

皋兰县高原夏菜产业发展中的问题及建议

魏谦亮, 王建平

(甘肃农业大学经济管理学院, 甘肃 兰州 730070)

摘要: 通过分析皋兰县高原夏菜产业发展现状, 找出制约该区高原夏菜产业发展的问题, 并提出了扶持壮大龙头企业, 形成产业群; 建立订单与追溯制度, 实现产业链的增值模式; 健全农产品质量安全监测体系, 建立市场准入准出制度; 大力发展品牌, 提升产品竞争力; 扩展营销网络, 实现“农超对接”等高原夏菜产业发展的建议。

关键词: 皋兰县; 高原夏菜; 问题; 解决办法

中图分类号: S63-33 **文献标志码:** A

doi: 10.3969/j.issn.1001-1463.2017.01.019

文章编号: 1001-1463(2017)01-0060-03

我国东部、中部、南部地区, 5—10月气候炎热, 台风和暴雨等灾害性天气频繁, 蔬菜生产受到抑制, 供给严重不足, 而此期间正是兰州夏季蔬菜大批量集中上市的季节, 兰州高原夏菜从空间和时间上弥补了南方市场的短缺^[1]。皋兰县地处甘肃中部, 辖6个镇, 有57个行政村和3个社区, 总人口14.47万人, 总面积2476 km², 属黄土高原丘陵沟壑区, 海拔高度在1459.2~2445.2 m, 相对高差达986 m, 属温带半干旱气候, 年均气温7.2℃, 年均降水量266 mm, 年均蒸发量1660 mm, 年均日照2768 h, 无霜期144 d^[2-3]。全县夏季气候温和, 光照充足, 昼夜温差大, 所产高原夏菜营养丰富, 色泽鲜亮, 口感极佳, 品质优异, 深受全国消费者喜爱。由于蔬菜具有保鲜期短、极易腐烂变质的特性, 如何建立高效的蔬菜种植管理和营销模式是兰州高原夏菜产业发展的前提, 是农民增收的关键^[4-5]。为此, 我们

通过对皋兰县高原夏菜发展现状进行分析, 以期找出兰州市高原夏菜生产中存在的问题, 并针对性地提出相应的建议。

1 皋兰县高原夏菜发展现状

1.1 高原夏菜生产销售初具规模

皋兰县高原夏菜产业已成为全县农民增收的主导产业之一。2014年全县蔬菜种植面积达0.67万hm², 其中高原夏菜0.65万hm², 总产量24.2万t, 年产值2.4亿元, 菜产品85%以上实现了外销, 主要销往福建、广东、上海等东南沿海城市和日本、韩国、澳大利亚等国家, 高原夏菜生产和销售形成了一定的规模和气候^[6]。

1.2 高原夏菜具有品质及地域优势

兰州地区光照充足, 昼夜温差大, 所产蔬菜的有机物含量很高, 尤其是蛋白质和维生素C含量高于外地蔬菜31%和28%, 造就了优异的先天品质^[7-8]。西北地区夏季气温较低, 干燥少雨, 病

收稿日期: 2016-07-25

基金项目: 国家自然科学基金资助项目(31360148); 兰州市农业科技专项“兰州百合连作障碍的根际微生态机制及其生物防治技术研究”(2015-3-111)部分内容。

作者简介: 魏谦亮(1979—), 男, 甘肃皋兰人, 硕士研究生, 研究方向为农村与区域发展。联系电话: (0)18093110715。E-mail: 804911272@qq.com。

任务, 建立激励约束机制, 充分调动广大农技人员的工作积极性, 扎实做好小麦良种引进及推广工作。

参考文献:

- [1] 李贵喜, 干志峰, 于建平. 冬小麦新品种灵台3号选育报告[J]. 甘肃农业科技, 2011(10): 3-5.
[2] 化青春, 杨文雄, 袁俊秀. 甘肃省小麦生产现状及发展建议[J]. 甘肃农业科技, 2016(5): 64-66.

- [3] 干志峰, 李贵喜, 于建平, 等. 冬小麦新品种灵台4号选育报告[J]. 甘肃农业科技, 2015(6): 1-3.
[4] 张生英, 苟文华, 李怀忠, 等. 灵台县冬小麦良种繁育体系建设与应用[J]. 甘肃农业科技, 2007(6): 44-46.
[5] 苟文华, 干志峰, 周婷. 灵台县冬小麦品种比较试验初报[J]. 农业科技与信息, 2016(6): 77-79.

(本文责编: 陈珩)

虫害少, 农药使用量次极低, 是生产高质量夏菜的先天保障, 使得该地区生产的冷凉型蔬菜营养丰富, 色泽鲜亮, 菜香浓郁, 口味纯正, 口感甜脆。兰州高原夏菜的色、形、味俱佳, 品质优良、无公害、富硒等优势特色, 受到消费者的广泛青睐和赞誉, 深受全国消费者喜爱^[9]。

1.3 高原夏菜品种多

区域海拔差异大、地形及气候多样的特点造就了皋兰蔬菜种类的多样性, 外销品种有300多个。每年5—10月份, 皋兰地区能够提供20多个种类、200多个品种的高原夏菜。其中以白菜花“巴黎雪”、“雪洁”, 青花菜“绿洲”、“绿奇”, 菜用豌豆“台中13号”、“台中11号”, 甘蓝“中甘17号”、“中甘21号”, 辣椒“民欣早椒”、“陇椒2号”, 娃娃菜“春玉黄”等品种备受市场欢迎。

2 皋兰县高原夏菜产业发展中存在的问题

2.1 生产利益联结机制不紧密

“小农户大市场”这一经营模式之间的矛盾日益突出。推行农村专业合作经济组织, 积极探索“农企合作”和“农超对接”的新模式, 形成农产品种植、加工、贮藏和营销一体化体系是解决这一矛盾的根本。只有在农户和企业之间形成利益共同体, 实行“利益共享, 风险共担”的订单式农业运作模式, 才能将高原夏菜的比较优势逐渐提升到竞争优势。

2.2 龙头企业主体规模小, 产业链短

皋兰县高原夏菜种植品种多达50种, 但进入工业化生产开发利用的仅10多种, 蔬菜加工企业大多为小型加工企业, 加工产品仅为初级产品。全县的高原夏菜产品等大都以原料产品形式进入市场, 虽有一定的市场竞争力, 但产业链条短, 附加值低, 规模化、集约化开发程度不高。在产业组织上, 皋兰县特色农业的生产是以单个农户为主, 企业特别是知名企业参与较少。皋兰县高原夏菜种植面积达0.67万hm², 85%以上是个体农民种植的, 企业种植面积不足15%, 这种生产形式不利于新技术的推广应用以及产品质量和市场竞争力的提高。另外, 在深加工项目, 新技术、新品种引进, 品种选育及新设备购置上都需要大量的资金, 但由于地方财政困难, 致使在种植业产业发展的各个方面资金扶持力度不足, 没有形成良好的规模效应。

2.3 信息滞后, 比较效益和时效未得到充分发挥

皋兰县高原夏菜主产区存在区位相对偏远、城镇化水平不高、经济发展相对落后、基础设施不够完善等问题, 信息化发展水平低, 电商交易平台还没有完全建立, 信息化劣势是全县发展特色农业的主要障碍之一, 商品农业比较效益和时效没有得到充分发挥。品牌的创立、管理和宣传不到位, 独特的品牌价值没有发挥应有的效应。营销渠道不畅、网络不健全。

3 建议

3.1 扶持壮大龙头企业, 形成产业群

突出创新生产经营方式, 提高农民的组织化程度。在保持家庭联产承包责任制这一基本经营制度不变的情况下, 创新生产组织形式, 在提高农民的组织化程度上下工夫, 有效引导经营者向适度规模专业化、企业化方向发展。一是大力发展农村各类专业合作经济组织。规范完善专业合作社, 对现有的专业协会和其他合作经济组织从制度、财务、运行模式等方面进行规范和完善, 促其发展壮大, 鼓励和支持其延长服务链, 由生产型向生产、储藏、加工、销售一体化方向发展。二是做大做强专业合作社。引导制度完善、管理比较规范的协会跨村、跨镇、跨县建立同业协会, 走向更大范围的联合, 形成拳头效应。三是积极发展专业合作社。对有发展基础的村镇, 在尊重农民意愿的基础上, 做好宣传动员、扶持引导工作, 引导农民成立专业协会, 鼓励龙头企业、专业大户和镇站、所牵头组建“龙头企业(站、所)+协会+农户”的经营组织。大力扶持和培育农业产业化龙头企业, 引导各镇将招商引资的重点放在产业化的龙头企业上, 尤其是引进营销企业。在引进外来企业的同时, 高度重视农民经纪人队伍建设, 积极引导长期从事农产品贩运、务工返乡的知识青年、复员退伍军人等, 利用在外了解的信息和建立的关系, 组建农产品营销企业, 积极拓展外销市场。通过发展龙头企业, 推动小城镇建设和发展, 为农村二、三产业发展和农业劳动力转移及土地适度集中进一步创造条件, 力争每年引进1~2个带动力强, 附加值高的龙头企业。四是逐步完善和规范农产品市场。对各乡镇现有的农产品专业市场、地头市场逐步进行规范和完善, 防止压级压价, 确保农产品销售渠道畅

通。

3.2 建立订单与追溯制度, 实现产业链增值模式

截止 2015 年年底, 全县实现高原夏菜订单种植面积 0.33 万 hm^2 。对于实现了农超对接和与大型餐饮企业对接的订单产品, 做到产品的生产、加工全程监管。利用二维码技术, 对所有产品的产地、生长周期内的养护、加工信息以及上市前的检验检疫结果等信息进行追踪登记, 消费者通过手机等终端设备可以方便快捷查询产品相关信息, 真正做到产品的公开透明化。这样既有利于提升产品的质量, 也有利于扩大产品的知名度, 同时也是消费者更加信赖产品, 增强用户的依赖度。产品质量上去了, 产业链也能做长, 产品的附加值也更高, 价格也有保证, 生产者的利益也就有了保障, 也更加有利于农户的增收。

3.3 健全农产品质量安全监测体系, 建立市场准入准出制度

想要全面提升皋兰县高原夏菜产品质量, 首先必须健全、完善乡镇农产品质量监管体系。乡镇监管机构建设是强化源头治理和做好属地化管理的必然要求。一是加强巡回督查和监督检查, 确保乡镇、基层站正常工作。二是各乡镇要抓好年初目标责任的签订工作, 做到县与乡, 乡与村层层签订农产品质量目标责任书。同时要求蔬菜保鲜库、农民专业合作社、生产经营主体、运输企业向所属乡镇签订农产品质量安全承诺书。通过目标责任书和承诺书的签定基本实现农产品质量的全过程监管。三是要大力新建检测站。按照各乡镇实际需要, 积极新建检测站, 争取使全县的基层检测站覆盖农产品生产、收购、储藏、运输各个环节。四是严格执行产地准出制度。要求各基层站在开具合格证时做到出库必检、车车必检, 对准出的农产品要如实登记, 凭检测合格证再到所在乡镇开具产地准出证明, 并对发出的合格证、产地准出证明详细登记, 以便于追溯, 建立全县蔬菜质量安全追溯体系。

3.4 大力发展品牌, 提升产品竞争力

突出品牌战略, 推进标准化生产, 促进品牌建设, 提高农产品的竞争力。着力提高品牌营销层次, 从营销原成品发展到营销精深加工品, 从“游击战”发展到主攻大超市、大卖场或在大城市设立销售窗口的“阵地战”, 做大做强一批农业品

牌, 提高皋兰县高原夏菜等特色农产品的知名度。同时要规范品牌农产品的包装与标识管理。

3.5 扩展营销网络, 实现农超对接

突出信息服务, 增强发展农业的后劲。一是完善皋兰农业信息网站。重点拓展服务领域, 扩大服务内容, 提高服务质量, 以实现农业信息和技术的快速传递。同时, 扶植农业及相关产业的信息化经营组织, 鼓励他们开发以农户生产经营活动为中心的数据信息库, 提供生产决策咨询、技术服务和市场营销等方面的信息支持。二是健全农业新型社会服务体系。利用新型农业社会化服务项目, 建立村级农业信息服务站, 为农民和农业企业提供各类有用信息, 尤其在政策、实用技术、市场价格、农产品供求等方面及时提供信息服务, 并将本地的农业相关信息通过网络宣传出去。三是加强和重视网络技术人员的培养。确定专门人员从事网络技术工作, 开展电子商务、网上培训、网购网售等业务, 并不断加强培训, 提高他们对网络的利用和开发技能。

参考文献:

- [1] 史永良, 张建韬, 马燕玲. 榆中县高原夏菜产业营销模式现状及发展对策探讨[J]. 贵州农业科学, 2011, 39(2): 179-181.
- [2] 杨森, 张建农, 刘凯, 等. 兰州市高原夏菜产业发展现状及对策[J]. 甘肃农业科技, 2012(3): 41-43.
- [3] 负文俊. 兰州市发展高原夏菜产业的成效与做法[J]. 甘肃农业科技, 2012(4): 36-39.
- [4] 熊银解. 浅谈蔬菜促销策略[J]. 蔬菜, 2006(2): 3-4.
- [5] 李文德, 张文斌, 张荣, 等. 张掖市高原夏菜产业现状与发展建议[J]. 甘肃农业科技, 2014(7): 47-49.
- [6] 王生林, 王林略, 马丁丑. 甘肃省农业特色优势产业区发展 SWOT 分析[J]. 湖南农业科学, 2009(4): 119-122.
- [7] 张耀华. 兰州高原夏菜市场营销策略研究[D]. 兰州: 兰州大学, 2012.
- [8] 毛子荣. 做大做强做强特色农产品品牌[J]. 浙江经济, 2007(18): 51-52.
- [9] 张凯, 张玉鑫, 陈年来. 甘肃省高原夏菜种植气候区划[J]. 西北农林科技大学学报(自然科学版), 2012, 40(5): 179-185.

(本文责编: 杨杰)