

8 区域 REGIONAL



农产品区域公用品牌系列报道③

打响“乌蒙山宝·毕节珍好”这一区域公用品牌,符合毕节客观实际,有利于毕节市打造农业生态牌,实现品类创新、品质创优、品格创特、品位创高。

毕节山珍走出深山有远亲

■本报记者 张晴丹

我国山地面积广阔,但因为交通不便,许多“山珍”都无法走出大山让人们认识其价值,地处乌蒙山腹地的贵州省毕节市同样面临这种困境。

随着农业品牌化逐渐成为我国现代农业发展的新趋势,各地都在探索切合自身的品牌化路径,毕节市也把突破困境的希望寄托在寻找适合自身山地农业特色的品牌发展之路上。

而农产品区域公用品牌概念的出现,为当地农业发展点亮了希望之光。2014年5月,浙江大学CARD中国农业品牌研究中心(以下简称中心)团队为毕节市量身打造了全省首个农产品区域公用品牌“乌蒙山宝·毕节珍好”。这是一个覆盖全市农产品的大品牌,不仅带领着当地农民增产增收,也为山地农业发展闯出了一条成功之路。

好山珍需要好开发

毕节位于贵州省西北部,为乌江、北盘江、赤水河发源地,是典型的岩溶山区;四季分明、雨热同季,气候宜人,季风气候比较明显,海拔高差大,是明显的山地立体气候。

不仅如此,这里工矿企业少,土壤无污染,森林覆盖率高,水质和空气质量很好。在这样的山地原生生态环境中,形成了众多各具特色的农业生态系统,农产品资源十分丰富。

据悉,毕节盛产核桃、茶叶、辣椒、马铃薯、天麻、竹荪、苹果、樱桃等农产品,有“中国核桃之乡”“中国南方马铃薯之乡”“中国天麻之乡”“中国竹荪之乡”等美誉。

毕节农业不仅资源丰富,而且品质也比较好,都是绿色无污染的有机山珍农产品,不过一直以来农产品的价格总是上不去。

如何把价格提升上去?当地政府意识到农业品牌化是实现现代农业的第一抓手。实施农业品牌战略,促进区域农产品抱团发展,是农业走向市场的手段和落脚点,是实现高效农业的有效途径,是带动农民增收、促进贫困地区脱贫致富的可行之路。

2014年3月,贵州省毕节市原副市长吴国强率领军地政府与中心接洽,特地邀请中心举办了“全市农业品牌建设专题培训会”,对区域公用品牌进行了专题讲解。此后,相继组织召开了全市多次会议进行反复研究。经过历时两个多月的努力,2014年5月,策划出“乌蒙山宝·毕节珍好”农产品区域公用品牌。

“我们从产品、消费者、市场三方面,确定毕节市农产品区域公用品牌的品牌定位。”中心主任胡晓云在接受《中国科学报》



▲毕节农产品展示
▲产品logo
毕节珍好公司供图

记者采访时表示。

胡晓云介绍,“毕节珍好”即“毕节真好”,象征毕节天时、地利、人和俱佳,能让世人由衷地赞叹一句“毕节真好”;“毕节珍好”,亦是“毕节山珍好”,即毕节出产的山珍农产品都是优质的原生态农产品。

品牌的设计,结束了毕节市农产品给人“傻、大、黑、粗”的印象,也喊出了毕节农产品自信,大大提高了农民积极性。“总体来讲,打响这一区域公用品牌,符合毕节客观实际,有利于我市打造农业生态牌,实现品类创新、品质创优、品格创特、品位创高。”贵州省毕节市副市长王一民在接受《中国科学报》记者采访时表示。

重点发展小而优品种

优越的山地自然条件赋予了毕节孕育优质农产品的土壤,但也给毕节农业发展带来了难题。

据王一民介绍,山地没法像平原地区一下子有成千上万亩的种植面积,毕节耕地分散、面积小、碎片化,“我们不可能以规模取胜,要做就做到最好,所以应该发展小而优的品种,以特色和品质取胜”。

毕节是全国马铃薯主产区之一,种植面积520万亩,产量718万吨。其中威宁县种植面积达165万亩,是“中国南方马铃薯之乡”,“威宁洋芋”获国家地理标志保护产品认证,

是西南地区最大的天然种薯繁育基地。

此外,毕节还是全国夏秋蔬菜生产的重点优势区域,8个县(区)中有7个被农业部列为全国夏秋蔬菜发展重点县,蔬菜上市时间集中在5-9月,与热区具有较强的市场互补性。全市蔬菜播种面积400万亩,产量600万吨。“大方皱椒”“金沙湾子辣椒”“织金竹荪”“毕节大白萝卜”获国家地理标志保护产品认证。

不仅如此,全市畜牧资源十分丰富,有草山草坡675万亩,建有国家级畜禽养殖标准化示范场7个、省级畜禽养殖标准化示范场26个、国家级水产健康养殖示范场5个,有地方特色畜禽品种14个,其中较为著名的有可乐猪、威宁黄牛、半细毛羊、黑山羊、乌蒙乌骨鸡等。

毕节的“宝贝”数不胜数,除了以上这些,还有多种特色水果种质资源、品类丰富的中药材资源、优质的茶叶资源等。

2014年10月,毕节市市委、林业局、畜牧局、质监局等多个部门相关专家,最终评选确定出79家企业113个产品授予“毕节珍好”品牌使用权,产品涵盖了粮油、茶叶、辣椒、蔬菜、经果、畜禽、中药材等七大类别。

打造特色发展大队伍

为进一步规范“乌蒙山宝·毕节珍好”的使用管理,2014年12月4日,由毕节市

农委组织召开毕节市品牌运营管理座谈会,达成了“政府主导、企业参与、部门监管”的品牌运营管理模式,确定了由“贵州省毕节珍好农特产品开发责任公司”(以下简称毕节珍好公司)负责对“毕节珍好”进行品牌运营。

“打造‘乌蒙山宝·毕节珍好’农产品区域公用品牌,是推动毕节农业产业升级换代、实现可持续发展的一个极为重大的举措,具有深远的战略意义。”毕节珍好公司总经理谌放在接受《中国科学报》记者采访时表示。

但是,区域公用品牌的形象树立,又是一个相当复杂的市场行为,涉及面广、操作不易、周期漫长。所以此前国内鲜有成功案例。

鉴于此,毕节珍好公司经过缜密的市场调研,参考了若干家国内品牌运营成功的经验,结合毕节市农特产品的特点,对“乌蒙山宝·毕节珍好”这一区域公用品牌问世以来的成功与不足进行了细致分析,形成了一套完整的品牌运营思路。

而且,毕节珍好公司十分重视产品质量。“对产品质量的把控是最重要的前提条件。只有在牢牢把控产品质量的前提下,通过市场营销和广告述求,才能最终使‘乌蒙山宝·毕节珍好’成为全国农产品市场的知名品牌。”谌放认为。

据介绍,他们对“乌蒙山宝·毕节珍好”农产品区域公用品牌旗下产品提高准入门槛,对不达标的产品要限期达标;对确有实力但因某种原因未能进入品牌系列的企业(产品)要及时请进来,使之成为支撑品牌的基础,保证品牌的健康发展。

谌放说,这是项基础性的工作,要靠政府部门来主导完成,或者以品牌运营企业为中心,以品牌OEM(贴牌)的合作模式,通过市场合约的方式,建立质量监督体系。

一个品牌的建立和成长,是一个长期持续的过程。目前,毕节珍好公司已建立30多家专卖店,并在电商平台等渠道逐步开拓市场。

2016年,各类“乌蒙山宝·毕节珍好”农产品销售额突破3亿元,通过区域公用品牌效应实现农产品平均溢价30%以上,直接带动全市5万多农户发展生态特色农产品增收。

2017年4月17日,在农业部召开的“全国农业品牌推进大会”上,王一民代表毕节市介绍了相关发展经验,深受好评。对“乌蒙山宝·毕节珍好”农产品区域公用品牌的未来,王一民充满了信心。

国家级海洋牧场示范区系列报道⑨

好当家,给海洋牧场当好家

海洋是人类资源宝库。科学研究证明,海洋可以提供的食物总量要比陆地大得多,水产品是高蛋白、高营养价值的优质粮食。

山东省荣成市是传统海洋经济大市,尤其是海洋渔业,规模巨大,在全市大农业中所占的比重达到60%以上,是全市国民经济的支柱产业。荣成市近海海域海水理化性质优良,岩礁基底海区盛产刺参等海珍品和三疣梭子蟹、半滑舌鳎等优质海产品类。

2016年,农业部公布了第二批22个国家海洋牧场示范区名单,山东省荣成市南部海域好当家国家级海洋牧场示范区(以下简称好当家海洋牧场)名列其中,该海洋牧场建设由山东好当家海洋发展股份有限公司(以下简称好当家公司)承担。

海洋生物的新家

荣成市海岸带按物质组成可分为砂质海岸和基岩海岸,这两类海岸呈相间分布。为了突出荣成市海岸地貌的特殊性,又以形成和成因及地貌的特征来划分。荣成的沙质海岸属于沙滩—泻湖海岸,基岩海岸属于基岩岬湾海岸。

建设海洋牧场的所在海域水下地貌并不复杂,大体为浅海平原。好当家公司派潜水员现场探摸和考察发现,此处底质属于粉砂底质,海底底质比较稳定,没有大的冲淤现象,底质较坚实。

据该公司有关负责人介绍,该地质状况有利于礁体的稳固,符合人工鱼礁的施工、投放条件。

为了更好地完成人工鱼礁建设,好当家公司专门成立科技研发小组,与国家海洋局第一研究所、黄海水研究所、山东省资源环境研究院等科研机构合作,进行技术攻关,及时总结经验,以利于海洋牧场人工鱼礁项目建设工作的顺利进行。

据了解,在建设海洋牧场人工鱼礁项目过程中,他们采用浅海底播养殖技术,能够控制沿岸水域富营养化,保护和修复浅海水域生态环境,具有显著的生态效益。

此外,好当家公司还积极引进国内外各种有利于项目区建设的新技术、新工艺、新材料、新产品,推行物联网、节能减排等技术措施,促进科技成果转化和生态高效产业的发展。依据项目所在海域的海洋动力学及地理位置特点,在用海面积56.9561公顷的四边形海域内,选择约20公顷海域用方形钢筋混凝土构件礁、石块礁建设20个人工鱼礁,总规模为7.5434万空方。据统计,本项目工程总投资共计2860万元。

营造“海底草原”“采摘区”

除了大规模建设人工鱼礁,好当家公司还选择适宜的时机,在建成人工鱼礁区及周围选择约100公顷海域移植海带1800万株,建成茂盛的“海底草原”,提高海区生产力。

不仅如此,公司对海上养殖区也进行标准化改造,改造海上休闲采摘园1000亩,开发休闲旅游项目,包括赶海、拔蟹笼、拔贝笼、潜水等。

海洋牧场的开发和建设带来了巨大的经济效益,主要体现在渔业资源量大幅增长,开发休闲海钓产业,带动旅游、食宿、交通、渔具销售、船艇修理、水产育苗等产业的发展。海洋牧场人工鱼礁项目采取边建设边投放海参苗种的方式运作,取得了良好的经济效益。

此外,通过项目实施,可把资源的保护和增殖、调整捕捞作业布局、发展休闲渔业等多项措施结合起来,不仅有效地保护和增加渔业资源,解决了渔民转业和渔船转产问题,使渔业增产、渔民增收,而且帮助推动全省渔业产业结构调整 and 渔业经济发展。

同时,项目建设可有效带动沿岸地区休闲海钓、水产品育苗、养殖、加工、外贸行业、交通运输业、餐饮旅游业等相关产业的发展。(张晴丹整理)

浙江率先试水无抵押无担保农机贷款

本报讯 夏收季节也是农户购买收割机、拖拉机等农机的旺季,但农机价格昂贵,不少农民望而却步,如今这一现状有望改变。

近日,蚂蚁金服与浙江省农机局签订了金融业务合作协议,将为农户购置农机装备提供金融支持,让农户能买得起、用得起。通过这项服务,农户可以无抵押无担保进行贷款,且综合成本更低。

我国农业生产仍以个体农户为主,在南方地区,农户需求普遍的是中小型、小微型农机,价格一般在15万元以内,并不适合用大金额的融资租赁,因此小额信贷更适合普通农户。

浙江省农机需求量一直较大,但农机贷款一直有些“跟不上”。其痛点是手续较为繁琐,传统金融机构需要抵押物或者担保等增信措施。数据显示,2016年,浙江全省购买农机具6.5万台/套,受益农户约4万户,仅农机购置补贴就发放了2.65亿元,但涉及农机的贷款不到2000万元。

“在与蚂蚁金服合作后,农户申请农机贷款将力争实现在线申请,无需抵押和担保,发放周期也会比传统金融机构要短。双方也会促使农机经销企业从线下搬到线上,农户购机将从网上直接选购,品种也多,我们要让信息多跑路,老百姓少跑路。”浙江省农机局一位负责人告诉记者。

蚂蚁金服农村金融事业部负责人陈嘉轶表示,不需要农户的抵押和担保也能贷款,依靠的是其独有的运作模式。农户贷款后,传统金融机构是把资金直接发放到农户手里的,而蚂蚁金服的农机购置贷款发放到农户支付宝账户,当农户在农村淘宝上定向购买农机具时才能使用,“这就避免了购机资金挪用问题,也不会出现群体性违约现象,风险相对可控。”

数据显示,蚂蚁金服在浙江的“三农”贷款发放一直力度较大,截至2017年5月,蚂蚁金服旺农贷已惠及农户超过1000万人。(王方)

走基层·听农声

“孩子打工放心去,老人种地不用愁,职业农民把活干,现代农业大丰收。”河北省石家庄市栾城区天亮种植专业合作社(以下简称天亮合作社)社长、党总支书记赵军海把这句话制成标牌放在合作社大院里,更把这句话记在了心里。

《中国科学报》记者调研了解到,天亮合作社成立于4年前,近年来推行“12345”运营模式,并借助中科院科研优势,发挥党组织的力量,走出了一条经济、科技、政治相结合,服务农民、发展农村经济的新路。

“12345”运营合作社

“天亮合作社成立以来,始终坚持一个中心:让农民从土地上解放出来和农民增收致富。”赵军海告诉记者。

农民外出打工,土地无人耕种,将这些土地按照每年每亩1200元的价格流转给合作社,解除了农民的后顾之忧。合作社还把从土地上解放出来的农民重新吸收到合作社参与劳动生产,二次增加了农民收入。

目前,天亮合作社已发展到栾城区3乡2镇26个自然村,入社社员405户,带动周边3000余户,还吸收46家种植大户、合作社加入;建有2个基地1个育种村,流转土地2000余亩,实行统一经营、统一销售、利益共享、风险共担,每年为会员增收300余万元。

合作社将经济作物和粮食作物相结合,目前已种植核桃等经济作物2000余亩,每年每亩增收1200余元;种植紫小麦、玉米、谷子、黄豆等粮食作物11000余亩,每年每亩增收300余元。

赵军海介绍,天亮合作社采用党组织引领、

一个农民的合作社智慧

■本报记者 王方 胡璇子

供销社参股、合作社经营三位一体的管理经营模式。党组织发挥坚强堡垒的作用;区供销社投资35万元,占合作社总股本的35%,为第一大股东,提升了农民入社的信任和积极性;合作社加以正确引导,规范经营,切实增加社员收入。

“供销社充分利用其网络、营销、资本、组织等优势,采取产权结合、牵头领办、业务连接、组织对接、项目扶持等多种方式,让合作社在规范经营上越走越远。”赵军海说,更重要的是,供销社的参股融合使得化肥、种子、农药、生产机械等生产成本大大降低,而且保证质量。

天亮合作社实现社、社、社、社、社“四个联合”。如中科院185试验站授予天亮合作社产学研培训基地,19家合作社、3家涉农企业与天亮合作社签订订单开展订单农业,区农业局、林业局等涉农部门对天亮合作社经营经常提供技术、资金支持,帮助合作社发展壮大。

“五农服务”是指农机、农技、农托、农资、农化服务。农机包括农机库、农机服务队、统防统治队;农技由信息培训部负责;农托提供全托、半托、土地流转服务;农资包括农资部、测土配方施肥、农资配送队;农化由化控除专业队负责。

2016年8月,JJC模式又在合作社里诞生了,J即农业机械化智能化,C即生产产业化,J即农产品加工现代化,开启了职业农民种植智慧农业的大幕。

学科技 讲政治

“这就是2015年4月汪洋副总理调研天亮合作社时视察过的紫小麦。”赵军海说。300亩示范田里,手拿一把麦穗,搓一搓,吹一下,一把饱满的紫红色麦粒出现眼前。

这正是中科院遗传发育与生物研究所农

业资源研究中心研究员张正斌培育的“紫优5号”。张正斌接受《中国科学报》记者采访时表示,栾城区地处富硒土壤带,这几年一直致力于发展特色高附加值的农业。紫小麦富含铁、锌、钙、硒等微量元素,其含量是普通小麦不能比拟的。

“紫优5号”在种植管理上与普通小麦区别不大,还具有抗旱节水优质高产的特性,出苗后不施肥不浇水,产量可达450-500斤,浇上一水产量能达到800斤,并且从选育到示范13年未用过任何农药。”张正斌说。

事实上,农业资源研究中心长期以来为天亮合作社在核桃经济林、“紫优5号”小麦、旱地谷子种植、化肥高效利用等方面提供科技指导,并创建了科技党员示范田。

“基层党组织的建设,成了入社农民的‘定心丸’。党建工作的扎实推进,规范了合作社的经营活动,提升了合作社的管理水平。”赵军海说。天亮合作社是栾城区第一家以农村合作社为主体的党总支,实现了党组织向非公经济组织全覆盖。

合作社推行“党总支+供销社+合作社”三位一体的经营模式,将党组织的政治优势、供销社为农民生产生活服务的生力军优势,以及合作社的科技经济优势有机结合起来,走出了



赵军海正在讲解“紫优5号”小麦种植。

王方摄

一条农村合作经济组织服务农民、服务农村经济发展的新路子。

在与农业资源研究中心开展一系列“两学一做”交流活动时,赵军海希望专家党员与农民党员相互联系、相互合作,实现技术由简单对接到深入渗透,培育出一批有着一技之长的致富能手党员,带动合作社和周边农村农民致富。

“我还希望借助中科院科技成果,实现合作社由生产型向科技型、科学型转变,合作社党员队伍由‘开会’型向服务型转变。”赵军海说。

随着精准种植、节水灌溉、高效植保等机械及技术在合作社逐渐落地,“种地不跟楼、浇地不拿锨、配药不进田、晒粮不用场、卖粮不用忙”成为一种可能。赵军海又琢磨起来,“合作社也要搭上‘互联网+’的快车”,再购置一批智能型机械,再搭上电商销售平台……