

花儿为什么这样红

重庆垫江牡丹产业发展观察

新华社重庆3月31日电(记者李勇、赵宇飞)蓝天白云之下,重庆垫江县的上万亩牡丹竞相开放,一望无际的花海随明月山的山势起伏,美轮美奂。花期如约而至,游人漫步花海,纷纷用镜头定格美丽瞬间。

享有“牡丹故里”美誉的垫江,打造牡丹万亩花海,推进农文旅融合发展,延长牡丹产品加工产业链,进军鲜切花市场拓展新空间。

从沉寂深山到万亩花海

垫江的牡丹种植历史可追溯至汉武帝时期,至今已有2000多年。牡丹的根即为中药材丹皮。千百年前,牡丹只是垫江人制药养家的经济作物,直到2000年前后,牡丹开始走出深山。

“那时起,垫江开始大规模流转土地种植牡丹,发展观光旅游。”垫江县林业局副局长常川说,目前全县牡丹种植面积2万余亩,共有本地培育和外地引进的100多个牡丹品种。

每年阳春三月,万亩花海绵亘数里,蔚为壮观,让人养心怡情,流连忘返。

以牡丹为统领,垫江已实现从“一枝独秀”到“百花争艳”——3月、4月的油菜花、李花和牡丹、芍药,5月至9月的荷花和玫瑰、10月的柚

花……

如今的垫江牡丹文化系列活动,早已从初期的短期景区游,发展成为农文旅融合发展的重要平台,涵盖经贸合作、文化交流、鲜果采摘等多项活动。

村民增收渠道也得以拓宽。“以前丹皮4、5年才能挖一次,平均每年只能收入几千元,现在我在景区打工,给牡丹除草、施肥,一年挣上万元。”澄溪镇通集村村民陈淑兰说。

近5年,垫江牡丹文化系列活动累计接待游客902.7万人次,年均增长29%,累计收入55.1亿元,年均增长125%。

从“一枝花”到“百变天使”

在重庆糕糕食品公司生产车间,牡丹花瓣与豆沙、白砂糖等做成馅料,再包上面皮,经过烘焙,便成为香甜可口的牡丹花饼。

“以前,牡丹凋谢后,花瓣都被丢弃了,我们能用它来制作成牡丹花饼。”总经理曾凡平说,此项制作技艺2017年已获得国家发明专利,去年线上和线下总销售额达5000多万元。

古老的丹皮也已实现转型升级,并走向世界舞台。在重庆芝草堂药业有限公司,一袋袋收购来

的丹皮经过清洗、切割后,加工成中药饮片,它们将漂洋过海销往日本等地。

油用牡丹也成为垫江牡丹产业链上的重要一环。此外,垫江还研发出牡丹皂、牡丹花茶、牡丹花酒、牡丹豆花等产品。

数据显示,2019年全县牡丹产业综合产值17.6亿元,共带动3.4万人增收。

牡丹鲜切花迎来“抢花人”

今年初,来自垫江的牡丹鲜切花在全国花卉市场登场。

3月29日清晨,在沙坪镇永胜村的牡丹种植基地,三五成群的村民将已经“绽口”的牡丹花蕾采摘下来。它们将先乘坐冷链物流车,再转乘飞机,第2天就能出现在北京、上海、广州、杭州等地的消费者手中。

此前,垫江牡丹鲜切花产业是空白。今年初,垫江与企业合作,将2000多亩牡丹做成鲜切花,试水全国花卉市场,结果供不应求,花商的货车在村里排队等着拉货。

重庆鳌头牡丹有限公司总经理黄云林算了一笔账:“一亩地种植1500株牡丹,一株牡丹可剪4到5枝花,按批发价每枝6角钱计算,一亩

地的牡丹鲜切花收入将近4000元,连日来每天都有近4万枝牡丹鲜切花从垫江进入国内花卉市场。”

“鲜切花,是我们对牡丹价值的再发现。”黄云林说,2014年起,公司开始在沙坪镇种植油用牡丹,但一直受困于产品结构单一。今年以来,企业仅通过销售鲜切花就增收600多万元,开始走出困境。

其实,在鲜切花领域,牡丹的“姊妹花”芍药在3年前就已捷足先登。芍药的根即为中药材白芍,以前垫江的芍药只卖根不卖花,如今既卖根又卖花。

“我家种了9亩芍药,去年以来白芍卖了2万多元,鲜切花也卖了2万多元,收入翻了近一倍。”57岁的曹回镇徐白村村民胡习兰说。

在常川看来,寓意“花开富贵”的牡丹契合人们对高品质生活的向往;同时,垫江牡丹的花期早于北方的洛阳、菏泽等地近一个月,因此在市场上抢了个“头彩”。

“从丹皮,到观光旅游,再到牡丹花饼等特色产品,以及现在的鲜切花,垫江牡丹的价值正在不断被发掘出来。”垫江县委书记蒲彬彬说。

3月27日,在广东徐闻县曲界镇韩宅村,村民展示刚采摘的菠萝。
新华社记者邓华摄



直播风起“菠萝的海”

新华社广州3月31日电(记者吴涛、詹奕嘉、黄焱)3月末的雷州半岛,我国菠萝生产基地徐闻的丰收季,线上线下的采购者抢着买菠萝。

受疫情影响,徐闻菠萝曾面临销售难题,如今有县长直播带货,加上菠萝产业链改革,菠萝销售供不应求。

广东徐闻有“菠萝的海”之称,全国市场上每3个菠萝中,就有1个来自这里。

菠萝地里,头戴竹帽的农民熟练地一抓一掰,将菠萝摘下,装筐、小货车转运出田头、上大货车,一颗颗菠萝就这样流向各方。

来自安徽的采购商姚奎奎今年在徐闻“包地”300多亩,价格高的1亩7000多元。姚奎奎说,最近菠萝供不应求,来晚了就没了,上好的菠萝1亩要1万多元。

种了1000多亩菠萝的徐闻菠萝协会会长吴建连告诉记者,最近菠萝价格已涨到1.6元一斤,种得好的1亩至少能赚5000元。“现在销售顺畅,采购商都抢着买,不愁卖。”

在率先试种“台农17号”等新品种成功的红

星农场,菠萝价格每斤2.5元至3元,供不应求。今年农场已多次“预警”:“到农场买鲜货,最好先预约,否则可能买不到。”农场党委书记欧阳帅说:“我都不敢发朋友圈宣传了,怕人来了没货。”

菠萝畅销,不仅带动农民增收,也带动当地从事菠萝采摘、装车的农民增收。吴建连说,工人一般1天能挣三四百元,勤快的一个菠萝采摘季可挣五六万元。

然而,一个月前,因疫情骤袭,一批成熟的菠萝面临销售难。为此,广东省农业农村厅牵头尝试与拼多多等平台合作,让徐闻县县长直播卖菠萝,没想到一炮而红。

县长吴康秀两小时卖出30万斤菠萝,副县长李逸直播3小时,次日获得1000多万元“销售业绩”。

尝到甜头后,徐闻县把镇长、驻村书记、种植大户也发动起来搞直播。销售的产品扩大到玉米、韭菜。

饶平县县长陈跃庆卖潮州柑,遂溪县委书记余庆创卖红薯……广东将直播带货升级为

“未来3年内,月月有市县长上线直播,每年至少12位县市主要负责人进入直播间”。

记者调查发现,直播带货火热背后,有更深层的原因。为提升徐闻菠萝产业质量,广东省级财政资金和政策支持,地方政府积极作为,菠萝从低端走向高质量发展。

一是调整结构。徐闻3年前开始发展多元化产品,已引进推广9个新品种,菠萝销售期从一个月变为半年。

二是发展智慧农业。徐闻开发出多个大数据平台。“菠萝主义”公司总经理翁智权说,公司平台有菠萝种植量、农户实时上市量、采购和销售需求等大数据,覆盖全国1万多家采购商和徐闻三分之一之菠萝地,生产销售不再盲目。

三是做强品牌。徐闻菠萝已获国家地理标志产品,红星农场今年还实现对日本出口,首批订单2万斤。

四是加强产业链。徐闻菠萝加工能力从10万吨增至22万吨,并开发出菠萝酒和凤梨酥等新产品,“菠萝的海”已成农业观光旅游胜地。

“走向泥土是我们的终极梦想”

请听种子的“自述”

我是谁?我是一粒玉米种子,此刻正在一家制种企业的自动化生产线上接受层层考验。尽管春耕时紧,但进入田间地头前,我仍然要经过严格选拔,以确保未来能健康成长。

选拔结束后,我将进入一个能容纳4200粒种子的小袋子。落袋封口后,我被送上传送带,去办理“身份证”。

我和我的伙伴出厂前,都要办理“身份证”,不过我们办理“身份证”的过程可谓秒速。公司生产线上有一个二维码采集器,它是专门为我们办理“身份证”的。当我们沿着传送带进入采集器扫描范围时,包装袋上的二维码就会被扫描,我们的产品名称、批次号、生产时间、生产线、加工基地等信息都会被录入系统,以实现种子源头可追溯。

因袋装种子颗粒的数量有明确要求,在装小袋的过程中,我和兄弟姐妹被迫分开,我进入前袋,他紧随其后。我顺利通过二维码采集器,进入

下一环节。回头看看我的小伙伴,他很不幸,因为姿势不对,二维码采集器找不到他的信息,被一个自动化监管设备推下传送带,需要等待二次扫描。

想知道我的出身?好吧,其实我也算得上是个“富家子弟”。我出生在总部位于新疆昌吉市的一家“育繁推一体化”企业——九圣禾种业股份有限公司,全国像这样的育繁推一体化制种企业仅有83家。昌吉市是国家和新疆重要的粮食生产基地,优质农作物种子生产基地和经营集散地。在这里,我的出生也是极富使命感的:只做种子,不作他用。

种子研究所的科学家们培育出了我,在种植基地大面积繁育出了我的兄弟姐妹,然后收获、扒皮、穗选、烘干、脱粒、风筛选,比重筛选、定级、包衣、包装出厂……一路走来,虽说不能与“九九八十一难”相提并论,但也是历经“坎坷”。

就说“包衣”这项吧,我本来是黄金色的,但在机器里瞬间会被包裹上火红的外套,这是给我穿上了防虫防病的“铁布衫”,有了这套护身符,种到地里我就可以实现稳产。最神奇的是,这么多程序都是在流水化作业的机器里自动完成,不需要旁人辅助,我和我的兄弟姐妹可是独立自主的“好青年”。

领完“身份证”,我们就被装进大袋,集中安置后等待销往全国各地,走进田间地头。这段日子我们靠闲聊打发时间。有个伙伴说:“2019年公司有18000吨玉米种子销往新疆内外。”听到这个消息,数学不算好的我并不清楚这意味着什么。但听其他伙伴讲,在制种行业这可是个不错的数字。

大家讨论最多的还有一个话题,就是我们这批种子赶上了好时候,种子烘干时主人采用了天然气,由于温控好,我们玉米种子家族几乎再没发

生烫伤事件。听到这儿,我忍不住问了句“那以前是怎么烘干的”。

种子烘干是制种过程中一个非常重要的环节。在八九年前吧,我们还是自然晾晒,要把我们晒透需要很长时间,后来改用煤为燃料进行烘干。大家知道烧煤不环保,2015年主人开始以玉米芯为燃料,但保持恒温十分难,一些小伙伴因此受到伤害。去年,主人采用天然气烘干技术后,不仅环保,还解决了控温难题,有利于提高种子质量。

正当大家热火朝天讨论的时候,库房门开了。原来,有人预订了我们,“要搬新家啦!”大家随即一阵欢呼。奔向田野是我们的人生方向,走向泥土是我们的终极梦想,我相信,有新主人田间地头悉心呵护,我们会茁壮成长。

(记者周晖、贺占军)
新华社乌鲁木齐3月30日电

(上接1版)长江流域,油菜花盛开,农民开始忙育秧。走进江西省吉水县黄泥洞智能工厂化育秧中心,只见两座透明的玻璃温室大棚内,农民正将秧盘搬上流水线。吉水县廖桥镇山头村种粮大户李顺根准备种320亩水稻,他从育秧中心预订了秧苗,4月初开始插秧。今年江西已落实早稻种植意向面积超过1800万亩,比去年增加150万亩。

【田间期待】盼丰收,也想避险。每年我国不少地区,遭遇干旱或洪涝等灾害,导致局地农作物受灾,甚至绝产,给农民造成较大损失。

孙海林希望今年风调雨顺,也希望能靠保险充分避险。他听说当前有一种叫产量收入保险的政策,可以规避价格、灾情等因素对农民收入的影响。当前产量收入保险在一些地方已开始试点,但推广面积还较少,孙海林希望像他一样的普通农民能早点享受政策。

【百姓问事】化肥、种子供应充足吗?

【记者探访】农民通过多种途径能买到农资,种地注重减肥增效。

在疫情因素影响严重的湖北省,监利县柘木乡农资配送员朱运洲持乡村“绿色通道通行证”,开车将农民网上订购的农资,送到每家门前20米处,又接着赶去配送下一家。监利县农资配送实行县级农资服务公司进乡镇,乡镇农资服务店配送到村组,打通农资服务“最后一公里”。

农资企业加快复工复产,供应有保障。湖北的磷复肥企业总量占全国60%,截至3月27日湖北全省磷复肥企业复工复产总体情况良好,已有24家磷铵企业、40家复混肥企业复工复产,全省重点磷复肥企业开工率、产能复产率分别达94.3%和83.9%。

确保农资供应的同时,农民还贯彻新农业生产理念,让更“绿”的农业从春耕时便开始酝酿。去年黑龙江省七星农场种粮大户张景会使用新型侧深施肥一体机,他说,从去年的实测情况来看,侧深施肥可以提高化肥利用率,与常规施肥相比,可节省肥料10%左右,避免了传统扬肥方式的肥料蒸发,达到控肥增效的效果。

江西省万年县裴梅镇汪家村种粮大户夏其概耕种100多亩地,今年他获得了一份科学精准的配方施肥方案。他说,通过测土配方施肥,每亩地可减掉化肥10公斤以上,增产粮食30公斤左右,实现绿色发展。目前,江西全省测土配方施肥技术推广面积稳定在6500万亩以上,覆盖率达88%。

【田间期待】化肥便宜点,压力就小一点。

近日,黑龙江省富锦市种粮大户田富强、辽宁省昌图县种粮大户董云峰购买农资时都发现,化肥价格上涨较快,相比春节前,尿素、二铵、钾肥、复合肥都有不同程度的涨幅。

有分析认为,当前化肥价格上涨主要有周期性波动、需求集中释放、转运成本上涨三方面因素。采访中一些农民反映,现在农资运输“最后一公里”问题已基本解决,买农资没那么难。希望国家采取有效措施,加大市场供应力度,让化肥价格逐步降下来。“化肥是主要农资,价格低一点,俺们种地的成本和压力就小一点。”田富强说。

【百姓问事】田里有啥新鲜事?农民有啥新变化?

【记者探访】求人不如求“机”,面朝“直播”背靠“云”。

土地托管,实现规模经营,全程机械化作业。黑龙江省兰西县远大镇双太村村民王宪章种了大半辈子地,疫情防控期,他干了一件“大事”,为自家的40亩地找了“管家”,当起“甩手掌柜”。原来他和双太村股份经济合作社签订农业生产托管协议,每亩地交160多元的托管费,从种到收所有环节都由合作社负责,到时在家等着收粮就行。

去年王宪章将20亩地托管给合作社,另一半自己种,都是种大豆,结果托管亩产达到350斤,自己经营亩产290斤。王宪章说,过去种地是“小四棱”,灭虫是小药壶,现在播种用的精量播种机,一个种子也不会差。“非常精准,不相信科技不行哟!”

经过对比,今年王宪章把40亩地都进行了托管。兰西县副县长朱华生说,全县已有50万亩地全程托管服务意向。

“云备耕”“云问诊”正成为农业新业态。在山东就有多个“线上春耕”“线上春管”新模式在多家企业和平台开启。山东丰信农业服务连锁公司在泰安宁阳等多地推出了“无接触种地”服务。这家公司负责人董金锋说,公司在全国已有100多万农户会员,今年春天用户新增数量同比增长了30%以上。

湖北省南漳县采取线上电话咨询、微信办证、电视、网络直播等方式,把技术送到田间。在南漳县王继尧蔬菜基地,新培育的辣椒苗出现了病害,基地的工人们通过手机微信,向南漳县农技专家求救,很快专家就将技术指导视频发到他的手机上,技术操作一目了然。在农技推广信息服务平台“中国农技推广”,38万多名农技推广人员、6000多名国家现代农业产业技术体系的专家解答技术难题、提供远程问诊。

网购农资、直播卖货,实时订单种植……越来越多的农民开始“云”上耕田。

【田间期待】想早点用上大农机。

记者采访发现,由于大型农机具价格高、补贴标准低,部分合作社、种粮大户等新型经营主体买不起,农民“够不着”。黑龙江省兰西县兰河乡瑞丰玉米种植专业合作社目前已签订1.8万亩地的全程托管协议,随着经营土地面积的不断扩大,应用大型农机重要性日渐突出。合作社理事长杜亚东说,200匹马力的国产大型农机要30多万元,补贴之后也得25万元,进口的则需要七八十万元,农村买不起。

当地农民认为,大型农机可以提高作业效率,实现耕地深翻、秸秆还田,提高耕地质量,希望相关部门加大对大型农机的补贴力度,让农民早点用上大农机、深松犁、旋转型等“种田利器”。

(参与记者:张志龙、郭强、侯文坤、邹明仲)
新华社北京3月31日电

油菜花唤醒乡村「花经济」

浙江富阳纪行

富阳洞桥镇,油菜花满田。登上观景台俯瞰,油菜花田千亩连片,像油画一样铺展眼前,黄嫩得养眼。

沿着富春江两岸,新桐乡的油菜花一路绽放,规模达到3700亩。配合桐洲岛上的热气球、动力伞等飞行项目,游客能从高空领略现代版“富春山居图”的绝美景色。这些天,来新桐看花的游客超过2万人次。

与别处不同,富阳新登镇的黑山顶有梯田花海,像一口大锅一层层往中间收缩,最后归集到一汪小池塘。“农作物就是风景,农旅融合,带来两份收成。”经营户胡村灵计划在百亩黑山顶耕耘现代农场,油菜花、红高粱、早稻、西瓜、蔬菜等按季轮作、三产融合。

油菜花盛开的季节,在杭州市富阳区,满目黄花与青山绿叶相映,鲜艳欲滴。

富阳区新桐乡桐洲岛,阳光、水岸、树林融为一体,静谧而通透。游步道穿林而过,有游客席地而坐,弹奏古琴,远处还有几只“景观牛”悠闲地吃着草。

油菜花正在唤醒乡村消费的“花经济”。在确保客源登记规范、防疫安全的前提下,富阳乡村旅游正在加速复苏。

以油菜花为龙头牵引,新桐乡开展清洁家园美化提升行动,扮靓景区村庄,并把农家乐、民宿等经营主体及休闲旅游资源集聚村纳入重点服务对象,推动旅游经营主体有序分批复工,精准复工复产。

“客人可通过我们进行实名预约、备案登记,凭杭州健康码进入桐洲岛。”亚联飞行运营部工作人员詹永海说,近段时间很多新老会员预约飞行,名额很抢手。

富阳区委常委、宣传部部长夏芬介绍,为加快市场复苏,促进消费回补,富阳将在4月1日至5月31日期间,发放电子消费券3000万元,每份消费券卡包价值200元,提档升级假日经济、夜间经济、小店经济等。

此外,富阳推出“走百村、品百味、寻百花”等活动,组织更多游客走进“富春山居、味道山乡”,挖掘乡村消费潜力,争取损失最小化。

(本报记者裘立华 方向禹)