

【异域传真】

菲律宾肉鸡价格上涨10%

联合国肉鸡饲养者协会(Ubra)最新数据显示,截至3月12日,三种不同规格的肉鸡的平均农场价格高于每公斤120比索,上涨超过10%,结束了为期两周的价格下跌。按照当前农场价格,鸡肉的建议零售价将达到每公斤186比索。但是,政府已决定继续对马尼拉大都会猪肉和鸡肉实行价格上限,直到4月8日为止。根据价格上限,在马尼拉大都会市场上出售的鸡肉价格不得超过每公斤160比索。

1-2月哈萨克斯坦农业生产增长3.1%

据哈萨克斯坦国家统计局发布数据,2021年1-2月,哈实现农业产值3455亿坚戈(约合8.2亿美元),同比增长3.1%。其中,养殖业产值3209亿坚戈(约合7.7亿美元),增长3.3%;种植业产值206亿坚戈(约合0.5亿美元),同比持平。

截至2021年2月底,哈全国牛存栏量827.3万头,增长5.7%;生猪84.67万头,增长0.5%;马匹307.98万头,增长10.4%;绵羊1837.46万只,增长4.9%;山羊247.2万只,增长3.6%;家禽4362.65万只,减少2.1%。

种蛋短缺导致俄鸡肉产量下降

据俄禽业协会数据,2021年1月俄禽肉产量减少6.4%(活重减少3.27万吨)。俄统计局此前曾发布,2月16日至24日一周内,俄鸡肉价格上涨1.9%,鸡蛋价格上涨1.1%。不过,俄农业部称,俄禽业协会所属企业已就平抑禽肉和鸡蛋价格达成协议。俄禽肉和鸡蛋生产有望在5月完全恢复,届时市场价格将会进一步得到控制。目前俄种蛋约有20%依赖进口。俄境内种蛋价格已从2020年9月的每枚16-17卢布涨至30卢布。种蛋价格过高令部分养鸡场不堪重负。而饲料和赖氨酸的涨价又进一步加重了鸡肉生产商的负担。由于占俄禽肉市场20%的供货量生产商主要依靠进口种蛋,这些企业或将减少产量。

俄罗斯、以色列等国家怎么建设农业科技园区的？

国外发展现代化农业起步较早,在20世纪70年代,以色列、日本、新加坡和美国逐渐建立起各类农业科技园区。目前国外农业科技园区建设已积累大量成功经验,处于规范发展阶段,在生态农业和绿色农业方面对我国农业科技园区发展有较大的借鉴意义。



应用现代高科技技术 园区整体效益良好
国外农业科技园区利用先进的现代高科技技术,效果良好。

俄罗斯农业科技园区将全球卫星定位系统应用到农业中,在卫星导航下,农民驾驶拖拉机可以在田间精确作业,误差在2厘米以内,与未利用卫星定位系统相比,粮食产量提高了1.5倍。

美国农业科技园区目前对物联网的利用率高达80%,园区可以利用物联网技术,动态、精确地掌握农作物病虫害、畜禽疾病等信息,及时采取应对措施,不仅能节省时间和资金,还可以将农药使用量降到最低。

以色列农业科技园区的科技水平较高,在植物栽培温室区域,相关技术人员可利用大数据技术,对灌溉、施肥、温度等进行控制和管理,有效提高农产品的产量和质量。在蔬菜种植区域,水肥浇灌可以由智能化设备来自动控制,水量控制、水肥和农药的配置比例,均由终端自动控制系统负责。在以色列农业科技园区中,水肥一体技术极大提高了水肥利用率,将此技术运用到农作物栽培方面,水的利用率可以提高40%至60%,肥料利用率可以提高30%至50%。

无公害农业生产方式,支持绿

色农业发展

新加坡农业科技园区内的成春农场,致力于打造尖端绿色农业基地,聘请国内外农业技术专家,推广、应用全球最新农业科技,发展健康无害的农业。成春农场使用气耕法种植蔬菜,在装有空调的温室内,将植物根部完全暴露在空气中,每隔5分钟喷洒富含肥料和营养物质冷水,且冷水是以雾水的形式喷洒,无需农药。利用气耕法来种植蔬菜,不仅蔬菜富有营养,而且质量安全得到极大保障。

以色列农业科技园区在种植粮食时,在拖拉机上配备了计算机和自动装置,可以实现从犁地到收割一体化作业,并以最小化的成本提高操作速度,降低燃料消耗。

意大利农业科技园区,利用电脑来控制鸡舍,既节省人力,又提高了对土地的利用和产量,更能解决农场释放异味、鸡粪污染环境等问题,不影响周围居民的生活环境。

农民组织化程度高 促进园区规模化发展

国外部分农业科技园区通过提高农业生产经营的组织化程度,进而提高农业生产的产业化、专业化和集约化水平,促进农业科技园区向规模化方向发展。

美国农业科技园区是由州农学

院来负责农业开发、宣传和相关培训。同时,由约4500个非营利性合作社提供信贷、加工、销售以及储运服务。在美国农业科技园区的运行中,呈现出“家庭农场+农民专业合作组织+农业科技园区”的组织模式。

以色列农业科技园区采用“莫沙夫模式”,加入莫沙夫的成员互相帮助,服从于集体利益,在示范农场的运行中,逐渐形成了“家庭农户+莫沙夫+示范农场”的模式。由于农民组织化程度较高,园区发展日益规模化。

资源利用充分 带动特色农业发展

国外农业科技园区有效利用了当地特色资源,走特色化农业之路,成效较好。

美国政府对于各种农作物产业带作出了科学、系统的规划,90%的农场严格依照产业带划分,只种植一种特定的农作物,而各个农业科技园区在技术推广时,将精准农业作为推广主体。

新加坡农业科技园区根据当地都市农业地少人多的显著特征,近年来大力推行当地特色农业。新加坡农业科技园区主要发展观赏用的热带鱼、胡姬花和卓锦万代兰等,每年的平均出口值超过6000万美元。

郁金香是荷兰的国花,荷兰建设了大约3500家观光型科技园。其中发展较好的是哥肯霍夫花卉园,主要种植郁金香,每年3月至5月郁金香节期间,吸引各地游客超过100万人,每年仅门票收入就超过2000万欧元。

国外农业科技园区建设经验对我国的启示

为促进农业科技园区向多元化发展,相关部门应根据不同区域园区需求多样化的现状,探索出多形式、多渠道、全方位综合型经营模式。分析现有经营模式的优缺点,包括合作社带动型、集团化发展型以及产供销一体化经营等模式。并发挥科技型龙头企业的经营主体作用,构建“龙头企业+合作总社+合作分社+基地+农户”的综合型经营模式。通过优惠政策吸引各方积极参与农业科技园区的建设和经营活动,并运用入股形式开发农业科技园区,包括设备、资金、技术、信息入股。同时,农户可以选择成为园区工人,也可采取带地入股方式,成为园区经营者和管理者,推动园区建设的不断完善。此外,农户也可以采取租赁反包的方式,将园区内的一部分土地独自承包,充分发挥园区优势,采用园区内先进的技术作为指导,开展农业生产、经营。总而言之,采取以上具有综合特征的经营模式,能够推进我国农业科技园区朝多元化、现代化方向发展。

农业科技园区的发展应以打造智慧生态农业为目标,充分利用物联网、云计算、精准农业技术,实现农产品从生产到销售各环节的智能化管理,培育绿色农产品。园区管理者应建立园区农业物联网网络体系,运用无线网络、感知、控制、GIS等技术,对园区土壤、水分分布、苗情、病虫等情况进行实时监测与控制,并对园区种植产品所有环节信息进行收集、传输、管理与控制。同时,通过物联网、云技术,对收集的信息进行数据提取、分析和评估,进而为农业生产者、管理者提供决策依据和可行处理方案。此外,采用RFID技术、条形码技术,对园区农产品信息进行记录、监督。根据作物特征和地域差异,有效调整相应数据信息,实现园区农产品生产监管的智能化,推动园区农业生态、绿色、高效发展。**富通**

【新主体·人物】

彝族小伙为山旌晃里的核桃之乡拼出一个“山货王国”

十三岁那年,杞沅聪被父亲用摩托车送到离家170公里外的楚雄市读中专。路上5个小时的风尘仆仆,对比城市里的热闹繁华,让这名第一次出村进城的少年“想拼命留在城里”。如今十九年过去了,32岁的杞沅聪不仅没有留在城市,反而回到家乡云南省大姚县三台乡,“拼”出了一个藏在山旌晃里的“山货王国”。“家乡需要我,我也需要家乡。”新农人的身份,让这名曾经想要拼命逃离大山的青年,义无反顾地扎进了故乡漫山遍野的核桃林里。

2006年,中专毕业后,杞沅聪在城里的4S店干了半年,终究还是回了三台乡,跟着父亲贩卖核桃等家乡特产山货。这一干,就是14年,爷爷和父亲相继“退休”,他也

从懵懂少年变成了家里挑大梁的第三代山货商人。2019年7月,为解决三台乡黄家湾村委会贫困户增收问题,电商平台在大姚县落地投入建设。此时脑子灵活,对电商有一定基础,并且对当地核桃的性状和特色非常了解的杞沅聪,成了不二人选。“不能只卖没有任何加工的核桃,加工过的产品才能卖好价钱。”合作社成立,第一件事就是建立起自己的加工厂。杞沅聪利用电商平台提供的启动资金,带领乡亲们迅速建立起了核桃工厂。“货源有了,产品也能加工了,接下来,就是怎么把山货卖出去。”2019年10月,经过三个月的筹备,杞沅聪他们在电商平台搭建的“彝家食品旗舰店”正式上线,店内主攻“大姚纸皮核桃”销售,同时也售卖松

子、芸豆等本地山货。

截至2020年12月10日,合作社线上线下总销售额突破1000万元——短短一年时间,杞沅聪和他的大姚彝王核桃种植农民专业合作社就“拼”出了一个藏在山旌晃里的“山货王国”,也“拼”出了一条“电商+合作社+村集体+贫困户+基地+加工厂”的电商扶贫之路。

大姚县有着“中国核桃之乡”的美誉,核桃种植面积达163万亩,每年核桃产量达3.67万吨。然而就是这个“守着金山银山”的乡村,过去却是一个“刀耕火种,林果自产自吃,全县最闭塞落后”的山旌晃,“在‘杞沅聪们’的带领下,越来越多的年轻人愿意回来创业,目前全乡超过500人正在网络平台上从事电商或与电商有关的工作,

一年时间增长了十多倍,这里也从原来的穷乡僻壤变成了远近闻名的电商乡。”

2020年,杞沅聪走完了全省所有与核桃有关的乡镇,他期望通过自己的努力,为云南核桃的销售找到适合的方式。9月份,他还与乡政府成功策划了“三台百年古树核桃认购”活动。当时,“大姚核桃”四个字搜索词在互联网指数达到近年来最高,当天就让560多棵超过百年的核桃树实现了互联网认购,拉动整个大姚县当月核桃网上销售额达到200万元。

“售卖初级产品,我们永远处在产业链的最底端,核桃卖不起价,也很难有自己的品牌,只有深加工,扩大销售量,打造自己的品牌,才可能让大姚核桃在市场上有

一席之地。”今年,杞沅聪还准备在政府的支持下扩大加工厂的规模。

现在,作为带头人,杞沅聪在大姚县城建有仓储基地,在昆明设立物流基地,建立电商团队。合作社返聘入社贫困户员工60余人负责核桃树中耕管理、核桃采摘和烘烤、收购和装卸,5名电商专业人才负责电商管理、策划、美工、客服的工作。年支付工资110万元左右,并为入社的建档立卡贫困户每户分红数百元,以高于市场价0.5元的价格优先收购社员核桃,尽最大努力帮助贫困户增收脱贫致富,带动产业发展。

从“出不去、进不来”,到现在山货进城,变成黄金,一年时间,杞沅聪带领着合作社的社员,在创业的路上越走越远,越走越宽。**霍然**