



码上看报



码上订报

跟着市场走,好菜不愁卖

“菜篮子”里的畅销秘诀

每天一大早,山东省寿光市洛城街道寨里村的菜农就忙着把刚采摘的蔬菜,送到东华蔬菜专业合作社。用不了两天,这些蔬菜将出现在千里之外的超市和农贸市场。

东华蔬菜专业合作社覆盖周边6个村的104户菜农。近期,五彩椒、小黄瓜、丝瓜等蔬菜品种接连进入收获期,合作社理事长庞东忙得不亦乐乎。他说:“我们的蔬菜稳定供应重庆、成都、绵阳等地,一天发送60多吨。”

作为全国“菜篮子”,寿光目前建有蔬菜大棚17.3万个,年种植面积60万亩,年产量450万吨。自1989年冬暖式蔬菜大棚试种成功以来,寿光蔬菜产业发展已走过34个年头,成为全国重要的设施蔬菜生产基地。

“寿光建立了成熟的市场化交易平台和稳定的流通渠道。”寿光市政府有关负责人说,20多类主要蔬菜品种,从各个大棚到村头市场,或到寿光农产品物流园形成密集网状稳定供应全国。

凌晨三四点,地利农产品物流园已是车水马龙。物流园蔬菜经营管理部副经理孙向明说,物流园里蔬菜交易品种超过200个,年交易量300余万吨,交易额约100亿元,辄

射全国20多个省区市。

物流园是大龙头,村村还有小市场。寿光在蔬菜种植集中村建设改造了1600多处村级田间地头市场,形成了以农产品物流园为龙头、村级市场为基础的产品流通网络。

在寿光走访,不少当地人说,寿光菜农不盲目跟风种菜,寿光菜农在长期与市场打交道中总结出了“跟着市场走”的经验,根据市场行情迅速调整种植结构以防止“卖菜难”。寿光市委常委、宣传部部长袁义林说,寿光蔬菜形成了“一镇一特色、一村一品”的发展格局。“番茄小镇”古城街道、“长茄小镇”纪台镇、“胡萝卜小镇”化龙镇等农文旅小镇,一派生机勃勃。

在寿光菜农看来,无论市场如何波动,以质量求生存,好菜才不愁卖。当地全面推行蔬菜质量全域网格化监管,建立全程追溯体系,打造市镇村三级检测体系,实现上市蔬菜抽检“全覆盖”。而当地通过着力打造“寿光蔬菜”区域公用品牌等举措,更让寿光“品牌”蔬菜,比一般的蔬菜价格翻上几倍。

制胜蔬菜市场,

组织起来闯市场是一大“法宝”。目前全市正在运营的果蔬合作社约1600家,点多面广的专业合作社积极拓宽终端市场,菜农不必担心销路,只管放心大胆科学生产。

提升蔬菜产业竞争力,寿光还特别重视发挥科技的力量:前端突破种业瓶颈,扶持种业企业研发更适合本土种植的新品种,让种植户获得差异化竞争优势;中间用现代装备进行农业生产,广建智慧大棚,把菜农从繁重的体力劳动中解放出来;后端利用大数据分析市场、赋能交易,为种植户提供产销对接、金融保险等社会化服务……插上“科技的翅膀”,寿光蔬菜在全国、全球市场上越飞越远。(陈国峰)



盛夏七月,黑龙江省绥化市北林区华召农业种植专业合作社的豆角种植基地里,一列列整齐的豆角架铺满了整个地块,工人们正娴熟地采摘黄豆角。

“采摘、加工、包装到进入冷库,18小时内完成,确保新鲜。”合作社理事长张华召说,今年合作社流转了1400亩地用于种植黄豆角,此外还与周边农民签订了1200多亩的种植订单,预计全年产量能达到1200吨。

在合作社的生产车间里,筛选、清洗、蒸煮、速冻等工序全自动进行,一箱箱包装完毕的黄豆角被整齐地码放进冷库等待出售。张华召说,这条生产线每天运行18小时,每天生产速冻黄豆角约3吨,全年销售额达1200万元。

如今,黄豆角已经成为绥化市的特色产业,围绕黄豆角的选育、种植和加工,已经形成一整条产业链,无数人在黄豆角里“挖”到了财富。

小小“黄豆角”成为农民增收致富的新“密码”。在北林区太平川镇团结村,石运超是小有名气的黄豆角种植大户,年仅30岁的他种植黄豆角已有七八年。“去年种了225亩,去掉各项成本净收入30多万元。”石运超笑着说,今年年景不错,价格也乐观,预计收入与去年相当。

近年来,北林区从事黄豆角生产的合作社有8家,这些合作社向种植户统一供应种子、化肥,统一提供技术支持,目前已打造出具有区域特色的黄豆角“品牌区”,形成黄豆角生产专业村5个,专业屯12个,黄豆角种植面积近1万亩,年产值超过6800万元。(据《新华每日电讯》)

自学技术自跑销路 养鸵鸟年产值200万元

走进大陂村鸵鸟养殖基地,只见刚孵化出不久的小鸵鸟在围栏里悠闲地漫步、觅食、嬉戏,十分可爱。20岁的吴锦彪小心翼翼地给小鸵鸟喂食。

吴锦彪是江西省赣州市会昌县庄口镇大陂村村民,曾是一名景区讲解员,三年前一次偶然的萌生了养殖鸵鸟的想法。

万事开头难。“刚开始我就养了50只,没有技术,也没有经验,不断地摸索,只能通过观察其他动物的习性用在鸵鸟身上。”缺乏养殖技术,养出来的鸵鸟往哪里销,都让刚开始创业的吴锦彪感到困难。

通过不断尝试、学习和总结,他最终掌握了一定的养殖技术,之后也通过跑饭店、市场摆摊等方式也逐渐打开了销路,养殖规模也不断扩大,并购置孵化设备,自己孵化幼苗。同时,他也带动当地近40户村民一起养殖鸵鸟,并在养殖技术、销售渠道等方面提供帮助。

“吴老板教我们养殖技术,鸵鸟养大了他也会包销。我家养了30多只鸵鸟,每只能赚1000多元,这样下来就有三万多元。”今年72岁的村民郑八月高兴地说。

吴锦彪介绍,鸵鸟全身都是宝,肉、皮、蛋、毛、筋骨等都具有很高的经济、营养和医学医药价值。如今,他家养了700多只鸵鸟,通过线上和线下相结合的方式,销售渠道不断拓宽,年产值突破200万元。(刘兆春 吕春华)

青豆地里养豆虫 既卖虫又得豆

7月10日晚上8点,河南省郑县广阔天地乡知青益农合作社负责人陈增亮正和工人们拿着紫光灯寻找捕捉豆虫,一旁来自禹州的采购商也早早等在大棚旁,等待着成虫的称重、收购。

“广阔天地乡这边的第一批豆虫已经养成了,我们过来采购一批种虫,回家育种带养殖,养成以后再销售。”采购人贾战国说。

豆虫是豆天蛾的幼虫,俗称“豆丹”,以吃大豆叶为生,天然无毒,是一种高蛋白、低脂肪的食品。

“我们知青益农合作社引进的青豆地里养豆虫这个项目,可以说非常省心,因为它本身就是害虫,青豆地既不用打药也不用管理,收过豆虫后,长的青豆还可以接着卖。销售完这茬之后,下个月还可以再种养一茬,在冬季来临之前还可种一茬西葫芦。”陈增亮介绍,去年,他们了解到江苏连云港那边的人有吃豆虫的饮食习惯,于是就产生了养豆虫的想法。

据介绍,知青益农合作社目前养殖豆虫50亩,从种植豆苗到挂虫卵袋,再到成虫,大概需要一个月的周期,成虫亩产量在150斤左右。养殖到成虫后,来自江苏连云港的采购商会直接到养殖大棚按照“订单”模式统一收购,目前豆虫市场价一斤在30元左右,一茬下来能收入20多万元左右。(李军辉 鲁振宇)