

**【异域传真】**

**干旱开始对欧洲西南部地区的作物造成影响**

欧洲作物监测机构MARS发布的2月份报告显示,欧洲大部分地区的冬季作物和草场状况良好。欧洲中部和西部的广大地区出现了明显降雨不足,但到目前为止,降雨不足对冬季作物和草场的负面影响有限。不过,在欧洲地中海地区的南部和西南部地区,持续缺雨导致干旱。其中葡萄牙南部、西班牙南部、法国东南部和意大利西北部受到干旱的影响最严重。这些地区的土壤水分低于季节均值,水库的存水量也远远低于库容。

**MARS预测摩洛哥和阿尔及利亚的小麦产量大幅降低**

欧洲作物监测机构MARS发布的2月份特别报告显示,2021/2022年度摩洛哥的小麦产量估计将比五年平均水平低33%,阿尔及利亚的小麦产量可能下降41%,因为大部分地区天气干旱。报告称,如果未来几周降雨没有到来,摩洛哥的谷物产量可能会进一步下降。卫星显示大部分主要谷物地区的作物发育延迟,单产将低于平均水平。阿尔及利亚的小麦生长季节始于11月和12月,大部分农业区出现1970年代以来最干旱的天气,需要大量雨水才能避免产量进一步下滑。

**塞尔维亚30年来牲畜存栏量减半**

塞尔维亚近30年来牲畜数量减少了一半,牲畜数量尤其令人担忧。如果不采取紧急措施阻止这一趋势,牲畜数量需要多年才能恢复。牲畜减少的原因很多,从遭受制裁到牲畜活重和出口价格下降,以及近半年来饲料价格上涨、冷冻肉类和牲畜进口增加等。据介绍,塞开拓新市场并没有帮助其阻止牲畜存栏下滑趋势。例如,对土耳其牛肉出口预期曾经很多,但该国牛肉价格在短时间内就降低了,因此,出口肉类不再有经济效益。

**印度大米出口激增,提振全球出口**

2022年全球大米出口量有望连续第二年超过5000万吨,仅略低于2021年的创纪录水平。近几年全球大米出口增长一直受到进口需求日益增长的驱动,尤其是非洲和亚洲的需求。印度供应增加,也提振全球贸易。自2019年以来,印度的大米出口增加超过一倍。虽然2022年越南和泰国的大米出口有望增加,但是印度仍将是全球头号大米出口国。由于产量创下历史最高纪录,加上期初库存高企,因此印度大米出口供应充足。

**巴西棉供给充足 竞争力逐渐回升**

2021/2022年度巴西棉花种植面积面积为154万公顷,同比增长12%;巴西棉花产量预计为271万吨,同比增长15%。一些涉棉企业判断,由于巴西棉花库存处于低位、化肥及农药、人工等成本较大幅度上涨以及巴西棉品质和可纺性等指标受到印度、越南、巴基斯坦等各国纱厂的普遍认可,出口需求旺盛等利好支撑,预计2021/22年度巴西棉价格将持续高位运行,与2021/2022、2022/2023年度美棉性价比的竞争有望愈演愈烈。

**泰国大米为何能获“世界最佳大米”称号?**

据《泰国中华日报》报道,在2021世界最佳大米评选活动中,泰国选送的105茉莉香米战胜了由美国、中国、印度、越南及缅甸等国家选送的共计10种参赛大米品种并夺得冠军。这是泰国在过去13届世界最佳大米评选活动中赢得的第7次桂冠。



很多人从香味、外观、口感上来判断泰国香米:香味清新,煮熟后更是浓郁;茉莉香米饭粒完整,柔软爽滑,软糯。说泰国香米是米中贵族毫不夸张。泰国香米粒细长有透明感,淘米滴水也不脏。煮熟后,闻来有花香的感觉,蒸出的米饭满屋都是香气,吃起来更有一股清香,通透柔韧,还带有独特的潘丹叶香味。

泰国大米到底如何做到在世界市场上广受欢迎的呢?

**坚持严格的大米标准**

泰国的第一大米标准由泰国贸易部于1957年制定,一直沿用到1997年,被称为泰国大米贸易的“圣经”。1997年,泰国开始修订新的大米标准,从此以后几乎每年都根据世界大米行情进行修订,以适应大米贸易的需要。泰国的大米标准涉及所有类型出口大米,具体分为白米、糙米、糯米和蒸熟米,同时,又依据含碎率、杂色粒等20多个指标将不同类型的大米分成不同等级。在术语部分,对标准中涉及的词语作了严格的定义,不少词语或定义是泰国大米标准中特有的。

泰国大米标准分为3个级别:一是顶级,这个等级的大米是为了满足高端消费群体的需求,其泰国

香米的净含量不能低于92%,统一使用“泰国茉莉香米”标识。

二是中等级,这个等级将作为泰国角逐国际市场的“主打等级”,与越南、柬埔寨、老挝等周边大米出口国一较高下,它的泰国香米净含量不能低于80%,统一使用“泰国香米”标识。

三是低等级,在这个等级的泰国香米中大比例地掺杂了其他品种大米,对泰国香米的含量没有具体要求,且没有统一标识。

分等分级是提升农产品附加值的有效手段,统货、扎堆卖是无法提高价格的,既拉低了高品质产品的价值,也会给消费者带来品牌质量参差不齐的不好印象。

为应对来自越南和印度的激烈竞争,泰国在国内严格执行“泰国茉莉香米”的质量标准,标有这一称号的大米纯度须达到92%,即由“茉莉香米”或“香米15”两种大米与其他低等级大米混合后,前者所占比重不得少于92%,水分不得超过14%。

**质量管理精益求精**

泰国大米之所以称霸世界米市,除了自然条件适宜稻谷生长外,更重要的是在大米质量上狠下功夫。

大自然提供的优异环境,在泰国的稻田里,每日到中午依旧可见作物上的露水,天空一望无际的云彩避免了暴晒,热带季风气候下适宜的温度等综合因素造就了泰国米香,据泰国科学家所说,茉莉香米包含有非正常基因,在它的基因图谱中,有八个基因处于“停工”状态,这是引发米香的主要原因。

不过作为泰国香米最大的特点,香,却并不是天然的。泰国香米之所以芳香扑鼻,是因为人工使该大米发生了基因突变,人为地改造了大米的DNA序列,泰国农业大学将多种香味基因合成到大米的基因里,其中主要的香味是由乙酰基吡咯啉散发出的,这种味道类似于露兜树叶的香味,这种米就是“泰国茉莉香米”,并且是有专利认证的。

泰国政府高度重视优质水稻品种的选育,把培育优良品种防止品种退化放在农业工作的首位。为防止品种的退化,泰国平均每3~4年就推出1个优质新品种取代退化品种。泰国注重引进新品种,我国广东省的稻种“千叔稻”在泰国被广泛种植,已成为泰国优质品种之一,为打开日本、韩国、新加坡、香港、台湾

等国家和地区的大米市场,又从日本引进了一些优良的短粒型良种扩大种植。

泰国把大米加工环节看成是控制大米质量的最重要环节。泰国的大米加工质量控制从稻谷收割就开始,加工企业要求农户在水稻成熟率为90%~95%时进行收割(此时对保障加工品质最有利)。收割后的稻谷送到米厂后,进行清洁处理,同时调控水分。泰国大米按级定价,优质米的价格是普通米的几倍,而等级是根据整米率和碎米率的比例来确定的,因此提高整米率,才能提高效率。由于含水量对整米率影响很大,加工厂对稻谷含水量控制得很严格,根据长期实践,对不同品种的稻谷都有不同的最佳指标,分门别类进行质量控制,决不混杂。

**不限制大米出口**

在粮食供给紧张时,各国政府往往限制或禁止粮食出口。但是,你几乎看不到泰国政府限制或禁止泰国大米出口的报道。即使面对2008年全球性的粮食危机,泰国政府依然不为所动,不限制泰国大米的出口,并且也不对出口价格进行人为干预。不限制出口的做法,为泰国大米在国际市场赢得优势:第一,扩大了市场份额。当别人不出口时,留下的市场空白就迅速被泰国大米占领。第二,赢得国际市场的信赖,受到国际社会的大力褒奖。第三,为大米卖出高价奠定基础。粮食紧张时也是粮价高涨之时,这时候出口可以卖个好价钱。

**有意地分散市场**

泰国大米年出口量在1000万吨左右,出口目的地遍及5大洲100多个国家。由此可见,泰国大米出口市场的分散化。出口化整为零的好处是避免大量出口对泰国大米价格造成负面影响,这也是泰国大米卖出高价的法宝。试想,如果泰国大米出口只是面向少数几个国家,那么泰国大米的需求波动就会很大,从而价格波动也就很大,当大米丰收时,维持高价就很难了。分散市场的另外一个好处就是,不会因为与某个国家出现贸易摩擦而影响大米的整体出口。

来源:搜狐网

**【新主体·人物】**

**赵志勇:山区探宝38年 带着村民寻富**

“有难事,找老赵;想挣钱,还是找老赵。”乡亲们口中的老赵,就是河北易县南城司供销社主任赵志勇。50来岁的赵志勇是村民眼中的能人,曾多次机会调去县城工作,但他选择在偏远山区区坚守,一干就是38年。如今,赵志勇负责的南城司供销社每年从村民手中收购药材、干果、杂粮等山货3300多吨,年销售额达2000万元,带动736户贫困户脱贫。

“养猪场从筹建到销售,都是赵哥的功劳。”10年前,社区矫正人员邓小雷的家里,穷的啥都没有,只有一块地皮。赵志勇帮他谋划出路:“搞养殖吧,我投资。”先养牛后养羊,都赔了钱。刚养好猪崽,又被山洪冲走。几近绝望时,赵志勇再次垫资帮他养黑猪。这次,邓小雷成功了。第一批黑猪出栏,赚了20万元,家庭经济状况一下子翻了身。目前,邓小雷的养猪场规模达500头,年利润50万元,客户遍及京津冀。

在南城司乡,受过赵志勇帮助

的人,不计其数。“我是一名共产党员,群众遇到困难不能袖手旁观。”他说。“乡亲们需要我,这里才是实现人生价值的舞台。”赵志勇说,“相处多年,自己早成了当地人。”

“老赵,订好的白马牙玉米,我都提前付款了,快点发货吧。”内蒙古自治区呼和浩特市种子站负责人给赵志勇打来了催货电话。如今让客商抢购的白马牙玉米,曾险些被淘汰。

“因为白马牙玉米产量较低,人们纷纷转种黄玉米。”在全国各地跑过业务的赵志勇,想到了内蒙古牧民花大价钱种苜蓿、买草料的场景。“白马牙玉米秸秆能长到近4米高,正是牧民饲牛养马的好草料,收获的玉米还有多种用途。”赵志勇立即联系,并自掏腰包将30吨玉米样品发给客户试销。

白马牙玉米大受牧民欢迎,第二年200吨订单主动找上门。可有些村民怕担风险,还是不愿种白马牙玉米。于是,赵志勇提出,“咱们可以签收购协议,赚了是你们的,赔

了算我的。”当年丰收后,黄玉米价格每公斤1元,白马牙玉米的收购价每公斤达2.4元。看到能卖高价钱,村民的种植热情一下子被激发出来。如今,当地白马牙玉米每年销量500吨,销售额破200万元,种植户至少收入6000多元。

多年来,赵志勇充分发挥基层供销社的作用,与全国50多个厂商建立合作关系,让山货走出大山,带动周边6个山区乡镇群众增收。

“这是网友下单的20只柴鸡。”村民刘保江将柴鸡交给供销社。两个小时,一只只整鸡礼盒被快递物流车收走。

“多亏了赵主任帮着电商推销,要不我家养鸡场也没有现在的规模。”刘保江患有类风湿疾病,无法从事重体力劳动,日子过得很紧巴。赵志勇出主意,让他在山上散养太行柴鸡,“你养鸡,我包销”。通过电商销售,刘保江饲养的太行柴鸡和鸡蛋颇受网友欢迎。如今,他的养鸡场规模已达2000只,年利润

达15万元。刘保江成了村里的脱贫典型,受他影响,其他村民也搞起了柴鸡养殖。“去年,通过南城司供销社电商渠道,销售出柴鸡蛋50吨、柴鸡3000只。”赵志勇说。

“山里不缺好东西,关键要找准渠道,打通农产品进城的‘最后一公里’。”在摸索中,赵志勇瞄准了电商,2012年就注册了“易水山珍”线上销售品牌,并设计推出白马牙玉米、五香杏仁、开口杏核等60余种山货单品。“易水山珍”先后入驻扶贫832平台、京东馆、农交汇等网上平台,山货搭上网络快车,带动当地500户群众增收。

2020年底,赵志勇联合村民建起了农产品直播基地。目前,正在组建第三个直播团队。

“我们的山沟沟到处都是宝。山上长着中药材、红果、核桃、杏仁,林下跑着柴鸡、黑猪等家畜,全是我小时候的记忆。”“不怕失败,我先往前冲。弄好了,乡亲们不又多一个增收渠道吗?”

李连成