

青海省都兰县打造有机富硒枸杞生产基地

话说新农村

特色产业旺 村民日子火

本报记者 贺勇 贾丰丰

初冬的高原,大地宛如打翻了调色盘:雪山像白玉般透亮,收割完的青稞地金黄无边,洁白的羊群宛如珍珠点缀其间……一颗颗鲜红的枸杞,则为这斑斓景色增添了一抹亮丽的红,渲染了高原初冬,也映照出产业的蓬勃。

近年来,青海省海西蒙古族藏族自治州都兰县以打造“全国最大有机富硒枸杞生产基地”为目标,树品牌、抓品质、接市场、夯基础,加快推动枸杞产业发展,先后荣获“全国高寒区枸杞种植产业知名品牌示范区”“国家级枸杞出口质量安全示范区”等多项殊荣,柴达木枸杞产业发展呈现出区域化、规模化、一体化、品牌化的良好态势。

“每年从7月到10月,一天采摘能挣200元。”47岁的赵彩娥家在甘肃平凉,今年是她来都兰县采摘枸杞的第四年。随着手指翻飞,一颗颗枸杞被装入筐中,“包吃包住,3个月能挣将近2万元!”

“目前有来自河南、四川、贵州、云南、甘肃等省份的近4万名工人到都兰县采摘枸杞。我们不断强化用工供需对接,加强就业指导、开展技能培训,促进枸杞经济与劳务经济相得益彰。”都兰县委书记刘贵尧介绍,“我们还结合三北防护林体系建设工程、退耕还林工程和防沙治沙工程,在10个绿洲及周边的沙化土地上发展枸杞经济林,兼顾生态防护和经济效益,让绿色在干旱的柴达木盆地不断延展。”



市场对土壤进行定期化验,根据化验结果提供配方肥料,在园区内大力推广测土配方施肥技术,做到一户一测土、一户一配肥,实行严格统一的安全标准,公司生产的枸杞产品在市场上很受欢迎。

破瓶颈、补短板、提质量、增效益,“绿色有机”为都兰枸杞的品质奠定了基础,也让种植户尝到了甜头,推动枸杞种植从分散型、粗放型向集约化、标准化、规模化方向发展转型。截至目前,都兰县认证绿色食品枸杞种植基地8.5万亩,已通过国际知名认证机构认证的有机食品红枸杞面积4.41万亩,拥有8家有机农产品企业。

交易市场不断完善,建成柴达木电商绿洲、青藏电商产业园等5个产业园,成立7个县级电商公共服务中心,建成137个农村电商服务站,集聚140余家电商企业,借助国内知名电商平台打造柴达木枸杞电商品牌店,带动100余种柴达木枸杞系列产品行销市场。

前不久,都兰国家现代农业产业园特色农产品展示交易中心正式启动,标志着有机枸杞连片种植区域有了固定的农产品交易场所。“在交易中心,我们按照‘统一推介、统一加工、统一检测、统一包装、统一销售、统一物流’原则,健全‘质量追溯、价格信息、电商销售、物流转运’四大平台,不断完善全程标准化生产监管体系、有机认证体系、产品质量追溯体系,实现产销可对接、信息可查询、源头可追溯、生产消费互信互认。”都兰县委副书记、园区管委会主任王永阿说。

枸杞红映照产业旺。都兰县已涌现出大漠红、沃山农、御杞堂等11个商标,培育出青海大漠红枸杞有限公司、青海诺木洪农林产业有限公司2个国家级龙头企业。都兰县仍以枸杞产业高质量发展为支点,撬动农畜产业结构整体调整向优,突出“枸杞、青稞、藜麦、牦牛、藏羊”特色产业,引进培育省级农牧业龙头企业5家,开发生产农畜产品精深加工生产线40余种……

“我们将不断挖掘枸杞产业的特色禀赋,朝着有机化、规模化、品牌化、标准化、数字化方向发展,更好地激活品牌链、提升价值链、延伸产业链、健全供应链,让都兰枸杞走出青海、走向全国、走向世界。”王永阿说。

上图:都兰县宗加镇诺木洪村村民正在晾晒枸杞。 本报记者 贺勇 摄

订单农业是小农户融入大产业、连接大市场的有效形式。促进订单农业健康发展,既要规范合约、优化利益联结机制,也要强化市场意识,促进产销有效对接,让农民种得安心、卖得省心

让订单农业更好促进产销双赢

郝静娟

前不久,甘肃省山丹县位奇镇十里堡村种植大户梁克荣喜迎丰收,他种的3000多亩青贮玉米早早跟大型牧业公司签订了收购合同,不用再为销售操心。在山丹县,通过发展“企业+合作社+农户”模式,46万亩农作物有了稳定销路,农民种得安心、卖得省心。

订单农业是小农户融入大产业、连接大市场的有效形式。在我国,小农户数量占农业经营主体98%以上。近年来,各地紧紧抓住订单这一纽带,不断优化产销衔接机制,提升农业组织化程度,加速将丰产转化为增收。截至目前,全国范围内由龙头企业牵头、农民合作社和家庭农场跟进、广大小农户参与的农业产业化联合体已发展到8000多个,成为多元主体融合、产业互通互联、利益紧密联结的重要载体。

订单农业健康发展,不仅能促进农民稳定增收,对培育壮大特色产业也有促进作用。在不少订单链条中,龙头企业充分发挥“链长”作用,在产前向农民统一供应优质农资,产后为农民提供机械作业、烘干仓储,以及农业生产全周期技术指导和品控把关等配套服务,这不仅有效减轻了小农户资金、技术压力,也将现代化生产经营理念注入千家万户,带动种植结构调优和生产方式优化,助力一个个“土特产”发展成“大产业”。

也应看到,农产品生产本身面临自然灾害风险、市场价格波动等难题,发展订单农业也并非高枕无忧,农户、企业不按订单履约的现象时有发生。促进订单农业健康发展,一方面要引导生产主体细化标准、明确分工,签订规范的订单协议。另一方面要建立更加紧密的利益联结机制,强化“保底+分红”等激励约束,让农户专注于农业生产、企业严格履约、优质优价,打造可持续发展的订单产业链条。近年来,各地在促进订单农业健康发展方面进行了不少有益探索,比如在河南省漯河市,粮食生产订单从食品、面粉、仓储企业,层层传递到合作社和农户,依托全产业链体系建设,带动每一级主体严控质量、严格履约。

促进订单农业健康发展,还需紧跟消费趋势,强化企业市场意识。这些年,适应消费升级变化,许多地方涌现出订单农业“升级版”,有的推动大型生产基地直供大型市场;有的则依托休闲农业拓宽农业功能,打造认购茶树、预订草莓采摘权等模式。这些新兴销售渠道和消费场景拉近农产品跟消费者之间的距离,提升了订单规模和含金量,有助于促进生产与消费双赢。

在采访中,常听到农民说“订单在手,种养不愁”。小农户欢迎订单生产,更希望订单农业健康发展。面对千变万化的市场,除进一步发挥好订单农业的优势,也要不断健全完善农业保险、期货等风险规避工具,畅通产销信息渠道,解决农产品卖难问题,让更多小农户拥抱大市场,丰收又增收。

种植规模化,经济效益与生态效益双赢

走进都兰县宗加镇,仿佛一头扎进了枸杞的海洋:田野里,枸杞地向远方延伸;晾晒场上,一片片枸杞红得亮眼,一阵风拂过,空气中都弥漫着枸杞的香甜。

拎着筐,53岁的种植大户丁灵正在地里忙活。“今年承包了80亩地,全都种的枸杞,眼下虽然采摘结束,但果树保养却不能落下,别看现在枝头光秃秃的,采摘旺季,一天光鲜果就能摘上千斤。”见记者走来,丁灵古铜色的脸上洋溢着收获的喜悦,随手摘下几颗依然挂在枝头的枸杞递给记者,“今年果子长得挺好,行情更不错,采一茬、卖一茬,一亩地保底收入5000元。”

平均海拔3000米左右,光照充足、昼夜温差大、空气湿度低,特殊的气候条件为都兰县枸杞种植造就了天然优势。经过多年发展,目前全县枸杞种植面积达21.33万亩,占全省枸杞种植面积的1/3,占海西州种植面积一半以上。枸杞产业已成为全县农业增效、农民增收和乡村振兴最具潜力的支柱产业。

产业规模化发展的背后是科技种植。“80亩的枸杞地,平常只需要10个人打理,旋地、除草、病虫害防治都实现了机械化,咱还用上了无人机。”听到记者对枸杞口味的赞赏,丁灵敞开了话匣子,“品种选育、苗情管理、土壤肥力等,都由省、州、县三级的科技特派员提供‘保姆式’服务。就拿浇水这一项来说,水渠修到地头,黑色的管道里水肥一体,精准灌溉到每一棵枸杞树,保证营养的同时,还避免了漏肥现象,既节水,又节肥,省力省心。”

火红的枸杞,不仅给种植户带来了丰厚的收益,也让越来越多外来务工者尝到了增收的甜头。为满足企业、枸杞种植大户在采摘时的用工需求,都兰县发挥69个基层就业服务站作用,搭建枸杞采摘用工供需对接平台,实时推送务工需求信息,有效促进供需对接。

加工精细化,绿色有机名片越擦越亮

一颗枸杞,能有多少种变身?答案可能超乎你的想象。

在都兰现代农业产业园管理委员会的展厅里,枸杞原浆、冻干枸杞、枸杞白酒整齐排列,枸杞籽油软胶囊、枸杞叶茶、枸杞花蜜让人大开眼界。

“枸杞浑身是宝,枸杞果可以药食两用,枸杞叶可以泡茶,枸杞籽可以榨油,枸杞树的枝条是很好的饲料,我们现在以‘吃干榨净’为目标,在小枸杞身上做‘大文章’。”管委会主任刘华伟说,“就拿干果来说,以前是混在一起卖,现在按大小、干湿程度等指标分为5个等级,分类销售。前段时间,都兰翔宇农业科技对最好的鲜果枸杞进行锁鲜加工,虽然一亩地只能摘出几十斤这样的枸杞果,但一斤可以卖400多元,还供不应求。”

从卖枸杞果到卖枸杞产品,理念变化引领产业链条不断延伸,价值不断提升。据介绍,都兰县几十家枸杞企业已建成制干、色选、包装等生产线,形成了集种植、管理、加工、销售于一体的产业链条和有序竞争的良性发展体系,开发出冻干枸杞、枸杞汁、枸杞籽油软胶囊、枸杞酒等系列产品,枸杞产业正向着更加高效、安全、循环、集成的农业绿色发展产业体系迈进。

南邻三江源国家公园、北靠祁连山国家公园,“生态纯净”是都兰县的一张靓丽名片,如何在保护生态的前提下促进枸杞产业可持续发展?都兰县在“绿色有机”上下足了功夫。

“我们大量收购周边牧场的羊板粪,发酵后作为有机肥料用到地里,提高了土壤有机质含量、团粒结构和持水保肥能力,也为更多群众拓宽了增收渠道。”51岁的杨明,是都兰庄奇枸杞有限责任公司的总经理,今年公司种了600亩枸杞,还与周边一些农户签了协议。“通过‘公司+农户+订单’的模式,我们坚

销售渠道多元化,从“单打独斗”到“握指成拳”

摆上小板凳、撑起支架、放好商品,丁颖开始了直播。流畅地讲解、生动地展示,身后一望无际的枸杞地,成了直播的大舞台。从2018年到现在,丁颖在各个平台上的枸杞产品累计销售额达到5000多万元。

“卖了2000多单,销售额15万元。”4个小时的直播结束,丁颖亮出“成绩单”。从一名种植枸杞的农民,到远近闻名的直播主播,这位新农人有着自己的思考,“消费者对绿色、健康的农产品需求越来越强烈,我们的枸杞品质好,好的农产品要有更好的销售渠道。”

销售渠道不断畅通,产业发展空间更加广阔。依托“产业+互联网平台”,海西州枸杞

和美乡村 生态宜居



安徽省芜湖市繁昌近年来着力打造美丽乡村,推进村容村貌整治,优化乡村生态环境,完善乡村公路建设融合农旅发展,使乡村变得更加生态、美丽、宜居,提升了百姓的获得感、幸福感、安全感。

图为繁昌孙村镇中分村,错落有致的民居与多彩的田园相映成趣。 鲁君元摄(人民视觉)

内蒙古阿拉善盟 资源优势变产业优势

本报电 “路通了、电通了、网也通了,民宿设施配套齐全,来体验骑马、沙漠越野的游客络绎不绝。”内蒙古自治区阿拉善盟腾格里额里斯镇乌兰哈达嘎查党支部书记李雄鹰说,“我们这里从事旅游经营的牧户有200余户,每户年收入超过15万元。集体经济也由之前不足10万元,提高到现在的300多万元。”

乡村要振兴,产业是基础。近年来,阿拉善盟探索党建引领乡村产业高质量发展新路径,不少基层党支部牵头成立专业合作社,利用周边沙漠、草原、湖泊、湿地等资源,大力发展旅游产业,带动当地农牧民提高经济收入。数据显示,旅游产业已让阿拉善盟近1/4的乡村增加了集体经济收入。(刘云飞)

山东省泰安市岱岳区 乡村“土特产”促农增收

本报电 (记者肖家鑫)当前正值越冬蔬菜管理关键时期,山东省泰安市岱岳区范镇大蒜基地里,蒜苗清新茁壮。大王村村民于茂林说:“今年大蒜质量好,市场行情也不错,丰收有底气。”

据介绍,岱岳区常年蔬菜播种面积33万亩,今年全区10万亩大蒜全部采用了精细整地、配方施肥、合理密植、双膜覆盖等技术,为大蒜丰收夯实基础。近年来,岱岳区以做大做强优质蔬菜、高端畜牧、泰山茶三大特色产业为突破口,不断提高农业质量效益和市场竞争能力。在乡村特色产业带动下,全区农业产值已突破百亿元,农村居民人均可支配收入超2.2万元。

本版责编:李晓晴 电子邮箱:rmbxnc@126.com

农行积极支持西藏地区发展乡村旅游

农牧民的“旅游饭”越吃越香

本报记者 李晓晴

又是周二,农行西藏自治区林芝市墨脱县支行员工旺秋卓玛同往常一样,来到德兴乡荷扎村,开展流动金融服务。

一见旺秋卓玛进村,村民白玛措姆就迎了上来:“我种茶制茶年收入两三万元,听说县里推广茶旅融合,我想贷款30万元,把家里的房子改造成民宿。”

详细了解相关信息后,旺秋卓玛为白玛

措姆建好信用档案。有了这个档案,白玛措姆申请贷款不必再去银行网点,用手机银行就能享受便利的金融服务。

春天花海,盛夏瀑布,秋日密林,深冬云海,这是墨脱县四季不断档的美景。这几年,县里的交通越来越便利,旅游业快速发展起来,不少农牧民想抓住机会开家庭旅馆,但缺少启动资金。

“自从在农行贷款开起民宿后,收入越来越好,现在一年差不多能挣30万元。”鲁朗镇扎西岗村平措大叔家庭旅馆老板平措说,民宿房间整洁明亮,现代化设施一应俱全,“游客在这里体验到的服务和镇上的旅馆没差别。”对于今后的发展,平措做好了打算,“现在游客多了,我又贷了70万元款,准备再扩建一批客房。”

扎西岗村的乔次仁说:“我今年也贷了款,主要用于改造客房,新装修的客房都有独立卫浴和落地窗。装修好后,加上餐饮收入,每年能增收七八万元。”

平措大叔和乔次仁使用的贷款叫“318·幸福旅游贷”。这个产品由农行林芝分行与林芝市旅游发展局联合推出,截至目前,已累计为318国道沿线109户家庭旅馆和民宿经营户投放贷款4137万元,助力当地农牧民增收致富。

近年来,农行在西藏地区不断拓宽线上线下融资渠道,将符合条件的农家乐、乡村民宿等作为重点服务对象。积极支持重点区域发展休闲度假等多种旅游业态,加大对水电路讯网等乡村基础设施建设的金融支持,让农牧民的“旅游饭”越吃越香。截至今年8月末,农行旅游及相关产业贷款余额达6345亿元,其中旅游业贷款余额达2036亿元,创历史新高。