

农博会作用越来越显著，是农民的舞台，也是农民对接市场的重要窗口

农情农意农博会



2015年第六届中国海南(屯昌)农民博览会吸引了省内外上万名游客前来参观。袁才 摄

从小活动到省级展会

今年,海南屯昌农博会7岁了。7年来,屯昌农博会就像孩子一样,不断成长,影响力不断提升,除了吸引岛内外企业前来参展外,台湾等地的企业也积极组团参加,不断将全国大市场带到农民家门口。如今农博会已成为屯昌农民对接市场、认识市场,销售农产品的一个很好的平台。

7年来,屯昌农民越来越喜欢农博会,并深深地感受到农博会给他们带来的好处,他们养殖的黑猪、阉鸡,种植的苦瓜、蜜柚等特色农产品可以通过农博会与客商对接,解决产品的销路问题;通过农博会,农民可以获得更多的涉农信息,可以更好地展示和交流农业技能。

地处我省中部的屯昌,民风淳朴,很早就有了编织簸箕、割胶等技能比赛的习惯。为了展示农民技能,2010年,屯昌县举办了第一届中国海南(屯昌)农博会,聚集上百名民间技能高手参加了小黑猪赛跑、割胶、编织簸箕等11个项目的比赛,充分展现了屯昌县民间技能的水平。

令人惊讶的是,第一次尝试就引来众多农民参与。在民间技能大赛期间,活动场地天天爆满,农产品畅

销省内外,让客商喜出望外。参与的农民和客商过多,明显感觉到场馆过小,无法满足今后农博会的发展需求。

第一次吃螃蟹取得成功后,屯昌县委、县政府看到商机,借助海屯高速以及屯琼高速公路的开通带来的机遇,积极融入“海口1小时经济圈”,并且引进农博城、中部建材城等多个项目。在完善基础设施建设的同时,不断扩大农博会规模,从当初单纯的民

间技能大赛,到综合性的展会,促使农博会成为省级重要农产品交易活动之一。

2013年,农民博览会经省政府备案,更名为“第四届中国海南(屯昌)农民博览会”,这一升格恰恰说明其活动规模不断扩大。

一组数据显示屯昌农博会的发展变化。参会人数从过去的万人来到来2015年的19万人次,成交量从过去的几百万到2015年的7亿多元,农博

会从小变大。

魏凡超是屯昌黄鸡养殖户,也是农博会的“常客”,连续6届农博会他都前来参加。“农博会确实对屯昌阉鸡养殖产业发展有很大的帮助。”魏凡超说,自从参加农博会以来,自己的屯昌阉鸡名气逐渐打响,每年农博会都会接到新客户的订单。很多从广东、上海赶来的客商在农博会上品尝了他养殖的屯昌阉鸡后,当场就签约下订单。

把全国大市场带到农民家门口

实现农博会引领海南现代农业春天的期望,是海南农博会主办方的出发点。屯昌是主办单位之一,县委书记田志强告诉记者:“我们以改革的思路创新办好农博会,使之不仅是海南农民展示民间技能的大舞台,展示本地农副产品的舞台,更是海南农业资源实现市场配置的新平台,打造成面向全国的海南夏季农产品交易会金字新品牌。”

每年农博会期间,来自全国各地以及台湾地区的客商都会相约屯昌,给屯昌带来最直接的利益就是把全国大市场带到农民家门口。

海南省农副产品(香港)物流公司是海南农产品走向世界的窗口,公司负责人谭柏枝说:“我们参加农博会,主要是带国内、国际客商来海南洽谈业务,把海南优质农产品销往全球。”

全国各地来采购的客商和海南生产优质农产品的企业、合作社和农民,在海南农博会上实现产销自由对接,使海南农产品一年四季源源不断地供应全国大市场。

全国客商的资金与海南优质农产品的农业项目,在海南农博会上实现自由对接。屯昌县政协副主席、农博局局长蔡蕊对记者说:“海南农博会是

海南农业项目与全国农业项目合作、交流的新载体。来自全国各地的客商既采购海南的农产品,又销售外地的名优农产品,同时寻求项目合作。”

一直以来,屯昌“枫木苦瓜”、黑猪等特色农产品闻名岛内外。但在过去,每当这些农产品上市时,农民都会发愁。“现在我们的产品都成了抢手货。”魏凡超说。

影响力不断提升

经过7年塑型,海南农博会的全国影响力逐渐显现。

屯昌县委副书记、县长匡文胜说,农民博览会的升格恰恰说明其影响力不断提升。

在百度搜索中输入“屯昌农博会”就有2万多个搜索结果,每年农博会期间,都会吸引大批媒体记者进驻屯昌,大规模高强度的报道,不断扩大农

博会的影响力,使其成为家喻户晓的活动。

每年,省供销社在全国供销系统发出组团参加海南农博会邀请时,往往都会报名踊跃,每年都有几百名客商前来参展,这让主办方有点招架不住。

台湾健康农业发展协会副理事长李明珠曾组团参加过屯昌农博会,他说:“看到其影响力,台湾才组团参加

海南农博会。”中国东盟农资商会、贵州省供销社等都组团参会,每年都有大批国内、省内客商到会寻求商机。

每年农博会期间,大批游客和客商的到来,不仅搅热了农博会,同时也带动了屯昌旅游。

据屯昌县旅游部门介绍,每年农博会期间,屯昌旅游业真火了,全县50多家酒店1500多间客房,2200多

个床位天天爆满。

田志强表示,农博会不仅给屯昌现代农业搭建了一个产销对接的平台,也让更多全国各地的朋友们领略到了屯昌新农村蓬勃发展的新变化,同时也拉动了屯昌县域经济的发展。下一步,要借助农博会把热带特色农业打造成富足海南农民、服务全国人民餐桌的一大王牌产业。

“如此多的品牌,与农博会的拉动是分不开的。”蔡蕊对记者说。

带动 | 农业品牌越来越多

在2015年第六届中国海南(屯昌)农民博览会热带特色现代农业综合展销馆,屯昌品牌农产品大展风采,

吸引了众多国内经销商、投资商的目光。

现代农业展区,既有屯昌阉鸡、野生鸡、初生鸡蛋等样品,也有包装精美的屯昌富硒红米、花生油、山柚油、有机瓜菜、野菜系列产品等新兴农业产品,还有图文展示屯昌黑猪完整的产业链。

屯昌县农业局长王恩策表示,屯昌力争用3年时间,建设一批标准化种养及加工基地,创立一批农业品牌产品,发展品牌农产品深加工,拉长特色农产品产业链,提升农产品附加值,增加农民收入。

屯昌为充分挖掘和用好绿色农业资源,走稳农业产业化发展道路,坚持以打造完整的品牌农产品产业链,重新发挥传统品牌农产品的优势,带动

特色农业产业发展。王恩策说:“屯昌阉鸡已经形成大规模的产业,给农民带来实在的丰厚收入。”

新兴农业产业 展望 | 带动农民增收

在农业产业布局上,屯昌把现代新兴农业纳入科学发展大局中谋划,坚持“绿色、生态、健康”的发展主题,积极推进产业园区建设,加快农业转型升级步伐,合力推进现代农业快速发展,实现农增效和农民增收。

种植大户赵自强在坡心镇南台村,拥有一片60多年、70亩大的山茶林,山柚油畅销北京、浙江等地。他表示,今年还要动工新种180亩山茶

林。屯昌今年争取创建1万亩油茶种植基地,带动农民增收。

此外,多个合作社和种植大户携带来绿色生态的黄金蜜柚参展。海南的柚子是全国最早上市,绿色环保品质好,倍受市场青睐,亩产纯收入四五千以上。据悉,屯昌今年将建1500亩蜜柚标准化示范基地。

屯昌发挥地区土地资源优势开发的绿色有机农产品,瞄准国内市场开发生产,增添了现代农业发展后劲,促农致富增收。海南卓达富硒农业开发公司开发的富硒米、富硒花生油等粮油系列产品受到国内客商青睐。省重点龙头企业海南立平野菜营养食品公司依托屯昌野菜资源开发的产品受到热捧!

2010年

第一届中国海南(屯昌)农博会,聚集上百名民间技能高手参加了小黑猪赛跑、割胶、编织簸箕等11个项目的比赛,充分展现了屯昌县民间技能的水平。

2011年

第二届中国海南(屯昌)农博会,布展面积达上万平方米,不仅有特色美食、丰富多彩的农产品,令人惊喜的新型农机、琳琅典雅的油画作品,还有现代农业科技知识讲座、农民金融服务产品等,3天签约订单5000万元。

2012年

第三届中国海南(屯昌)农博会,引来了10万农民赶大集,秀绝活,现场油画秀,家居新概念展示,30多位琼台民间文化艺术人士参加专题展演,精彩的琼台文化交流。

2013年

第四届中国海南(屯昌)农博会,首创大区域、大交流、大合作的展位理念,共计130名省内外水果经销商参加,农博会期间项目签约120亿元。

2014年

第五届中国海南(屯昌)农博会,以“特色、品牌、电商”为主题,人流量仍达19.3万人次,现场销售额7555.31万元,签订订单120宗,涉及金额1.72亿元,网上销售158.3万元。

2015年

第六届中国海南(屯昌)农博会,以“休闲、品牌、安全、电商”为主题,人流量仍达19.3万人次,现场销售额7555.31万元,签订订单120宗,涉及金额1.72亿元,网上销售158.3万元。

屯昌县人民政府县长匡文胜:
今年农博会主题符合屯昌发展方向

“品牌、电商、循环、农业+”这是今年农博会的主题。同上届农博会相比,今年的农博会在上届“品牌、电商”的主题上,新增“循环、农业+”两个主题,以“生态循环农业”作为贯穿展会的主线,通过“农业+”的方式深挖热带特色现代农业的新内容、新产品,打造全新农博品牌。

为何要将今年的主题定为“品牌、电商、循环、农业+”呢?就此,屯昌县委副书记、县长匡文胜接受了笔者的专访。

匡文胜表示,“品牌、电商、循环、农业+”不仅符合屯昌发展方向,也符合海南特色现代农业发展要求。

“生态循环农业”代表现代农业的发展方式,循环农业是手段,体现的是农业技术水平发展。去年,省委“十三五”规划建议指出“支持屯昌推进全县域生态循环农业建设”,屯昌被省农业厅列为全省首个现代生态循环农业发展试点县。去年以来,屯昌充分发挥地貌特点和传统养殖业发达的优势,投资1.1亿元,率先在全省发展全县域生态循环农业。

屯昌结合实际情况,通过“种养殖”结合,对畜禽粪便进行处理,产生沼气、沼液和粪渣等衍生品,沼气用作发电,沼液用于灌溉,粪渣用作农作物的有机肥,种植出有机作物,让农产品回归自然,开辟出了农业生产的新路子,不仅提升了产量,还促进了农民增收。

发展循环农业的同时,屯昌还注重品牌农业的塑造。匡文胜认为,有了绿色、有机、高品质的农产品,通过品牌包装,占领市场,是屯昌品牌农业发展的重要手段。

2015年,屯昌县农业收入占全县GDP总量的42%。地处我省中部的屯昌是传统农业大县,辖区内盛产黑猪、枫木苦瓜、山鸡等农产品,过去因为没有品牌,导致好东西卖不出好价钱。发现农业发展中的瓶颈,屯昌县努力做大做强农博会,依托农博会打造属于自己的农业品牌。

匡文胜表示,借助农博会平台,加深人们对屯昌农产品的品牌认知,品牌搭好了,才能提升农产品的附加值。

多年的努力,终于有了回报,目前屯昌已形成富硒红米、花生油、山柚油、有机瓜菜、野菜系列产品等20多个农业农产品品牌。有了好的产品,更需要有足够的渠道,才能将好的产品推销出去,电商则是销售环节的重要组成。

“在以往的环节中,中间商以低价从农民手里购入农产品,再以高价卖出,农民赚的少,消费者买得贵。可现在,通过电商大数据统计,政府部门可以知道种什么赚钱,有效引导农民种植。”匡文胜说,迎合当下销售方式的改变,把农产品直接从农民手里送至消费者家里,减少中间环节,能让农民多赚点儿,消费者少花点儿。同时,电商的介入还是对屯昌农产品品牌打造的重要补充,通过互联网,好的品牌才能越走越远、越销越俏。

发展循环农业,走品牌农业的同时,今年,农博会还首次提出了“农业+”。

“农业+”的内容相当丰富。”匡文胜说,“农业+旅游”,就可以依托屯昌美丽的自然风光打造全域旅游,建设美丽乡村和产业风情小镇。通过“农业+”发展林下经济,可种植花卉、南药,也可饲养山鸡等,产业得到延伸的同时,还能增加收入,一举两得。

“农业+服务”,农民的角色也不仅仅局限于农业,还可以向服务业转变。比如在美丽乡村青梯村发展温泉旅游、在龙州河片区发展休闲游等旅游项目,农民都可以身兼服务员,开展农家乐,为游客提供服务,身兼多职,也能在一定程度上提高农民收入。

匡文胜表示,屯昌县将整合资源,向生态循环农业、休闲农业等新型农业领域拓展,力争把第七届农博会办出特色、办出水平、办出成效,打造成“冬有冬交会,夏有农博会”品牌的重要载体与平台,今后农博会除了服务屯昌外,还将辐射到周边市县乃至全省,让全省各市县农民也能分享到农博会带来的实实在在好处。

(洪宝光 梦晓 邓积钊)