



工作人员介绍,涞源日照充足、昼夜温差大,同样品种的鲜食玉米甜度更高。

涞源是国家级深度贫困县,北京市重点扶贫、丰台区对口扶贫县,产业一直是涞源最大的短板。老百姓还是传统的种植方式,农产品还是传统的结构。北京新发地市场与河北涞源县政府签订了购销帮扶框架协议,带来了新型产业扶贫模式。通过带动示范作用,吸引了越来越多的农户加入基地种植计划,2020年将在涞源全面建成2000亩以上的种植基地。

“玉米大王”让一亩地增收三四倍

“以前一亩玉米也就赚三五百,这啥样的玉米能翻个三四倍?”大田里第一茬玉米成熟了,送走开往北京新发地的货车,河北涞源县甘霖土特产购销有限公司的段怀宝迫不及待拿了几穗玉米回家尝鲜,一吃心里更踏实了,没吃过这么好吃的玉米,以后更放心种了。段怀宝说的每亩能赚个2000多元的玉米是新发地市场“玉米大王”李忠跃给他们带来的鲜食玉米品种“白甜糯”,新品种的引进让当地农民实实在在看到了脱贫的路径。

今年3月份,北京新发地市场与河北涞源县政府签订了购销帮扶框架协议,在新发地市场的牵头下,“玉米大王”李忠跃与当地签订了合作协议。

涞源县农民主要以种植粮食玉米为主,种出来的农产品只能在当地小市场低价销售。导致农民收益低,产品卖不出去,贫困户非常多。近年来在国家一系列惠农政策的扶持下,涞源县加大农业结构调整力度,农业生产连年丰收,但存在种植零散、管理粗放、不成规模等问题。

“以前就是种植粮食玉米,每亩收入也就四五百元,农民难以脱贫致富。为了解决短板问题,必须从种苗、技术到销售统筹考虑。”李忠跃来到涞源,率先解决玉米品种问题:“我其实也是相中了涞源的地理环境,地处北纬39°,是黄金种植线,日照充足、昼夜温差大,同样品种的鲜食玉米,在涞源种植甜度能比北京高出两三个百分点,能给咱们北京市民提供品质更好的产品。”

“玉米大王”不是白叫的。李忠跃根据涞源的地理特点为他们送去了“白甜糯”的优质玉米种子,还安排技术人员指导当地农民种植和管理。

与传统的粮食玉米种植不同的是,鲜食玉米种植过程相对简单,播种后只要中期摘除多余的棒穗,收获时只要将带着青皮的玉米掰下就好,省去了包皮、晾晒、脱粒等环节,而且秸秆还能够作为青储饲料,大大降低了农民的劳动强度,非常受欢迎。

如今作为示范的140多亩鲜食玉米收获了,李忠跃又联系了北京的销售渠道,让这些优质鲜食玉米顺利进入北京市场。

“早晨4点钟工人们就可以开始采摘,中午从涞源县出发,经过200公里的运输,首批10吨的鲜食玉米下午就到了新发地,两个来小时就被抢购一空。”李忠跃看着一袋袋鲜食玉米被人运走,非常高兴。“从去年就开始筹划玉米帮扶计划,今天种植者终于拿到了现金,每亩大概能收入2000多元,我心里真是为他们感到开心!”

“以前从来没种过这个品种的玉米,还为我们免费提供了白甜糯玉米种子,也就是百姓说的水果玉米,这种玉米一直是市场畅销的品种,帮扶过程中从种子的提供到后期玉米生长维护,再到后期采摘指导,就是手把手地对我们进行全方位的技术指导,并且开设专门通道保证后期销售,从根本上帮助我们种植者精准脱贫。”段怀宝告诉记者,当地农民看到了种植鲜食玉米的好处与收益,现在积极性非常高,已经有不少农民在积极准备明年加入到鲜食玉米的种植行列里了。

新发地推行产业扶贫新模式

带着“大王”涞源扶贫



产自涞源的首批10吨鲜食玉米走进北京市场。

“兰考模式”在涞源开始新实践

“农民们会告诉你,‘我们习惯种什么’,我们要告诉农民,你习惯种什么并不重要,重要的是市场需要什么!你让农民干,得先让农民看!”新发地市场董事长张玉玺说。

张玉玺到兰考考察时发现当地人习惯种花生,可是花生并没能给当地人带来富裕。“我们无意间走进一个棚里,里面种了甜瓜,品质真好,特别甜!”张玉玺回忆说,返程时他们特意带了兰考的土壤回到北京,一化验才发现这里的土质非常适合种蜜瓜。2017年,张玉玺带着新发地市场“甜瓜大王”张宗志来到兰考县,他们的目的是让蜜瓜带动兰考致富,给北京市民供应高品质的蜜瓜。

农民们不愿意种蜜瓜?张宗志先自己种植500亩蜜瓜,当一个个大棚蜜瓜丰收换来真金白银的时候,兰考的农民终于坐不住了。在张宗志的带动下,小小的蜜瓜在兰考县遍地开花,为兰考县增收5000万元左右收入,兰考县也提前实现脱贫。

内蒙古赤峰市林西县的“辣椒之战”成功地复制了兰考模式。林西县1986年就被确定为国家扶贫工作重点县,林西县的大营子乡老君沟村是一个出了名的贫困村,三分之二的家庭处于贫困线以下。2018年11月,新发地市场给老君沟村带来了“辣椒大王”王兴君。王兴君帮助村里经营134栋暖棚,发展辣椒产业,在“辣椒大王”的带动下,老君沟村108户贫困户全部脱贫,去年年底就退出了重点贫困村行列。

山西隰县是国家级贫困县,也是闻名遐迩的“中国酥梨之乡”。全县果树种植面积达38万亩,其中玉露香梨23万亩,是隰县的支柱性产业。但是由于品牌意识薄弱,香梨品质参差不齐,导致其香梨一直没有形成稳定的消费市场。2017年9月,新发地委派王杰、王伟两兄弟去隰县帮助发展玉露香梨产业。他们与隰县地中宝商贸公司合作,在隰县共建了6000多亩玉露香梨种植基地。基地执行最高种植标准,采用以色列最新水肥一体化滴灌系统,以密植方式实现大规模种植。这个模式在隰县产生深远的影响。今年9月,大量的优质隰县玉露香梨将登陆新发地市场,变成老百姓的真金白银。新发地提出要求,必须打好“隰县玉露香梨”的品牌,统一品质,统一标准,统一包装,规范销售渠道,提升产品溢价,让玉露香梨的高附加值带动隰县尽快脱贫致富。通过种植、销售玉露香梨,帮助隰县2262人脱贫。

经过三年多的探索,新发地市场形成了“企业抓两头,选品种,保销售,农民参与生产”的新型产业扶贫模式,如今这个模式又在涞源开始了新的实践。今年已经带动涞源一部分有积极性的种植户种植新品种,提前达到脱贫致富的目的。

明年建成2000亩以上种植基地

促成“玉米大王”落户涞源的是今年3月新发地市场董事长张玉玺一行的河北省涞源县之旅,北京新发地市场与涞源县政府签订了帮扶框架协议,通过新发地平台引进了“百强商户”、“品种大王”到涞源进行规模化的种植,把老百姓特别是困难群众嵌入到扶贫产业链中,通过产业的发展,实现农民增收。

除了“玉米大王”李忠跃外,还有“茄子大王”李军、“西红柿大王”赵士刚也已经开始在涞源大显身手。李军、赵士刚与当地合作社开展茄子种植,引进的是一种名叫“219茄子”的品种,这个品种主要是用作烧烤的长茄,售价比普通茄子高,而且好成活、好管理、产量高,这种茄子如今已经示范种植70亩。

据了解,新发地市场通过精准扶贫,以“新发地市场企业(商户)+合作社+农户”的模式与涞源开展合作,专业种植茄子和鲜食玉米,同时提供优质的种子、有机肥和科学的种植技术。其中茄子70亩带动贫困户56户,每亩保守利润8000至10000元。鲜食玉米140亩,带动贫困户18户,每亩保守利润1700至1800元。

据介绍,通过带动示范作用,吸引了越来越多的农户加入基地种植计划,2020年,新发地将在涞源全面建成2000亩以上的新发地优质农产品标准化合作种植基地,逐步让涞源农产品形成规模,形成品牌,实现农民脱贫致富的目标。

河北在保障京津“菜篮子”供应上发挥着重要作用,是京津两地绿色优质农产品主要供应基地。北京是河北省农产品输出的重要市场。三分之一的蔬菜、一半的羊肉、鸡肉和80%的牛肉都来自河北。随着京津冀协同发展以及河北、天津地区设施农业的建设,津冀两地农产品在新发地市场销售占比越来越重。

推进京津冀现代农业协同发展,是乡村振兴战略的现实要求。强化农产品产销对接是实现京津冀现代农业协同发展的重要途径。业内人士认为,首先要着力农产品源头提升,建立优质化、特色化、品牌化的标准体系、监管体系和追溯制度,进行科技创新。创新现代流通方式,做好基础设施建设,建立冷链物流,开拓电子商务、展会促销、网络促销等多种推广渠道。同时着力构建长期稳定的产销衔接机制、优质优价市场机制,让产销方、企业与农民形成利益共同体,形成互联网+农业等新型业态,实现订单化生产、农超对接。

新发地“企业抓两头,选品种,保销售,农民参与生产”的模式,一方面带动农民脱贫致富,另一方面经销商通过扶贫把事业越做越大,北京的消费者也能够吃上安全、优质的农产品。

本报记者 孙颖
原梓峰 摄