

安徽萧县 89个农产品已认证“三品一标”

“230余亩,收入950多万元,在农场务工的近百村民人均增收3000多元,又是一个丰收年……”近日,在安徽省萧县永塘镇窦庄村尚俊家庭农场里,负责人杜明杨高兴地介绍。

据悉,该农场实行“家庭农场+基地+农户”产业化经营方式,在2021年安徽合肥农交会上,其选送的“窦庄葡萄”荣获中国安徽名优农产品暨农业产业化交易会合肥参展产品金奖,在萧县及周边区域葡萄种植上发挥了示范带动作用,为全县农业产业化发展积累了经验。

近年来,萧县加快推进农业产业化发展,深入实施“质量品牌升级工程”,开展“三品一标”农产品认证,加大萧县葡萄、羊肉、面粉等特色农产品品牌资源整合,形成一批知名度高、带动性强、辐射面广的农业品牌。目前,全县“三品一标”已认证89个农产品。

推进“农产品加工业强县”建设,依托水晶梨、辣椒、葡萄、肉鸭、白山羊等种植养殖优势,瞄准长三角地区消费升级趋势,持续推动规模化、集聚化、基地化发展,促进萧县葡萄、胡萝卜、芦笋、萧县圣桃、辣椒及杂交辣椒种、皖北白山羊等特色产业产能升级,通过规模化、集约化生产,增强农业企业辐射力、带动力和竞争力。目前,全县规模以上农业产业化龙头企业122家。

萧县培育和扶持外联市场,内联农户的龙头企业,推动形成市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户,集种养加、产供销、农科教于一体的农业发展运营机制,发挥龙头企业辐射带动作用。目前,在萧县,林平纸业公司、金玉米业科技开发有限公司等一批加工产值超5亿元的龙头企业正在稳定成长,辐射带动了全县农业产业化发展,促进了农业综合效益的提升。

王磊 李兰凯 农民日报·中国农网记者 王莹

贵州桐梓县 电商助力乡村振兴



贵州省遵义市坚持党建引领产业发展,围绕“百企百品上线万场直播带货”目标,建立党组织、政府部门、电商企业、专业批发市场、商贸流通企业、个体经营主体共同参与的联合机制,采取功能型党组织+互联网+各类消费业态,加快线上线下消费双向深度融合,持续激发消费活力。图为桐梓县销售技术人员在乡村电商馆开展直播带货培训,帮助群众销售丰收的方竹笋、大白豆等农产品,助力乡村振兴。

昌德奇 农民日报·中国农网记者 刘久锋 摄

江西前三季度规模以上农业龙头企业 销售收入5320亿元

近年来,江西省各地按照实施乡村振兴战略总要求,围绕产业振兴各项任务,深入推进产业链长制工作,大力推动农业产业化发展,形成了以龙头企业带动农业产业化、以农业产业化引领产业振兴的良好格局。

据统计,目前,全省农业产业化省级龙头企业963家,其中超100亿元龙头企业有3家,超1000亿元龙头企业有1家。今年前三季度,江西省规模以上农业龙头企业销售收入5320亿元,同比增长12.5%。全省农产品加工产值与农业总产值比为2.4:1,与全国平均水平持平,实现了从“跟跑”到“并跑”。

江西省大力推广“龙头企业+合作社+家庭农场”经营模式,引导龙头企业与农户建立更加紧密的利益联结机制。据统计,全省农业产业化龙头企业带动农户达470多万户,占全省农户总数的55%,户均增收3800元,其中带动脱贫户10.9万户30.5万人,实现户年均增收3149元。

今年,农业农村厅与江西省共建绿色有机农产品示范基地试点省。在此基础上,江西大力延长产业链条,将农产品“吃干榨尽”,推进食用农产品标准化生产,引导支持龙头企业积极参与建设农产品产地市场、骨干冷链物流基地、区域物流中心、直销配送中心、电商交易中心,提升农产品产地集散分销能力。

农民日报·中国农网记者 莫志超

山东巨野县独山镇 牵住产业“牛鼻子”走出富民新路子

近年来,山东省巨野县独山镇把农业产业化当作富民强镇的“压舱石”“定盘星”,牵住产业振兴这个“牛鼻子”,不断在拓宽群众收入来源上狠下功夫,通过引导产业转型升级,带动群众就近就业,夯实了乡村振兴基础,走出了一条富民强镇新路子。

独山镇将结构调整作为产业振兴的重要抓手,夯实农业主导产业,积极发展“新六产”。推动“一产兴”,着力推进产业结构调整优化,全面推广种植新技术和优良品种,全镇大蒜种植面积达到6万亩,辣椒种植面积达到3万亩,农民人均增收增效2000元;实现“二产旺”,以优质大蒜、辣椒为原料进行深加工,拉长产业链,提升附加值,引进恒丰果蔬大蒜精油深加工、正粮黑大蒜提取、辣椒辣酱等农副产品深加工企业7家,形成“三产强”,通过“企业+合作社+农户”方式,培育壮大市场经营主体,促使农副产品从田间到工厂再到市场的无缝衔接。

同时立足资源优势,发展壮大新兴产业。在淘宝镇、电商镇的示范带动下,扶持壮大了儿童爬行垫、妇婴用品、服装等电商企业,拓宽线上线下销售渠道,全镇现拥有淘宝村4个、电商村14个,线上销售额达到3.6亿元,连续5年保持“中国淘宝镇”称号。依托3A级旅游景区发展文旅产业,培育新的经济增长点,推动实施投资10亿元的金山文旅项目,完善景区基础设施,讲好金山故事,弘扬崇德向善、见贤思齐的传统文化。

如今,全镇已形成“一产往后延、二产两头连、三产接两端”的接二连三全产业链融合发展格局,加快了农业转型升级,推进了农业高质量发展。目前,全镇共有“一村一品”示范村8个,木耳、樱桃、苹果、甜瓜、西红柿等多种农产品顺利通过“三品一标”认证,“鑫航鲜”“甲天下”等品牌走出省卖向全国,实现了效益翻倍。

谢新华 农民日报·中国农网记者 孙眉

编者按:农业产业集群是指在特定区域内,立足当地独特优越的自然条件和特色人文环境,以种植、养殖等大农业生产活动为基础,和产业密切联系的企业、组织、协会、科研院所等相关支撑机构在空间上高度集中,从而形成产业强势竞争力现象。近日,记者走进河北省唐山市丰润区,探访丰润区如何以特色农业产业的集群化模式推进乡村振兴、做实产业基础工作。

集群发展,丰润特色产业名头越来越大

□□ 王琛 农民日报·中国农网记者 孙维福

“南部有生姜、北部中药材,奶业正飘香。”近年来,河北省唐山市丰润区抓紧抓实省委、省政府关于扎实推进农业特色优势产业集群的战略机遇,从传统产业找起点、在新兴产业找落点,二者相互借力融合发展,有效提升了农业特色产业规模和效益,做优做强了现代农业产业生产经营体系。目前,该区特色农业产业的集群化模式,正成为推进乡村振兴、做实产业基础工作的有效载体,全区农业特色产业高质量发展路径也越走越宽。

生姜成地标 产业集群显生机

进入深秋10月,正是生姜收获的大忙季节。此时只要进入丰润区新军屯镇,就会目睹这里别具一格的秋收大忙景象——各村田间地头到处都是出姜、晒姜、储姜、运姜的繁忙场面。丰润生姜,经过30多年发展,已经从最初的默默无闻到现今的话语市场,成为丰润的名片式地标农产品。

20世纪80年代,丰润区(原丰润县)即开始引进推广生姜种植项目,从小试到连片,很快获得成功,改写了南姜不能北种的历史,填补了河北农业的此项空白。经过30多年持续发展,丰润区的生姜种植产业,已经形成“公司+基地+农户”“市场+农户”“专业合作社+农户”等产业化经营模式,构建了以市场联接、合作社带动为主的农民利益联结长效机制,实现了科学化、规模化、产业化发展,成为主产地农业增效、农民增收的支柱性主导产业。

伴随生姜产业发展的是科学管理技术的不断推广应用,随之而来的是丰润区生姜标准化种植技术推广率100%,成功推广暗光恒温催芽、中小拱棚覆盖、测土配方施肥、化学除草、微灌水肥药一体化管控、并窖存储等10多项技术措施。2019年,丰润区生姜产业被评选为“河北省特色农产品优势区”。

泥窖入库、恒温发酵、打包装箱,1个月,一批新鲜的丰润生姜就将用在阿拉伯联合酋



丰润区新军屯镇索庄村农民在田间采收五味子。

齐磊 摄

长国的美食佐料中。“咱们丰润生姜出口的价格,比在本地卖价格翻了一倍。”丰润生姜主产地新军屯镇种姜大户李建军说。

值得注意的是,今年以来丰润区明显加快生姜产业集群化发展和深度融合对接步伐,目前已发展生姜产业集群内农产品加工型企业1个、关联企业2个,农民专业合作社6个。据该区农业农村局副局长介绍,全区今年预计亩产生姜近6000公斤,可实现生姜全产业链产值12亿元。仅新军屯镇生姜种植每年就能提供长期就业岗位2000多个,年用工达40多万人次,助农增收近2亿元。

中药材种植 园区化经营效益高

丰润区禾盛源精品现代农业园位于燕山南麓,拥有华北最大的中药材种苗基地。该园区自2015年成立以来,就依托清华大学、中国农业大学、中国中医科学院等多所高等院校科

研力量,校企联合开展中药材优势品种专业基地建设,建立了一条专业标准、稳定有效、可溯源的中草药生产加工体系。依托中药材种植业,园区内的秋实农业开发有限公司,目前已发展成为一家国家高新技术企业。

“以前种子加肥料,一亩地最多挣个400—500元,现在园区实行统一经营承包后,我们既能拿土地流转租金,还能在园区打工挣钱。致富门路宽了,村民越来越忙,荒山越来越绿,村容村貌也越来越好了。”说起近水楼台的产业受益情况,丰润区火石营镇东高庄村党支部书记兼村委会主任张英杰兴奋地说。

产业兴旺发达,农民增收致富,是检验乡村振兴成效的必考题。近年来,该园区以此为动力,持续拓宽对地方现代农业产业发展的示范带动作用,建起了“统一订购、统一指导、统一收购”的订单种植模式,形成了“统一承包、统一规划、统一生产”的集约型发展模式,解决

新疆和田县

特色农产品“走了出去响了起来”

□□ 阿布勒提普 阿尔孜古丽
农民日报·中国农网记者 李道忠

近年来,新疆和田地区着眼于绿色生态农副产品加工基地和线上线下双物流集散中心建设,打造线上以电子商务、线下以销售企业为主的农产品销售模式,帮助和田特色农产品“走出去”“响起来”,优势特色产业不断壮大。

眼下,正值核桃收购旺季,和田县巴格其镇的新疆核桃(和田)交易市场里一派繁忙景象。跟普通的农产品集散交易市场不一样的,这里还提供电子商务公共服务。核桃的价格、交易量等一笔笔交易数据实时更新在大屏上,这也为正准备给山东客户发30吨核桃仁的阿卜杜哈里·阿卜杜热合曼提供了参考价格。

“现在有了这个大数据平台,我们可以看到最高价、最低价以及近一周的价格涨幅情况,这个对我特别有帮助,我一个月差不多要发100多吨核桃,有了这个平台,我交易起来也放心、报价也方便了。”新疆核桃(和田)交易市场商户阿卜杜哈里·阿卜杜热合曼激动地说。

2018年,新疆果业集团有限公司在政府各部门的支持下,投资4亿元建成了占地7600平方米的核桃交易市场,按照“线上电子商务交易平台+线下产地批发市场”一体化模式,建有仓储交易中心、电子商务大厅、商铺及其他配套设施,并配有保鲜库、电子商务交易系统、农产品初级加工生产线、农产品检验检测系统等。

“以前我们收核桃就要到各个巴扎(即市场)上去,路上都是土,一车30吨的核桃要半个月才能收齐。现在到了交易日,大家把核桃拉过来,我一天就可以收上两千60吨的核桃。而且,这边的环境也好,都是水泥石地,有库房,还有专门的物流车队,对我们来说真的特别方便。”阿卜杜哈里·阿卜杜热合曼说。

浙江云和县

流动红色大篷车开出共富路

□□ 王锦丽子 农民日报·中国农网记者 王莹

“我除了平时种玉米,还种南瓜、黄瓜、小辣椒这些高山蔬菜,一家人吃不完还能卖到城里去!不用自己跑!”日前,浙江省云和县县蔬菜水滩镇大源村李坤招在农田上清理杂草,要不了多久,这些高山蔬菜就要被装进泡沫箱,搭着大篷车进城,流转到市民餐桌上。

安溪乡下武村党员蓝美娟是“红色第三微网格”的队长,她每周带着队员们上门收购农产品,已为村民代购50人次,帮助增收5000元。

原来,通过“红色领航、村格连心”制度,云和县依托原有的农产品销售点、村级综合服务社,在县城区、山海协作

城市、旅游接待中心等建起红色大篷车服务点,将“红色微网格”延伸至山区农村,串联起各级党群服务阵地。在供销社、大篷车、留守老人之间持续保证信息沟通、需求反馈和功能协调,建立党员先锋岗,实行末端淘汰的评价考核机制,保障流动红色大篷车运行质量。

农产品下乡了,工业必需品也要上山。家住石塘镇双港村山坑自然村的毛成友说,现在他用的电水壶、电磁炉、电热毯等小家电,都是大篷车代为跑腿,直接送到家门口,不再需要自己下山去买,方便多了。

目前,16辆“流动红色大篷车”已经覆盖全县289个自然村,累计服务路程10万多公里,为山区百姓提供生活用品下乡、农产品进城、农合联服务进村入户等10余项暖心服务。

农经漫谈

刚刚过去的“双11”,各路电商使尽浑身解数,大战酣畅淋漓,而农民则更多的只能是看客。

在互联网时代,数字经济渗透到我们生活的每个角落,也改变着传统产业的生产方式和组织形态。近年来,作为最传统的农业也搭上了数字经济的顺风车,农产品电商风生水起,电商已成为农产品销售的一个重要渠道。有关部门数据显示,农产品网络零售额已连续几年保持了两位数的快速增长。

然而,农业的天然属性及其产业的“弱质性”,让农产品“上网”有些水土不服,产生了很多“错配”。一是农产品单价低、利润薄,而电商平台要的是流量、拼的是价格。二是农产品普遍缺少品牌,而网络营销首要的就是辨识度。三是互联网经济对从业人员要求高,而农民大多缺乏市场意识和专业知识。

这些错配,让农民在面对互联网时,只是多了一条卖产品的渠道而已;电商于他们而言,甚至是另一种意义上的菜市场或者二道贩子。东西确实比以前好卖了,而且通过冷库和物流,农产品可以突破时间和空间的限制。但总体而言,价还是那个价,甚至面对头部电商或者大网红时,农民还不得不接受被询价带来的压价现象。

其实,大家的日子都“不好过”。农产品生鲜电商,不论前置仓还是仓店一体模式,以及近几年兴起的社区团购,都没能找到一条可持续盈利的路径。就连这两年大火的直播带货,网红们都因为坑位费和高佣金而对农产品提不起兴趣,偶尔开场推荐几件产品也是为了赚流量。相对而言,头部电商更加游刃有余,但同时网络上也存在为了降价以次充好、“劣币驱逐良币”等农产品电商乱象。

因此,甚至有专家得出“农产品不适合进行电商销售”的结论。是不是如此呢,农民能不能一起分享数字经济的红利呢?笔者认为,电子商务已经成为一种趋势;手机成了“新农具”,也带给农民亲身参与电商的可能。电商更多的是一个平台、一种媒介、一条渠道,而且比传统的销售多了不少便利性、快捷性和舒适性,符合人民对美好生活的向往。

那么,这其中的关键就在于如何让参与农产品电商的各方都能够受益,尤其是农民能从其中“分一杯羹”。笔者以为,让最源头的、直接参与种植业的农民参与电商中来,恰恰是推动交易更可持续发展的“不二法门”。要建立“政府+电商+新型农业经营主体+农户”的合作机制,让农民在产业链上受益。

首先政府要有规划,主导区域农产品公用品牌的打造和建设,对电商发展要有布局,统筹借助头部电商和发展地方电商,鼓励返乡入乡创业人员发展相关产业。其次电商要有机制,针对农产品销售要有特殊措施,避免单纯“唯流量论”,规范直播带货等行为,留一部分利益给农民。再次农民要有组织,通过新型农业经营主体抱团闯市场,同时建立好利益联结机制,让普通农户也能分享电商收益。

让农民在电商大战中也能「分一杯羹」

高杨