



# 工商资本下乡 可以从特色着手

瞿长福

春节前后,各地都发布了农民增收的消息。从务农收入来看,像柴达木枸杞、河北山杏等特色农产品在务农收入中的比重越来越大,甚至已成为许多农民的主要收入来源。因此,抓特色农产品,搞特色农业,就成了当前一些地方推动农业发展的主要路径和重要抓手。

发展特色农产品受到更大重视,给工商资本下乡提供了宽阔的渠道和广阔的舞台。近年来,越来越多的工商资本走向农村。但是,工商资本如何下乡,从哪里下乡,没有统一路径,也没有固定模式,需要各地从实际出发积极探索。特色农产品具有经济效益高、技术要求高等特点。从现实国情和农情看,特色农产品非常适合工商资本下乡发展,有利于下乡的工商资本发挥个性、扬长避短。

对工商资本来说,发展特色农产品回报率比种植大田作物高,既能保证企业较好收益,也能让农民获得更高收入。而且发展特色农产品,避免了工商资本长时间、大规模流转农田的一些弊端和风险。

具体操作中,工商资本的长处在于链条管理、品牌营销和技术创新等方面,而发展特色农产品的成败取决于三个环节:源头种植、加工贮存、市场销售。多年来一些地方特色农产品做不好,就在于这三个环节是“老寒腿”,站不起来。如果工商资本下了乡,用企业化思路和手段来打通这三个环节,长期制约特色农业发展的难题将迎刃而解。

从源头种植看,一家一户农民发展特色农产品的缺陷在于缺乏优良品种、缺乏先进技术等,有的地方虽有专业合作社牵头,但合作社由于没有龙头带领,对成员的引导力和影响力有限。农民对某一产品在区域范围甚至更大范围内的种植规模、收获产量一无所知,农民常常抱怨的农产品“多了多了、少了少了”就是这么来的。而作为市场中最活跃的“鱼”,作为组织化生产天然产物的工商企业,解决这些难题正是其本来功能,具有天然优势。

在加工贮存方面,许多特色农产品虽然走出“深闺”,但因为不懂市场不善打扮,或者缺乏实力无法打扮,在市场上“人参卖出萝卜价”的并不少见。又因为农产品的保鲜特性,许多农产品失去了恰如其分或者水涨船高的市场机会。在品牌营销上,一些特色农产品吃的亏、受的害更大。因此,如果能恰到好处地引入工商资本,用与时俱进的市场化思维、企业化思维来推进传统农产品发展壮大,将使特色农业尽快插上现代农业的翅膀。

从目前市场来看,一些成功的农产品品牌大都是工商资本介入带领的结果,这为工商资本下乡与特色农产品结合开了好头。我国特色农产品生产市场和消费市场巨大、发展潜力巨大,需要各种工商资本真正下乡引导。只不过在下乡之前,需要厘清几条思路:农业是长线投入,不可只图短期利益;农产品总体属于薄利产品,不可贪图一时暴利;保护农地事关子孙长远,不可“挂羊头卖狗肉”。做好了这些准备,工商资本下乡将会实现多方的共赢。



# 柴达木枸杞红起来

本报记者 石晶 马玉宏

目前,柴达木盆地种植枸杞的面积达30.3万亩,成为国内第二大枸杞产地。随着种植规模的不断扩大,柴达木枸杞的知名度和市场份额日渐提高,但快速发展的种植规模与市场开拓不相符等诸多问题也不断显现。如何破解柴达木枸杞产业遇到的难题,受到广泛关注。



青海格尔木大格勒乡农民在收获枸杞。本报记者 马玉宏摄

## 产品品质咋提升

青海省格尔木市大格勒乡龙羊村原来种植青稞村民人均收入5000多元,现在改种枸杞,村民人均收入能达到3万元。而与其毗邻的菊花村,农民种枸杞人均收入达到了8万元。为什么同样种枸杞,两个村的收入相差如此之大?经了解,菊花村是绿色枸杞示范基地。前两年通过与企业合作,按企业的有机标准化生产规范种植枸杞,菊花村的枸杞售价比普通枸杞高出一半以上。

康普生物科技有限公司格尔木分公司从2009年开始从事有机枸杞生产,目前企业自有枸杞种植基地3000亩,通过农户加盟方式拥有枸杞种植面积2100亩。企业要求农户指定用药,集中管理,中途使用的物资由公司统一提供发放。“收购有机枸杞的检测标准高,确保质量合格才能进入国外市场。”公司经理李宇说,“我们每年接待30多批外商,有机产品供不应求。去年有机枸杞每公斤均价是18美元至20美元,今年是22美元一公斤,是普通枸杞的十几倍。”

种植有机枸杞科技是关键。大格勒乡技术员星五光说:“这几年种植枸杞的规模越来越大,技术支撑任务重。农户文化水平较低,接受新事物较慢。在培训中讲得很清楚了,可一到地头实际操作时,农民很难按我们的要求做。栽植、浇水、施肥、修剪、病虫害防治、采摘、晾晒等7个步骤一个都不能少,每个阶段我们都要进村指导。”

格尔木市市长罗保卫认为,种植管控决定产品品质,提升枸杞品质要推行枸杞生产的产业化和园区化。目前,格尔木有关部门主推植物源有机肥料,给予施用有机肥料多的企业和合作社补助。格尔木计划通过高科技产业园区的建设,逐步建立电子管控系统。到时候,只要一打开电子视频,施肥、打药、灌溉等环节就看得清清楚楚,消费者通过二维码扫描,可以追溯产品质量体系。

## 销售市场咋开拓

记者走进格尔木与都兰县之间的诺木洪农场,冬日戈壁滩上成片的林间是8万多亩枸杞基地。诺木洪农场承包户马二都么尼是从甘肃临夏过来的,他承包了农场50亩地,一年一亩地租金680元,去年枸杞干果总共卖了28万元。当问及枸杞销到哪里去了时,马二都么尼说:“头茬和二茬的好果子都在地头晒干卖给了宁夏中卫的收购商,这些收购商将诺木洪的枸杞运回宁夏贴上中卫的牌子再销售到全国各地。三茬果子卖给了河南来的收购商。”

因为交通不便、观念落后等原因,当地农民出售枸杞还主

要通过上门来的收购商。

记者了解到,青海海西州有两个枸杞交易市场。诺木洪农场就有海西州政府投资1300万元建的交易市场。另一个交易市场在青海大漠红枸杞有限公司的厂区内。公司生产总监雷涛说:“建交易市场时当地政府拨付了50万元,但去年收购季这里一单交易都没有,农户们普遍在地头交易。”

记者在采访中还发现海西枸杞种植的一个怪圈:柴达木的枸杞苗木来自于宁夏,一株3元到7元不等,因气候等因素苗木运到柴达木需要假植一月左右再移植到耕地里,成活率60%至70%,3年后,挂果的枸杞又被销回原苗木产地。

海西州畜牧局农科所的任刚告诉记者,目前海西州还没有自己的苗木繁育基地,制约着枸杞产业的发展。到目前海西州农科所自主选育成功了3个品种,1号、2号品种主要用于制干,3号品种以鲜食为主。“在这里繁育的苗木,对水土和气候的适应性更强,但是短期内苗木培育的速度无法跟上种植规模的发展速度。”任刚说。

近几年海西州推广的近10万亩枸杞种植基地所用的枸杞种苗都来自外地,不仅大大增加了农民、合作社和企业的种植成本,减少了经济效益,而且导致柴达木枸杞在市场上难以形成价格优势,不利于产业发展。

## 柴杞品牌怎么打

据了解,每年到了枸杞收获期,大批的宁夏收购商都会到海西州低价收购枸杞,再换上“宁夏极品枸杞”牌子销售。青海许多零售商表示,只要顾客知道了柴达木枸杞的品质,都非常愿意选择购买。海西州人大常委会主任乔学智说,我国西北地区是枸杞主要种植区和分布区,柴达木盆地是世界上野生枸杞的集中分布区,也是唯一的野生枸杞资源分布区。

“一个响亮的品牌可以给枸杞产业带来质和量的长足发展。目前海西州各地注册的枸杞商标有40多个,品牌多而杂乱,市场认知度低,没有形成统一的柴达木品牌。柴达木枸杞有实无名的现状,使产品优势无法转换为商品优势。”格尔木市委宣传部副部长李明说。

“拥有丰富的先天资源的同时,如何成就一个完整的枸杞产业链,并在品牌建设、产品多元化和市场营销等方面有大突破,成为海西州枸杞产业能否做大做强”的关键。”海西州农牧局副局长李建新说,随着种植规模不断扩大,海西州开始意识到枸杞品牌的缺失和深加工能力的不足。2012年,海西州决定全州枸杞统一使用“柴达木”品牌,深度挖掘枸杞起源文化,赋予柴达木枸杞品牌一定的文化内涵。

柴达木枸杞品牌发展的道路还很长,需要当地积极制定品牌发展战略,使柴达木枸杞产品真正成长为知名品牌。

## 连线

# 叫响柴达木 枸杞品牌

王林虎

柴达木枸杞要想在激烈的市场竞争中占据一席之地,就必须坚持“品种优化、生产规模化、产品品牌化”的思路,通过品牌建设、扩大规模、优化品种、提高产量和品质,强化产品深加工等一系列措施,推动枸杞产业进一步发展壮大。

要瞄准国际高端市场,进一步加大资金投入力度,全力支持和帮助枸杞生产加工企业推进枸杞的无害化、绿色化、有机化生产。要严格按照生产定位标准化、产品定位精细化、质量定位有机化、市场定位高端化,实施精品战略,努力把枸杞打造成为百亿产值的产业,把青海海西州建设成为我国最大的有机枸杞生产基地。

要把工业化的管理理念、组织方式、营销手段引入枸杞种植、生产、加工、经营的全过程,进一步调整产业结构,加快产业整合。要统筹各类资金和项目,集中精力在海西州范围内打造德令哈、都兰、格尔木3个枸杞种植示范园区。要实行标准化种植、专业化服务和精细化管理,逐步使枸杞生产经营方式从一家一户的小生产转向“协会+企业+基地+农户”的规模化、集约化、标准化、专业化生产。

要加强柴达木枸杞产业发展的科技攻关。在种植环节,重点深入研究适合柴达木本地生长的苗木繁育技术和有机枸杞种植、病虫害综合防治防治技术,提升枸杞质量和抗病害能力。在加工环节,着重加快枸杞烘干设施研发及技术推广,推动企业增加制干设施,积极推广热风烘干道节能改造技术,淘汰自然晾晒的传统作法,有效降低经营成本。

要拓宽枸杞产品的销售渠道。要积极鼓励企业在全国各地设立枸杞产品营销网点,建立专卖店、订单销售、网上交易与农户零售的立体营销体系。要成立枸杞市场管理机构,搭建枸杞系列产品的营销信息平台,推行免费入驻交易等一系列优惠政策,不断吸引种植、流通、营销企业入驻开展枸杞产品交易,同时要加强对市场准入管理,强化枸杞产品质量检测,维护柴达木枸杞品牌的良好形象。

要大力发展柴达木枸杞深加工产业,不断延伸产业链条。在德令哈、格尔木、都兰等市县建设专业化枸杞精深加工区,吸引国内外枸杞精深加工企业入园建厂。要加快枸杞精深加工项目的研究与推广应用,推进枸杞产品向保健、医药、美容领域拓展延伸,提高枸杞产业的综合效益和整体实力。

(作者为青海省德令哈市委书记)

# 节后田间忙管理



2月11日,三亚市凤凰镇榔椰河片区妙林村村民在摆放刚刚采摘的黄瓜。

春节过后,海南省三亚市凤凰镇榔椰河片区妙林村的田间地头一片繁忙景象,农民们忙着在菜地里进行田间管理,或采摘已经成熟的冬季瓜果。

新华社记者 张永峰摄



2月11日,永泰县城峰镇穴利村村民陈木光在果园里为青梅树打药防病。

新春伊始,福建天气逐渐转暖,各地农民抓紧春耕备耕,为增产增收打好基础。

新华社记者 张国俊摄

# 一颗山杏是怎么升值的

## ——河北山杏产业发展侧记

本报记者 于泳 雷汉发

在我国,山杏主要分布在河北、山西、内蒙古、辽宁等北方省份。在河北,山杏的生长区域与燕山——太行山集中连片特困地区基本重合。一颗小小山杏,已经在这些地方担当起绿化大山和富裕农民的重任。

## 绿荒山 生态效益渐显

燕山山脉一带,地少石多,干旱少雨。初到燕山的人会发现,在山的阳坡,除了山杏,很少有其他树种。“山杏耐旱耐旱,在岩石裸露的阳坡、半阳坡,干旱瘠薄的黏土、沙土、砾质土、盐碱土和陡坡均能生长并形成群落。”承德市林业局果桑工作站站长李子海说。

承德是我国山杏四大集中产区之一,现有山杏林450万亩,其中平泉县的种植面积就达到67万亩。当地农民说,山杏树异常顽强,树有多高,根就顺着石头缝扎多深。平泉县林业局局长胡景东告诉记者,在水土流失较严重的阳坡,营造10万亩山杏林,每年可减少土壤流失30万吨。近几年,特别是国家启动治沙和退耕还林工程以来,平泉县在浅山缓坡上新栽山杏林25.2万亩,占退耕还林总面积的37%,减少土壤流失近70万吨。而且,通过种植山杏林,全县森林覆盖率提高了13.6个百分点,达到56.2%。

张家口也是全国山杏主产区,从2001年国家实施退耕还林政策以来,该市下大力气种植山杏,发展山杏林面积占到了退耕还林总面积的一半以上。截至2012年,张家口杏

扁基地面积已达218万亩,其中蔚县、涿鹿两县均超过60万亩。位于小五台山脚下的蔚县常宁乡,年平均温度只有6.5摄氏度,种庄稼亩产不过百斤左右。目前全乡已经发展杏扁22500多亩,人均近3亩,每亩收益约在300元以上,成为杏扁专业乡。

## 重管理 科技助力增收

承德市林业局曾向全市果农和林农印发了一本名为《林果致富项目精选》的小册子,其中两篇文章详细介绍了山杏增产的技术要点。小册子印发后,深受当地农民喜欢。据承德市林业局副局长封捷然介绍,山杏树好管理、病虫害少、管理技术简单,农民容易掌握栽种技术。山杏树定植后第二年就能结果,第三年就能有一定产量,第四年就进入盛果期。每亩山杏林一般年份产杏仁10斤,按近年市场价格每斤10元计算,每亩可获100元收益。

山杏一般四月中旬开花,但平泉县每年四月底常有一场霜冻,一般年份花期霜冻可使山杏减产三成至七成。2002年,平泉县开始与河北林科院合作,研究晚花山杏技术,一些技术已经开始试验应用。2009年,平泉县还把一处位于县城黄金地段的地块无偿提供给北京林业大学,由其建设北方科研基地。北京林业大学北方科研基地的任务之一就是选育晚花山杏品种,研究山杏高产改良技术。

为了更好地提高山杏种植效益,平泉县对山杏进行改

良,成功改接了杏扁、李子、食用杏等收入较高的经济林木,大大提高了农户的收入,目前优质杏扁种植面积达4万亩,产值达1200万元。在平泉县,截至2012年末,仅山杏种植就能够为主产区农民贡献人均纯收入300元,山杏延伸的产业可为全县农民贡献人均纯收入200元。

## 连产销 企业成为龙头

北五十家子杏仁交易市场是平泉乃至全国山杏产业链条上重要的一环。这个国内最大的杏仁集散地已形成了“买三北(东北、西北、华北),卖全国,走向世界”的购销网络,占据了国内杏仁七成的市场份额。

“我们平泉每年消化的杏仁超过4000吨,本地杏仁根本不够用,需要从外地大量调入。”据杏仁交易市场运营负责人薛恩禄介绍,杏仁经脱苦、筛检等初加工后,统一销售给国内杏仁饮品加工企业及韩国、日本、丹麦、英国、德国等国外客商。每年整个市场的销售收入能达到2亿元左右,其中出口创汇近4000万元。

在蔚县,通过产销协作积极开拓市场的企业也不在少数。据蔚县杏扁经销总公司总经理陈冬明介绍,公司是专门从事杏仁经营加工、产品开发和基础研究的出口创汇型特色龙头企业。公司现有杏仁粉、杏仁片、杏仁丁、杏仁熟食品、杏仁油、杏壳活性炭等生产线,公司的“华蔚”商标被认定为河北省著名商标。