成品食材供应这片蓝海,应该引起市场的更多关注。

半成品食材,也叫预制菜,这两年的火爆和社会发展程度紧密相关。随着社会消费升级和生活节奏不断加快,城市消费者正在从“吃得饱”向“吃得好”“吃得健康”“吃得有特色”转变,对健康、绿色、安全的半成品食材需求持续上升,推动整个预制菜行业快速发展。有专家预测,根据中国目前社会结构的核心经济指标,比如人均GDP水平、劳动人口比重、家庭人口结构等,预制菜在中国也有望迎来一个高速增长期。

半成品食材高速发展的另一个原因,则是餐饮市场连锁化。近几年,随着餐饮行业的快速发展,企业竞争日益激烈,餐饮企业有增盈利、降消耗的内在动力,对半成品食材的需求日益增强,部分速冻米面制品供应商开始将业务重心从零售市场转移到餐饮市场上来。千味央厨较早专注和布局餐饮市场,肯德基的油条、赛百味的方形扁面包、汉堡王的流心芝士、真功夫的包子……都出自这家“厨房”。可以说,餐饮市场连锁化趋势赋予了半成品食材行业新的发展机遇。

虽然已有千味央厨、味知香等上市企业,但目前半成品食材行业还是以中小规模企业为主,市场集中度较低,区域性特征明显。对于很多生鲜供应链企业来讲,半成品食材行业符合当前消费趋势,转型升级难度较小,或许是一个打通企业端和消费端的好机会。

不过值得注意的是,餐饮行业对新冠肺炎疫情的影响更为敏感,餐饮企业普遍存在较大的经营压力,销售渠道存在一定的不确定性。迈向半成品食材这个蓝海,供应链企业一定要紧紧抓住广大消费者,多推出贴近消费者的家庭型产品,在大型商超、网络电商等细分渠道方面多下功夫。只有打造出消费者认可、渠道支持的产品品牌,与消费者建立更为紧密的联系,企业才能在激烈的市场竞争中赢得一席之地。

业界动态

浙江举办品牌农产品秋季选品会

肥美的湖州蟹、香酥的缙云麻鸭、皮薄的温州肉燕……近日,一场“色香味”俱全的浙江省优质品牌农产品秋季选品会在衢州举行。

现场,来自浙江省的21家区域公用品牌运营企业与生鲜网商、直播平台、商超超市、餐饮企业等采购商进行了深度对接,携手助力山珍好物种走出“深闺”,走进百姓餐桌,助力乡村振兴,充实共同富裕。

近年来,浙江全省各级供销社、农合联大力实施农业品牌化战略,打造了阿拉宁波、超越鲜风、湖州两山、嘉田四季、金农好好、三衢味等32个区域公用品牌,形成了营销品牌化引领生产标准化、服务标准化的格局,并通过健全购销对接体系、创设展示展销载体、开展产销对接活动等服务形式,有效拓宽了品牌农产品销路,有力促进了农民丰产丰收。

为进一步推动优质农产品走进千家万户,本次选品会以“优选‘浙’里 携手共富”为主题,共有来自浙江全省和四川、新疆、吉林等对口地区的近千种优质品牌农产品参展。与此同时,上海蔬菜集团、叮咚买菜、美团优选、杭州华联、有播、云集等52家长三角头部农产品采购单位来到活动现场选品、对接,倾听产品背后的农人故事。 奚金燕

山东烟台苹果精准推介到南宁

近日,山东省烟台市农业农村局在广西南宁举办相关精准营销推介活动,烟台苹果从山东半岛北麓的烟台市来到广西首府南宁,为广市民和经销商带来舌尖上的“意外惊喜”。

烟台苹果有150年栽培史,是中国现代苹果发源地,获批创建国家千亿级优势特色产业集群。伴随着标准化、品牌化的提升,烟台苹果正引领全国苹果产业阔步前行。

目前,烟台苹果正经历一次产业革命,其中核心便是苹果产业的“芯片”——品种。面对苹果品种相对单一、红富士种植面积一度超过80%的现状,烟台以消费需求为导向,合理配比早中晚、红黄绿的品种组合,加快推动苹果产业从“一枝独大”到“百花齐放”转变。

根据烟台市近期目标,到2022年,烟台市苹果种植面积保持在280万亩左右,优质果率达到90%以上,将进一步巩固提升“烟台苹果”品牌地位,实现果业强、果乡美、果农富。

长期经销烟台苹果的广西虎三果业有限公司总经理庞林说,此次烟台苹果推介活动走进南宁,全面展示烟台苹果产业的亮点和特色,凸显出烟台种类丰富的果品资源和发达的深加工产业优势。用烟台苹果制作的果醋、果酒、果胶、苹果脆片等多种果业加工品,也深得市民青睐。 孙宗顺 种彦



宁夏灵武市郝家桥镇泾灵新村是一个生态移民村。近年来,泾灵新村引进企业发展蜜瓜种植,流转1500余亩土地,建设大跨度连栋大棚,采用“支部+企业+基地+农民”以销定产的订单农业模式,带动300余名农民增收致富,助力乡村振兴。图为农民在泾灵新村蜜瓜种植基地清洗蜜瓜。 新华社记者 杨植森 摄

区域风采

陕西「榨水木耳」全产业链联动发展

靳天龙

近年来,陕西省柞水县充分借助科技帮扶“四级联动”优势,以木耳产业质量提升、全链条发展和深加工为切入点,促进木耳产品深加工、稀有食用菌研发及康养旅游全产业链联动发展。

据了解,柞水县充分发挥科技引领作用,研发黑木耳菌种5个、金木耳等优生品种7种、木耳深加工产品16类82种;推动木耳产业“接二连三”,开发木耳菌草茶等产品6大类16个产品。该县先后引进陕西中博、陕西三八妇乐等6家县外木耳产业化企业,示范带动木耳产业延链补链。

同时,该县充分发挥科技桥梁纽带作用,采集27个柞水地方特色菌种进行对比试验,并成功培育出玉木耳、金木耳、羊肚菌等珍稀食用菌;建成木耳产品深加工研发示范基地,先后研发出木耳脆片、木耳冰激凌、木耳益生菌等示范产品;积极探索开发“区域公用品牌+文化旅游”“区域公用品牌+大健康”的融合发展模式,系统研发木耳糖、木耳肽等深加工产品;建成集木耳种植、科普、体验观光为一体的金木耳产业园区、西川木耳小镇两个AAA级乡村休闲景区,有效促进了一二三产业融合发展。

广东梅州“龙村三红柚”走向大市场

危健峰

近日,广东省梅州市五华县龙村镇举行三红柚开园采摘仪式,全镇1万亩、350万斤三红柚正式上市。

农户钟启明种植了6年三红柚,今年柚树开始大量挂果,产量有20多万斤。他笑着说,通过有机种植,三红柚果型好、肉质爽口、甜度高,在市场上受到客户青睐。

“价格每斤卖到3.5元到6元,主要销往珠三角市场。”钟启明说,他的三红柚注册了“嘉果郎”商标,还特地拟了广告语“认准嘉果郎,柚福柚爱柚健康”“用心打造这片热土,用爱浇灌每棵果树、用心培育绿色果实”是钟启明从城市回乡种柚的初衷,他认为做农业需要资金更需要情怀。

由广东三红柚农业有限公司打造的标准果园,是龙村镇“一村一品、一镇一业”示范种植基地,该基地约1200亩,实行“公司+基地+农户”管理模式,做到规模化、集约化、产业化,使示范推广和产业化融为一体,形成了产、供、销一体化的现代农业生产格局。

该公司负责人刘彩标种植三红柚已经10多年,经过多年的摸索,他认定了“有机种植,保证质量取胜市场”的理念,“今年公司、基地和农户三红柚产量约200万斤,真是大丰收!”同时,仅该基地带动的10户农户中,有2户年种柚收入30万元,8户超过20万元。

刘彩标介绍,近年来在各级政府和农业农村部门的支持推动下,梅州柚的销售渠道不断拓宽,梅州柚销往全国各地,这对农户和柚企来讲是“最大的福音”,也坚定了大家发展柚子产业、加快乡村振兴的信心。

“龙村三红柚丰收啦,龙村三红柚欢迎您!”开园采摘仪式现场,柚农面对媒体镜头发出热情邀请。

据介绍,龙村镇有“四个万亩基地”,即茶叶、油茶、三华李和三红柚种植分别达到了一万亩。今年在广东省文联、羊城晚报报业集团和广东画院组建的乡村振兴驻镇帮镇扶工作队队的助力下,龙村镇政府举办三红柚开园采摘活动,邀请各界媒体、网红带货、市民游客到现场参与宣传和体验,助力龙村三红柚热卖。

“徐闻菠萝”区域公用品牌战略规划出炉

张蔓莉

今年上半年屡上热搜的广东徐闻菠萝又有新动作。近日,《“徐闻菠萝”区域公用品牌战略规划》项目通过专家评审,“菠萝的海,香飘四海”正式成为“徐闻菠萝”品牌宣传语,品牌标识同时产生,徐闻菠萝产业进入品牌发展新阶段。

近日,由广东省价格和产业品牌发展协会承担的《“徐闻菠萝”区域公用品牌战略规划》(以下简称《规划》)项目通过验收。“规划”提出了徐闻菠萝区域公用品牌建设的总体目标及分阶段目标,提出要徐闻菠萝打造成具有鲜明地域特色的公用品牌,构建现代农产品品牌价值体系,推动菠萝产业链向下游延伸,价值链向中高端攀升,提升示

范引领功能,带动徐闻特色农产品产业带和产业群发展,从而真正实现菠萝产业的规模化、产业化、科技化、标准化、品牌化、国际化发展。

据项目主持单位负责人介绍,为了进一步壮大徐闻菠萝产业,擦亮“徐闻菠萝”区域公用品牌和“地理标志保护产品”两块金字招牌,徐闻县人民政府委托广东省价格和产业品牌发展协会编制《规划》及实施方案,这是徐闻县委县政府着力推动品牌引领产业发展的高瞻远瞩之举。《规划》时间跨度三年,确立了品牌、产业、效益三位一体的区域公用品牌发展战略,对“徐闻菠萝”区域公用品牌建设目标、战略定位、品牌定位、品牌形象识别系统,构成要素、传播策略、战略实施等作出全面规划,并提出“十大工程”作为战略规划实施的

重要保障。

该负责人表示,《规划》的顺利实施将产生品牌引领效应、地标效应和产业集聚融合效应,惠及果农果商,推动徐闻经济社会的发展,是徐闻菠萝区域公用品牌发展的一个里程碑。

徐闻素有“中国菠萝之乡”的美称,有着得天独厚的菠萝种植环境。徐闻菠萝种植约35万亩,年产量达70万吨,约占全国的1/3。全国每三个菠萝中就有一个产自徐闻。徐闻菠萝目前拥有“愚公楼菠萝”和“徐闻菠萝”两个地理标志,区域品牌建设具有良好的基础。近年来,徐闻县委县政府根据菠萝产业的发展现状,因势利导,发力品牌建设,注册“徐闻菠萝”区域公用品牌证明商标,获评国家地理标志保护产品,在优化产业布局、建设高标准生态

果园,优化种植结构,满足市场多元化需求,把控源头,确保产品质量安全,整合资源,形成产业集群,力促乡村振兴等方面精心谋划,引导产业健康发展。同时,通过“请进来”“走出去”的策略大力宣传推广公用品牌,品牌价值逐年提升。

编制《规划》是进一步推动徐闻菠萝产业结构优化,实现跨越式发展的重要举措,是从顶层设计上推动徐闻菠萝产业发展的重要决策部署。《规划》将围绕“品牌定位、要素构建、品牌传播和科学管理”四大品牌专业活动,以及“组织优化、人财物投入、十大工程和三个层次的‘品牌建设’四大支持性品牌活动,追求徐闻菠萝经济价值与社会价值的共同提升,为徐闻县企业的品牌价值提升提供行动指南。