

聚焦产业振兴·现代农业体系②

贵州农产品线上线下发力,畅通市场“最后一公里”

绿色优质农产品出山正当时

本报记者 黄 娟

凌晨5点,贵州省织金县上坪寨乡中山村的香葱基地开始热闹起来。5辆满载香葱的货车缓缓驶出,将20多吨香葱发往省会贵阳各大超市和批发市场……“我们还联系了北京、广州、浙江、福建等各地销售点,不过现在仅贵阳一个点都供不应求,每天一运到就被一抢而空。”基地负责人陈光伦介绍。

黔山遍地皆好货。好山、好水、好空气、好土壤,孕育了不少贵州绿色优质农产品。长期以来,受自然环境、交通条件等因素影响,多数优质农产品属于碎片化、无品牌生产,还养在深闺无人识。

推动黔货出山,贵州线上线下齐发力,创新产销对接机制,补齐农产品流通基础设施短板,着力建设长期稳定的销售渠道,通过市场流通体制改革创新,促进绿色农产品塑形象、闯市场、强产业。“贵州绿色优质农产品正以泉涌之势走向市场,带动大批贫困群众增收致富,让绿水青山真正化作金山银山。”贵州省商务厅厅长李泓泓说。

“菜单式”种养,实现产销无缝对接

趁着近来雨水多、土壤湿润,安顺市西秀区各地农户抢抓时节栽种辣椒,翻地、除虫、覆膜、植苗……田间地头农事忙。

“去年种大蒜销路都没问题,今年这500亩辣椒肯定能增收。”去年,大蒜价格一路走低,但西秀区黄腊乡羊边城荣胜种养殖农民专业合作社的农民收入却没受影响,合作社负责人郭文全说:“有绿野芳田公司的兜底价订单,我们不用担心东西卖不掉。”

农民不愁销路,源自西秀区创新探索“菜单式”农业发展模式。西秀区成立贵州绿野芳田有限公司,根据市场需求和农户需要,科学制定市场所需的“菜单”和合作社生

产“菜单”,与大型超市、农贸市场、各大食堂等精准对接,签订供货订单,采取淡季保底价、旺季市场价收购方式,与区内各类农业生产合作社、企业签订订单。目前,绿野芳田公司已与130家合作社签订11.2万余亩的生产合同。

“产销无缝对接是推动黔货出山的关键一环,这个环节没做好,前面的生产前功尽弃,后面的利益联结也无从谈起。”在安顺市商务局局长李猛看来,以市场需求为导向,市场决定生产,收益才能倍增。

实现产销无缝对接,贵州从内外两个方面着力。对内,大力拓展线下市场,加快发展订单农业,全面推进农业企业与市场、医院、学校、机关食堂和超市建立稳定产销合作机制,把本地市场份额牢牢抓在手上;对外,办好好特色农产品展销会,积极外出参与各类农产品展销会,组织龙头企业参与农产品订货会和推介宣传,扩大市场占有率。

去年,贵州连续出台绿色优质农产品促销工作实施方案,力推黔货出山。与此同时,贵州启动脱贫攻坚“春风行动”,打出系列“组合拳”,带动农民致富。

省里成立贵州绿色优质农产品促销专班,相继走进广州、上海、北京等一线城市,开展招商推介,推动省外市场的开拓。截至目前,促销专班已举办或参加省内外各类展销活动17场次,签订订单21094个,订单金额143.32亿元。

“一方面拓展市场,一方面则需要深化利益联结机制,调动农民的生产积极性,助推脱贫攻坚。”贵州省商务厅副厅长沈新国说,贵州省明确了企业、合作社、村集体、农民在产业链、利益链中的角色和份额,帮助农民稳定获得订单生产、劳动务工、政策红利等收益。同时,大力推广“公司+合作社+农户”发展模式,把合作社、农户带动起来,确保合作社覆盖全部贫困户,力争覆盖全体农民。

质量+品牌,让好产品价值倍增

10月份才成熟的修文猕猴桃,有的合作社已经打出1/3。为何客商这么放心?

“产品质量有保障,自然不愁卖。”修文县猕猴桃产业发展局副局长黄亚欣介绍,县里出产的每一个猕猴桃,都有一个二维码,通过扫码即可对猕猴桃从种植到销售的全程进行追溯。

扫一扫,整个生长过程中的光照、土壤等数据一目了然,食品安全有保障。现在,修文县已通过大数据物联网可追溯系统,对5万亩猕猴桃实施标准化种植管理,产品经SGS检测,顺利通过出口欧盟要求。

为确保农产品安全放心,贵州制定修改了60余项地方标准,将2700余个农产品纳入贵州绿色农产品推介管理平台,强化产品质量认证。有品牌才有竞争力。在“贞丰一品”贞丰糯米饭贵阳新添寨店,正在用餐的客人李周是“老熟客”,他说:“装修、餐具、食材都很正规,认准这个牌子没有错。”

2016年以来,贞丰县打造以糯食为代表的贞丰农产品区域品牌“贞丰一品”,县里成立了贵州贞丰一品农业科技有限公司,出台“贞丰一品”糯米饭连锁店扶持和奖励办法。目前,“贞丰一品”糯食直营店在贵阳已经开了43家。

“我们的目标是开上1000家,覆盖全国主要大中型城市,打响‘贞丰一品’的品牌。”贞丰县委常委、副县长李正渊说。

地处黔北的贫困县正安县,如今靠着“吉他”做起了跨国生意,一举拿下“中国吉他制造之乡”头衔,年制造吉他500万把,其中80%销往20多个国家和地区,占中国吉他出口额的三成。

把绿色优质农产品“附加值”变成“倍增值”,全省创建“绿色贵州”区域性产品公共品牌,构建了统一的农产品品牌管理体系,优选

蜜禽、食用菌和蔬菜等作为统一对外宣传的重点农产品,逐步打响黔货品牌。

目前,全省无公害、绿色、有机农产品达3831个,赤水乌骨鸡、安顺山药等48个农产品地理标志获农业农村部登记保护,“绿色贵州”公共品牌越叫越响。

强优势补短板,“互联网+”农业风生水起

黔货出山,电商先行。站在“互联网+”的风口上,借助贵州大数据发展风生水起的优势,黔货出山插上现代科技的翅膀。

“活动上线当天,1小时成交314单,5小时成交了516单,到第二天下午3点,突破1000单,销售额度4万余元。”铜仁市万山区电商生态城负责人说起旧事,仍然十分激动。去年7月,他们携手黔乡情电商平台,助力万山区龙门坳村原生态竹荪走出大山。

贵州省通过内建载体、外引平台、社会资本引导等方式,聚集多方力量共促电子商务发展。对内大力发展本土平台型电商企业,培育出贵州电商云、黔乡乡情等一批本土优秀电商平台;对外不断引入国内大型电商平台,分别促成省政府与阿里巴巴、苏宁易购、京东等国内知名大型电商平台签订战略合作协议。

如果说交通基础设施是农产品流通的“任脉”,那么冷链和集配中心则是农产品流通的“督脉”。为打通黔货出山的“任督二脉”,贵州着力解决冷链物流配送短板,启动20个农商联动示范县建设,布局建设上联生产、中联流通、后联销售的集配中心,快速推进冷链物流体系建设,在9个市(州)、88个县(市、区)建成冷库和集配中心,冷库达到505个,为黔货出山保驾护航。

李泓表示,如今绿茶、土鸡等大量优质农产品正飞越山门,走向全国。黔货出山正当时,风行天下世皆知。

三农杂谈

加强制度供给,推动资金、技术等各类资源聚集,实现产业体系、生产体系和管理体系融合

正是榴莲上市时节,市场上榴莲价格不菲。榴莲为什么那么贵?因为,榴莲生长周期长,一株普通的榴莲树,至少要长6—8年才能结果,生长过程中的田间管理、生产资料支出、自然灾害及生物灾害风险规避,不断增加榴莲的产中成本。而且,榴莲对冷冻、仓储、运输等环节要求高,经营的产后成本大。另外,生产标准的提高、地理标志的品牌化,都是成本抬高的因素。

成本高,价格自然高。若消费者不买账,生产者价格高的诉求就得不到满足,生产就不能完成资本再循环,继续再生产就不能实现,就更甭说要扩大再生产了。

优质才能优价。一方面,通过农产品质量提升获得的优价,可以覆盖成本。另一方面,通过集成创新,可以降低农产品生产经营的综合成本,那生产者就可以大显身手了。

提高现代农业效益,实现优质优价,必须以生产过程中发现的问题为导向,精准发力。

要在质量提升上聚焦。提高质量,贯穿于特色农产品生产全过程。生产者以消费者的满意尺度来配置生产资源,规划生产进度和调整种养结构。良种良法,清洁生产,绿色生产,是第一步。高效生产,提高单位土地产出能力,提高农业劳动生产率是第二步。打造无公害农产品、绿色食品、有机农产品,擦亮农产品地理标志,是第三步。有了这样的“三步走”,特色农产品在优质台阶上就可以稳步走进市场。

要提高新型经营主体组织化水平。好质量是好价格的基础,但好质量不能跟好价格画等号。因此提高经营主体价格谈判能力,就成了关键。当前,经营主体议价能力还远远不够,农产品尤其是特色农产品价值发现能力还没有得到充分的挖掘,提高经营主体组织化水平,十分迫切。整体看,我国农业生产大多处于产业链条底端,试错代价高,抗风险能力弱。如果由单一小农户经营,他们副业少,还很容易半途而废。比方,土猪肉比速成猪肉好吃,照理能卖出好价钱,但在价格实现上往往事与愿违。

还要有发展特色农业产业的定力。特色农产品在市场竞争中具有不可替代性,具有先天的市场潜力。但一些生产主体缺乏恒心,在产业选择上朝三暮四,常常难有斩获。比方,养殖地方特有的生猪品种,由于生长周期长,有的养殖主体干一段时间发现没有什么收益,就不干了。问为什么,经常听到的回答是:当地土猪出栏慢,易遭疫病,投入大,回本慢。特色农业产业形成特色农业产业优势,需要一个长期的过程,心急吃不得热豆腐,浅尝辄止,只能适得其反。

从制度供给看,一个地方的特色农业产业不能形成产业优势,往往和产业孵化过程中扶持与保障的缺位有关。因此,要加强制度供给,推动资金、技术等各类资源配置厚积薄发,实现产业体系、生产体系和管理体系融合。还要通过制度供给,抵御生产风险,熨平市场波动。引导银保等金融机构与农业项目精准对接,提供更多向“三农”倾斜的融资和保险支持,通过期货、期权等风险规避工具,在产销环节对冲风险。

特色农产品,优质才能优价

郁静娴

浙江东阳就地取“才”  
用好乡土专家  
做足产业特色

应飞舟 陈一点

最近,浙江东阳利群建筑装饰公司负责人方学群每天都要往瑶仪村跑,作为东阳市美丽乡村建设专家组成员,由他参与的瑶仪“大宋官窑”龙窑即将点火烧制,看着越来越多的参观游客,方学群对村里发展旅游充满信心。

乡村产业兴旺需要人才参与。东阳作为建筑之乡、木雕之都,各类乡土人才众多。他们不仅了解实际情况,懂技术,更对家乡有感情。为了充分发挥乡土人才的聪明才智,东阳就地取“才”,选择擅长乡村规划设计、古建修缮利用、民宿设计建设、休闲旅游策划等方面的8位专家,成立了东阳市美丽乡村建设专家组,因地制宜打造特色产业。

让乡土人才和产业精准对接。每位专家联系一个或两个产业特色精品村,计划用一年时间,重点开展乡村产业植入指导和建设,为全市乡村振兴提供典型示范。专家每周至少在村里服务一次,每月开展一次组团联合服务,一起进村“会诊”,对项目建设提供技术指导以及监督服务等。

东阳市相关负责人介绍,实施乡村振兴要因地制宜、注重地域特色,体现乡土风情。要围绕特色,智力主导,财力、产业、机制跟进。

为提升乡土专家的帮扶积极性,东阳市出台了激励政策,除给予一定补助,年底还对各联系村进行考核评选,并给予不同层次的奖励。为保证专家们的好思路、好设计能落地,东阳还为首批11个产业特色精品村,提供每个村1000万元的财政资金支持,激发这些村的创建积极性。东阳市供电公司、交通局等部门充分发挥自身职能优势,统筹完善特色乡村的基础设施建设。

在乡土专家的指导下,目前东阳11个产业特色精品村的100多个产业植入项目全面实施阶段,投资总额达1.75亿元。影视村、花海村、戏水村、民宿村、创客村……各村结合乡村底色,做足产业特色。下一步,东阳市将坚持好中选优,启动第二批产业特色精品村培育工作,让专家资源延伸到更多乡村。



近日,甘肃省临泽县万亩枸杞进入采摘季,农民利用晴好天气抢收抢晒。临泽县大力发展特色林果产业,截至去年底,全县红枣、葡萄、优质梨、枸杞、核桃等特色林果产业面积达14.8万亩,产值1.16亿元,拓宽了农民增收渠道。图为鸿宝康枸杞专业合作社的农民在晾晒枸杞。

张 渊摄(人民视觉)

江苏盱眙

虾稻共生促增收

莫 璐 刘凯文

正值小龙虾上市时节,江苏省盱眙县明祖陵镇明祖陵村的虾稻丰收,村民朱孝良领到2000多元工资,自从村里兴办了虾稻家庭农场,他每天到农场做工,贫困的生活有了转机。

村党总支书记朱二跃说,小龙虾在水里寻食,可为稻田松土、除虫,不仅省了化肥农药,而且水稻品质也上来了,绿色有机的“虾稻米”深受市场欢迎,农民实现了一田两种,种田效益翻倍。

推广新产业并不顺利。明祖陵村曾是县里“后进村”,不少青壮年外出务工,村里人气凉了。看到别的村子发展得红红火火,村民们也想好好干,但因缺经验、缺技术,没人敢带头。

朱二跃备感压力,“县组织部门找我谈话后,我认识到,村干部要发挥致富带头人作用。”村里召开村民大会,征求村民意见,组织观摩交流,到外地取经。如今在明祖陵村的示范园里,村民用高科技养虾,消费者可通过

二维码精准溯源。目前村里有家庭农场6家,吸纳200多人就业,每户年收入增加5000元以上,村集体增加收入10余万元。

盱眙县委组织部相关负责人说,县里通过调研,发现一些村干部精气神不足,工作敷衍塞责。村级干部处于监督的“空白地带”,不少人存在“干不干一个样”的心理,难以发挥乡村振兴带头人的作用。县里建立常态化村干部监管机制,把村级干部纳入日常管理监督范围。去年一年,盱眙县共问责322名村级干部。

通过组织带动,村干部干事创业的积极性被激发出来。马坝镇建立稻虾综合种养基地,政府为养殖户做好电、路、水等基础设施;兴隆乡组建水产养殖协会,动员有条件的村民加入协会。目前全县虾稻共生模式辐射17个乡镇,总面积达33.9万亩,平均每亩产值达到5400元。

河北巨鹿

产业项目拔穷根

王树领 乔文博

盛夏时节,河北省巨鹿县观察乡南哈口村的3000亩大棚西瓜刚摘完,套种的豆角蔬菜又进入盛产期,村里一片忙碌。这些瓜果、蔬菜每年给村民带来近3000万元的收益,贫困村一跃成为小康村。

这是巨鹿县推行党组织“四步富民法”的一个缩影。近年来,巨鹿县通过提升发挥基层党组织组织力、广大党员带动力,切实把组织优势转化为发展优势、脱贫优势。县里坚持用产业项目拔除“穷根”,让各农村党组织结合实际抓产业,确定了金银花、枸杞、红杏、设施蔬菜等61个特色产业。

针对群众怕风险的心理,变“劝说”为“领干”,组织党员干部先行先试,形成了强大的示范效应。巨鹿县实施了“百名支书领富”工程,筛选出100名优秀村党组织书记,鼓励他们参与经营、带头致富。县里全

面推行党员带富工程,推行党员承诺制,建立党员示范棚、党员示范田等,每年建立500个“党员领富示范户”。截至目前,全县80%的村党组织书记领办或承办了致富项目,60%以上的农村党员参与了经营,全县共建立肉鸡、蔬菜、蘑菇等党员示范棚1100多个、示范田3000亩。巨鹿县全面推行“支部领办合作社”模式,有效提升了产业的规模化、品牌化水平。全县村党组织书记、村“两委”成员领办、参办专业合作社168个,培育中小龙头农业加工企业214家,覆盖农户达4万多户、14万多人,年带动群众增收2亿多元。

目前,全县金银花种植面积达到13万亩,枸杞种植面积6.5万亩,设施蔬菜种植面积4万亩。巨鹿县被授予“中国金银花之乡”“中国枸杞产业基地”等称号。