

沾化冬枣的供给侧改革之道——

# 追着消费者口味控产提质



关注政府工作报告里的  
地理标志农产品(5)

□本报记者 李剑桥  
本报通讯员 玉峰 占根 建彬

“省长点名,代表委员点赞,沾化冬枣更出名了。可是怎样让沾化冬枣更甜、更好吃,卖更多的钱,也给俺们增加了压力。”在近日滨州市沾化区下洼镇沾化冬枣产业创新提升座谈会上,沾化冬枣上了省政府工作报告引起枣农们的热议。

在2016年中国品牌价值榜初级农产品类中,沾化冬枣列第27位,品牌强度815,价值54.93亿元,已注册“沾化冬枣”地理标志证明商标,并连续两届获“山东省省长质量奖提名奖”和“滨州市市长质量奖”。

## “孙观朋模式”受追捧

“沾化冬枣现在出了名,但是有些枣农片面追求产量,冬枣品种也有些退化,枣不好吃了,谁还会买?”沾化区冬枣产业办公室主任郭庆宏不无忧虑地表示,今年一开春,沾化区围绕枣农观念更新和沾化冬枣品质提升,全面推广水一体化等多项新技术应用,实施了疏密间伐、沃土施肥和品种改良工程,绿色产品认证基地在15万亩的基础上又增加了3万亩。

下洼镇西孙村枣农孙观朋是连续五年的“沾化冬枣状元”,2016年,他种植的5亩“沾冬2号”冬枣收入44万元,别人的冬枣5元至20元一斤不等,他的冬枣套袋的100元一斤,不套袋的也到了50元一斤。

“我的做法就是想想方设法种出消费者爱吃的枣。”孙观朋把他的枣园每亩控制在90株以内,每亩产量控制在2000斤以内,采用冬枣套袋技术,实行树行间草保持土壤透气性,水肥一体化模式,全部施有机肥,种出的冬枣酸甜适度、糖度脆度佳,没等冬枣下树就销售一空。他一亩地收益相当于别人六七倍。

“孙观朋模式”已成沾化推广的重点冬枣生产方法。今年初,区政府出台了《推进沾化冬枣产业转型升级的意见》。



□李剑桥 报道  
滨州市沾化区下洼镇北陈浩华产业园技术人员正在用遥控器操作履带式田园管理机犁地松土。

全区50万亩冬枣园中已疏密间伐25万亩,全部控制在每亩110株以内,从追求产量转到追求质量上来。同时推行科学、高效、生态种植管理模式,按照“减密度、增光照,减产量、增质量,减化肥、增有机肥”的“三增三减”要求,打造绿色冬枣,实现标准化,从无公害冬枣向有机冬枣转变。

去年获得沾化冬枣大赛特等奖的下洼镇冬枣种植大户丁太平,当年通过复制“孙观朋模式”,将亩产量由4000斤降到2000斤,冬枣品质得到提升,每斤能卖到80至100元,收入27万元。“过去我种40亩,卖20多万元,现在我种20亩,卖27万元,有好品质才有好价钱。”丁太平对“孙观朋模式”很是佩服。

## 沾化有个冬枣高端研究协会

“当前沾化冬枣遇到销售环节的问题,主要是因为大路货多,与城乡居民消费结构快速升级的要求不相适应。必须以市场需求为导向,生产出更多更好的绿色优质沾化冬枣。”沾化区区长刘长海表示。

在沾化冬枣研究所,农民专家于洪正在研究的课题是与北京林科院合作的“沾冬2号的提纯与沾冬3号的培育”。

“品种的提纯与更新以及新品种的培育是沾化冬枣产业的生命。”于洪长和他倡导成立的“沾化冬枣高端研究协会”,主要成员是枣农,着眼于初级产品和终端市场

## ■书记点评

## 打造冬枣百年产业

滨州市沾化区委书记 丁锋

沾化冬枣是沾化独具优势的品牌农产品,也是全省、全市重点培育的品牌战略农产品,争取进入全国重点行列。只有不断进行沾化冬枣供给侧结构性改革,打破传统生产模式,培育新动能,打造新业态,不断擦亮沾化冬枣品牌,才能促进农民持续稳定增收,打造百年品牌、百年富民产业。

继续大力推行科学、高效、生态种植管理模式,推广应用物联网、生物防治、物理防治等新技术。依托沾化冬枣科技研发公共服

务平台,冬枣研究所博士后工作站,积极研发沾冬3号等冬枣新品种,始终保持科研领先水平。在精深加工上精准发力,进一步拉长产业链条,提高产品附加值。

大力培育专业合作社、龙头企业、专业大户、家庭农场这些新型经营主体和农超对接、农企对接、电子商务流通方式,在全国各大城市建立冬枣专卖店,建立冬枣直采基地、出口基地,将沾化冬枣卖得出、销得好。

## 拓展沾化冬枣全产业链

下洼镇曹庙村枣农马长林是远近闻名的“乡村能人”,最近正忙着建冬枣加工厂。针对当地冬枣产量大、市场日趋饱和,枣农收益提升慢的情况,马长林投资600万元上马酥脆冬枣深加工项目。他与合伙人筹建的“气流膨化空心脆枣项目”,年产量200吨,将完全成熟的冬枣,采用高科技工艺,低温真空下迅速脱水制成,实现冬枣初级产品8到10倍的增值。目前,沾化区枣制品加工企业达到28家。

“拓展沾化冬枣产业链,增加枣农收入,旅游附加值大、见效快,是冬枣供给侧改革的重点。沾化冬枣品牌靓了,农民的腰包才会更快鼓起来。”下洼镇党委书记郭良说。该镇以全域旅游理念,目前正在完善下洼生态旅游园区内部功能,依靠冬枣品牌资源优势,建设冬枣馆、民俗馆、科研所,打造集旅游观光、文化传承、科技研发为一体的综合旅游示范点,让枣农发“旅游财”、“三产财”。

## 曹县芦笋罐头出口 占据全国半壁江山

举办第八届中国芦笋论坛

□记者 吴宝书 报道

本报曹县讯 3月13日,来自全国各地的芦笋加工企业负责人齐聚曹县,参加第八届中国芦笋论坛暨2017年芦笋产业分析研讨会。

记者从会上了解到,曹县芦笋种植面积达12万亩,约占全国总量的1/6,成为中国最大的芦笋生产基地之一,曹县芦笋获得国家地理标志农产品称号,全县芦笋加工企业达12家,去年主营收入25.4亿元,其中巨鑫源、丽得、盛庆、紫山、立兴等企业去年出口芦笋罐头占据全国总量的一半以上。

在这次由中国罐头工业协会主办,众地食品有限公司、曹县丽得食品有限公司承办的芦笋论坛上,主办方介绍,中国芦笋罐头出口已占据国际市场70%的比重。

## 汶上1400余乡医 家门口充电

□记者 王浩奇

通讯员 刘长春 徐红杰 报道

本报汶上讯 3月11日,“春苗工程”——基层中医药适宜技术公益培训班在汶上县举办,邀请4位国内知名中医专家对1460名乡村医生就乡村常见病种的中医适宜技术和实用诊疗技能进行培训。培训首次采用面授和手机直播两种形式,将线上和线下两种模式相结合,近10万人通过手机观看专家讲座,参与实时互动。

活动由全国“春苗工程”领导小组和北京华夏中医药发展基金会联合发起组织,汶上县承办,受培训医生获益匪浅。“此次培训对我们来说太好了,专家讲得通俗易懂,好多中医知识在农村十分实用!”汶上县黄寺镇的乡村医生韩爱民感慨。

“此次培训对于筑牢乡村医疗网底,加强乡村社区医生西学中和中国全科医生中医药基础知识的学习,增进中医临床诊疗水平,提高实用医疗技术,提升中医服务能力具有重要作用。”汶上县卫计委局长张茂海介绍说。为推动中医推广,建设乡村中医队伍,汶上县将中医工作纳入城乡经济社会发展规划,将入方的中草药和中药饮片以及针灸、推拿、刮痧等传统中医疗费用全部纳入医保报销范围,县中医院报销比例达到70%,新农合门诊报销达到50%。

## 黄河三角洲苗博会 在惠民举办

□李剑桥 耿军 报道

本报惠民讯 第六届黄河三角洲(滨州·惠民)绿化苗木博览会近日在惠民县皂户李镇中国北方花木博览园举办。本届苗博会以“同聚苗木之乡共建美丽中国”为主题,其间举办了首届全国优秀园林花木行业现场联席会,“全国十大苗木经纪人”评选、“美丽中国最美红叶”评选、“山东黄河三角洲花木现代物流园”揭牌等系列活动。

据介绍,近年来,惠民县先后建设了总面积6.2万平方米的山东省黄河三角洲苗木市场,开通了“中国白蜡网、中国国槐网、苗联通”等网络交易平台,吸引了2000名苗木经销商,形成了辐射方圆300公里范围的苗木资源生产交易中心。新建成总建筑面积15000平方米的中国北方花木博览园已经投入使用。

## 台儿庄2717户贫困户 摘“穷帽”

□记者 张环泽 通讯员 黄超 谢美慈 报道

本报枣庄讯 李潘是枣庄市台儿庄区2016年建档立卡贫困户,今年25岁。她上有年近百岁的奶奶,下有患脑瘫无劳动能力的弟弟和年仅12岁的妹妹,是村里的特困户。3月9日,区委常委鹿新专门到李潘家走访,鼓励她自强不息战胜贫困,并送去了500元帮扶金。

去年以来,台儿庄区在实施精准扶贫中,围绕解决“谁来扶”的问题,开展“千名干部下基层”活动,采取“321”模式(区级领导包3户区直部门、镇街主要负责人包2户,副科级干部包1户),组织112个单位、1680名党员领导干部结对帮扶贫困户,实现“干部帮户、单位帮村”两个全覆盖。活动中,该区采取“扶贫部门下基层、贫困户点菜、帮扶人员下厨”的方式,综合分析贫困户致贫原因、脱贫需求,结合精准扶贫政策,制订帮扶措施清单下发给帮扶部门;帮扶部门再根据群众意愿,逐户制订和落实个性化帮扶措施。截至目前,台儿庄区结对干部累计投入帮扶资金1800余万元,引进致富项目60余个,帮助实现就业800余人,帮扶全区2717户贫困户摘掉“穷帽”。

## 返乡创业 牵来致富“牛”

□赵永斌 刘杰 报道

本报高唐讯 “我们高唐有许多优质的诚信食品生产企业,这跟我们的地网推介优质可追溯农产品的理念正好契合,我希望把高唐的优质农产品推介出去。”2月8日,谈起回乡创业的初衷,山东地牛网电子商务有限公司董事长任司永如是说。

任司永是土生土长的高唐人,大学毕业后一直在外创业,经过多年打拼,已拥有3家上市公司。事业有成的他一直心系故土。去年,他在高唐创办创新创业孵化基地和地牛网,立志把高唐的优质农产品通过网络推介出去。

“地牛网的最大特色,简单地说我们卖的不仅是产品,还卖安全。”任司永一语道破。他说,地牛网卖出的每一份农产品,都贴着农残、重金属检测结果,都印有二维码,扫一扫,就知道产地、日期、运输等基本信息,消费者买得放心,吃着安心。返乡创业牵来致富“牛”惠及众多合作者。现在,地牛网已经和潘佳驴肉、四季青农业合作社和绿色佳园农业合作社等诸多食品企业建立合作关系。



更多报道内容可见新锐大众客户端方频道及大众在县微信公众号,欢迎下载并关注。

## 乳山“白甜美”草莓一个卖到20元

□记者 任松高  
通讯员 刘兴华 报道

本报乳山讯 套袋草莓3斤装卖120元,平均一斤40元还供不应求,更玄乎的是一种外号“白甜美”的草莓论个卖,一个卖到20元。乳山的“天价草莓”真是让人开了眼。

在乳山市南司马庄村服务站,接单、分拣、装箱……一派忙碌景象。看着一张张发往全国各地的快递单,该村六杰果蔬农民专业合作社理事长于哲超的脸上满是喜悦和满足。

新品种+新技术+新渠道

“套袋草莓色泽红润,口感香甜,种植方式又很特别,在市场上非常受欢迎,这不,我刚给天津的客商发了38箱呢。”于哲超高兴地说,3斤装的“套袋草莓”销售价格达120元以上,远高于市场价格,结果还供不应求。

在于哲超的大棚里,记者看到了他所说的“套袋草莓”。这种草莓个头很大,都被装进了一种白色套袋。据介绍,套上这种袋子后,草莓果实与外界隔离,病菌、害虫不能入侵,可有效防治病虫害。喷洒农药时亦可避免草莓沾上农药,保证果肉绿色安全。

“套袋虽然增加了草莓的成本,但是与收益相比,还是非常划算。”于哲超说,在他的合作社内,社员们只要按照他的要求套袋,每斤草莓的收购价都比普通草莓高2至3元。如今,六杰果蔬农民专业合作社每天能出售3000多斤草莓,除了线上销售外,还有很大一部分销往超市、批发市场。

尝到甜头的于哲超计划今年再扩大草莓套袋的数量。周边村的许多村民也都纷纷前来“取经”,尝试种植“套袋草莓”。目前,已有北司马庄、宝口、小管村3个村在片连棚种

起了“套袋草莓”,这3个村的种植面积也新增200余亩。

创新草莓种植方法,纷纷淘宝新品种,如今在乳山已蔚然成风。

在位于乳山寨镇小管村的新自然家庭农场,记者看到,去年该农场引进了论个卖草莓新品种——桃熏草莓。

桃熏草莓是名副其实的白甜美,品种白色,特甜不酸个头大,“长相”分外讨喜,挑一颗又白又大的“白甜美”,尝一口,果真有一股香甜的水蜜桃味,味道和口感十分诱人。

“桃熏草莓,属于白草莓,草莓贵,品种也贵,目前还在试种阶段,我这里种植面积仅有一亩。”农场主部长新告诉记者。

据了解,这种草莓最先发端于日本,属高端水果,在日本单个包装售卖。这个品种被乳山引进后,今年是第一次挂果,自然也是论个卖,一个单果的售价最高卖到20元。

# “大数据”精准指导农民种田

即墨现代农业信息中心启用 首批17个农业基地棚受益

□本报记者 张晓帆  
本报通讯员 杜梅

“明后天将出现大幅降温天气,望农户及时做好加温防护措施,避免发生低温冻害”。3月3日,“滴”的一声,在即发现现代农业园21号白菜棚内,正蹲着愁脸的丁志远,收到了即墨市农业高新区工作人员通过现代农业信息中心系统平台发来的短信。

他迅速回复:“近期白菜幼苗出现萎蔫现象,请问是什么原因?”收到回复后,园区工作人员立即调取数据进行分析,并迅速拨通了丁志远的电话。当了解到这原来是白菜枯萎病,只需施用恶霉灵生根剂灌根就可以解决,丁志远心里的大石头落了地,作为即墨农业高

新区刚刚启用的现代农业信息中心的首批受益者之一,他越来越感受到大数据的魅力。

“我们选取了周边规模化生产的17个农业基地棚作为试点,免费提供服务。”即墨市农业高新区工作人员介绍,占地100平方米的现代农业信息中心,是即墨推动“互联网+农业”在数据集成上进一步优化的尝试,互联网平台包括采集、专家、发布、宣传、物联网、数据库六个系统,把互联网技术在农业精准生产、信息服务、检测预警等方面的作用更好地发挥出来。

记者了解到,现场电子监测大屏上,不仅能清晰地看到棚内每个时间节点的视频画面,还能准确显示土壤的湿度温度、空气的湿度温度、光照强度、二氧化碳浓度等各项数据信息,通过大数据分析,可实现对光照、温度等

因素的自动监测到户,引导农户科学种植。

除了日常的短信咨询,丁志远还会经常登录园区对农户开放的数据库系统,在线向专家进行咨询。

“通过电话和在线两种咨询方式,远在中国农业科学院,近在青岛农业大学的专家都可以为我们提供实时有效的指导。而且通过病虫害数据库,还能提前了解各种病虫害,根据实际需求查询相关内容,让农业生产的科学含量越来越高!”点击进入页面,丁志远选择了与青岛农业大学的武侠教授进行在线交流。

据了解,所有纳入数据库的农户,都会在极端天气、病虫害高发等特殊情况下,收到相关防护措施的信息,将损失降到最低。随着工作人员将中心平台上的按钮关闭,

装配全程智能化 生产效率提十倍

## 全国首条完整房车装配线齐河试产

□记者 张宇鸿  
通讯员 郑军 徐日东 报道

本报齐河讯 3月10日,位于齐河县经济开发区的山东巨威汽车制造有限公司装配车间内,一辆辆房车正沿轨道缓慢移动,途经的每个工位都有智能化设备对其完善。“之前装配一辆需要近一天时间,现在只需半个多小时,生产效率提高10倍多。”公司董事长滕涛说。

该条房车装配线以智能化、现代化、数字化、可视化为指导,拥有56个工位,采用远程

控制、自动化淋雨测试等多项技术,可简化过程管理、细分劳动配比,控制生产成本,提高生产效率,保证产品质量,缩短生产周期,具有良好的计划性、连续性、均衡性,可装配多种车型,是迄今为至全国首条完整房车装配线。今年2月,在巨威公司研发成功,并开始试生产。

据悉,2009年,巨威公司通过市场调研,选择皮卡式房车作为突破方向,专门成立梦之旅房车有限公司,凭借持续的产品创新,迅速发展成“2014中国房车露营行业十大领军

品牌”企业,先后获得中国“最佳成就品牌”“最受欢迎品牌”等荣誉。

2015年,巨威公司的梦之旅房车年销量达到420多辆,依旧不能满足市场需求。通过对国内外房车公司的考察,滕涛发现国内还没有一家房车企业拥有完整的装配线。他决定用汽车流水线装配的思维造房车,设计一条智能化、功能完备可适应多种车型的房车装配线。

企业创新,政府帮扶。近年来,齐河县把培养企业自主创新能力作为工业转型升级的

突破口,不断强化企业创新主体地位,按照“一企一平台、一企一技术”的思路,支持企业加大研发投入,通过建立企业科技创新平台,

汇聚上级政策、资金、人才要素,帮助企业与高校院所结对研发,促进产学研合作。了解到巨威公司正在搞研发后,齐河县专门召开了精准帮扶对话会,助推企业创新升级,在资金、人才等方面给予持续帮扶的同时,带领他们到徐工集团等知名企业学习经验,到山东理工大学聘请专家参与研发。用时一年,耗资3000多万元,该条装配线最终研发成功。