

稻改桑、稻鱼共生，破解“良田低效”困局 琼中“黄金之地”再生金



制图/红胄

供给侧结构性改革的海南行动

■ 本报记者 况昌勋 通讯员 王丽娟

旭日东升,山谷清晨静美,棋盘般的田畴中,沉甸甸的稻穗迎风摇曳,一尾尾黄辣丁、草鱼水中嬉戏。“稻黄鱼肥”,中秋时节,琼中黎族苗族自治县长征镇新平村村民王军站在田中,脱口而出。

水田,曾被农民称为最金贵的上等好地,却一度成为“鸡肋”。王军说,辛苦种一年的水稻,也就糊口,弃田不种,又觉得可惜。

如何让全省数百万水田实现“金地生金”?琼中摸索出了有效的经验:一方面,通过产业结构调整,在水田种桑,发展养蚕业;另一方面发展“稻鱼共生”项目,扩宽水田收入来源。如今,在政府的扶持下,王军用

水田种养结合,“稻鱼共生”,让水田亩均收入破万元。

低:水稻成为低效作物

琼中多山,山谷里一块块平地实属难得,以至于农民将房屋建在山腰,也不舍得侵占半分平地,将水从山上引来灌溉,平地成水田。“平,还有水,肯定是上等好地。”王军说,每到丰收之时,稻田一片金黄,养育村民,水田也被称为“黄金之地”。

然而,时过境迁,依然只是为农民提供口粮的水田,比较效益逐渐降低。

“种水稻不赚钱已经很久了,之前政府发动农民在山坡上种橡胶,增加收入,胶价好时,也没人关注水田了。”琼中长

征镇烟园村村民蒋启存说,现在橡胶价格低迷,让水田赚钱成为农民的心声。

良田低效,成为海南农业发展中面临的一个重要问题。据省农业厅统计,全省亩均纯收入在600元以下的产业种植面积达600多万亩,占种植业播种面积的50%左右。

海南热带农业与农村经济研究院院长、海南大学教授柯佑鹏认为,海南农业供给侧结构性改革首要任务就是调整产业结构,让海南独特的气候条件和自然资源实现效益最大化。

调:稻改桑效益增

9月12日,蒋启存和妻子王月梅到田里采摘桑叶,剪碎后,拿到150平方米的共育室里,给只有6天的蚕宝宝喂食。今年52岁的蒋启存,没想到生活能够发生这么大的变化,前不久他刚把

“高龄”的旧瓦房改建成两层小洋楼。

“以前种水稻,只求温饱,住楼房想都不敢想。”蒋启存说,改变从4年前开始,那时家里7亩水稻,一年收入不到5000元,但是水田不种水稻,又种什么呢?正好琼中政府推广种桑养蚕业,抱着试试看的想法,他将水稻田改种桑叶。

蒋启存说:“刚开始养蚕时,技术不好,收入只有一万多元,但是比起种水稻效益要好。”随后,他参加各种技术培训,养蚕开始得心应手了,现在他种植了12亩桑叶。“10多亩的桑田,每年纯收入有6多万元。”

在发展养蚕业过程中,蒋启存发现,小蚕苗供不应求。于是,今年他花了3个月时间,向县技术员学习培育小蚕苗技术。“今年培育小苗已有4万元的收入了。”蒋启存说,家里还有300株橡胶,因为价格低迷都没有割,但是单种桑养蚕收入已经填补了橡胶价低造成的损失。

增:一水两用一亩多收

而在琼中长征镇新平村白鹤二村小组,32岁的王军在政府扶持下,带领15户村民成立合作社,将大处田洋约50亩的深水稻田和被抛荒稻田,进行清淤消毒、加固护坡池埂、整修排水渠道,发展稻鱼共生。

“简单说就是在稻田里养鱼,实现种养结合。”王军给记者算一笔账:一亩一年大概能养2000斤鱼,按协议价,草鱼8元/斤,黄辣丁15元/斤。

王军还有更长远的打算,“有鱼儿在田里,就不会打农药,水稻是原生态的。水稻抽穗长粒时,稻花飘然落入水中,黄辣丁鱼争相抢食,吃稻花长大的鱼也是风味十足,完全可以做出品牌来。”

(本报营根 9月19日电)



引入ppp改造老街

9月18日,海口琼山区府城街道宗伯里一横街立面改造后展新颜。今年6月,琼山引入PPP模式,投资17647.34万元,启动511条小街小巷改造。 本报记者 张茂 摄

辞去深圳月薪3万元工作返乡开农村淘宝店,仅半年交易额逾百万元

白沙小镇青年当上“村淘”掌柜

创富故事

■ 本报记者 邓海宁 梁振君
特约记者王伟 通讯员林呈

近日,记者来到地处偏僻山区的白沙黎族自治县邦溪镇大岭农场,虽近黄昏,但林继志的农村淘宝店里却是一片热闹:一箱箱的牛油果,一罐罐的蜂蜜等特产正被严实地打包,准备次日装车发出,而期间不时前来看店购物下单和问询快递包裹的村民,更是让林继志忙得不可开交……

通过开设上门服务、实体购物、货到付款提升农村购物体验,成立电商联盟实现农产品进城,加上白沙当地政府对县域电子商务和农村淘宝

的大力扶持,白沙邦溪镇大岭农场这家由返乡青年林继志负责的农村淘宝店,成立仅半年的时间,累计交易额已接近110万元,月净利润额近万元。

辞去销售经理做“村淘”

从一名月薪超过3万元的大城市家电销售经理辞职回到山大沟深、交通不便的家乡,投身互联网创业,林继志最初作出这个决定时身边很多人不解,但他却有着自己的想法。

“此前在深圳工作时我亲身经历了互联网快速发展给人们生活带来的巨大改变,很震撼。”林继志说,美丽的家乡就像一块璞玉,农村互联网蕴含着极大的商机。

今年初,白沙全面推进县域电子

商务和农村淘宝的发展建设,并为解决农村买难卖难的问题,加快实现“网货下乡”和“农产品进城”双向流功能,进行农村淘宝合伙人招募。林继志第一时间报了名,经过层层筛选成为首批村淘合伙人。

“既不需要有电脑,也不需要懂上网,现在村民只需在网上挑选自己满意的商品,就可由淘宝合伙人代为网购、支付货款。”林继志告诉记者。

优质服务获得村民认可

“让农村生活变得更美好。”这不仅是农村淘宝的口号,也是林继志回乡创业的目标。但开业之初,很多村民却对农村淘宝这种网购形式并不接受。

“村民最害怕的就是受骗上当,为

了打消他们的顾虑,我大量囤积了一些风扇、洗衣粉等快消品,让他们就像在实体店一样选购,但又享受到网购价格的实惠。”林继志说,而对于尝试下单购物的村民,则采取货到验收,使用满意再付款的方式确保上村民满意。

村民刘广明来店里买马桶盖,却不知道尺寸,林继志就亲自上门安装……很快,林继志的商品和服务得到了村民们一致的认可,越来越多的人上门找他代购商品。

成立联盟打破物流瓶颈

除了帮村民在网上代购商品,把农产品卖到网上去,也是每个村淘合伙人的目标。但因为乡村间物流成本较高,多数快递公司的网点都止步在乡镇一

级,令不少淘宝合伙人望而却步。

“比如从邦溪镇发1公斤芒果到广东,快递公司要收取8元的物流费。”林继志说,“个体电商因为议价能力较弱,物流成本很难降下来,之前我也去谈过好几次,但都碰了壁。”

今年6月,林继志和20多位大岭的村民一起成立了大岭电商联盟,并与海南邮政合作,为农产品上行打通了快递价格的瓶颈,使快递成本降到2元。

控制物流成本后,林继志又利用自己此前打工积累的人脉找起了买家,实现精准对接,使电商联盟在40天的时间里成功销售出了10万斤芒果。

林继志告诉记者,他现在正朝着农村淘宝合伙人讲师的方向努力,将自己的村淘经验分享给更多人。

(本报牙叉 9月19日电)

引进国外种苗 科学种植管理 统一维护品牌 澄迈无籽蜜柚论个卖 一个卖到180元

■本报记者 孙慧 通讯员 宋祥达

“今年市场上的柚子均价在每斤七八元,我们的柚子均价在每斤30元以上,大部分果实都是按个卖,价钱从80元到180元不等。”9月18日上午,澄迈县金江镇山口地区无籽青柚种植户耿大林对记者说。

柚子按个卖,一个卖到180元,一株柚子树年纯收入在5000元以上。大多数时候,不少客商提前上门和耿大林订货,不少本土特产店也十分青睐这种无籽青柚,一时供不应求。那么,这

样的“致富传奇”秘诀究竟是什么?

位于澄迈金江镇西边的山口山区,日照充足,土壤富含硒元素,是发展种植业的理想之地。2001年,江苏人耿大林看中了山口这片山林,承租下来开荒种植柚子树。

耿大林引进了马来西亚水晶青柚树苗与海南本地的苦柚嫁接,经过种植改良后,柚子个大饱满,青皮无籽,甜度适中。“为什么选择山口种植的柚子上市,一开始销售价每斤3元,随着口碑越来越好,价格也从每斤3元、5元一直卖到了30元。随之,也有别的

柚子口感普遍甜度较高。”耿大林说。柚子的口感,除了与品种有关,更重要还与种植中的科学管理有关。据耿大林介绍,无籽蜜柚基地的柚子靠人工管理,从锄草、抓虫都是靠人工管理,施肥用的都是以鱼肠、鱼骨制作的有机肥料。澄迈的山口柚子树施用这种长效有机肥料,长出的柚子无公害。

2005年,耿大林在山口种植的柚子上市,一开始销售价每斤3元,随着口碑越来越好,价格也从每斤3元、5元一直卖到了30元。随之,也有别的

种植户慕名来到山口地区承租土地种植蜜柚,久而久之,无籽青柚就成了澄迈的一个农产品品牌标志。

扩大种植的无籽蜜柚,也曾面临品牌危机。有些种植户管理不当,种植出来的果实口感变差,参差不齐的产品质量在消费市场上造成了一定消极影响。

2015年“威马逊”台风来袭,一家种植户200亩的柚子被打得七零八落,剩下的柚子大小不一,口感变涩。为了统一产品品牌质量,耿大林花了约100万元从种植户手中转承包柚子园,并买下当年产的柚子全部处理

掉,不让其外流到消费市场。“不能让一时的灾害,一家种植的柚子就毁了无籽蜜柚这块品牌。”

在种植户安炼宇的家里,采摘回来的蜜柚堆成一地,工人们先把次品挑出来分开堆放,再打包优品。“虽然我们柚子供不应求,可若品质不达标的就是丢掉也不能卖。”

澄迈县农业局负责人介绍,未来,无籽蜜柚要以基地带动农户方式种植,前期发展1万亩,远期发展到2万亩—3万亩。

(本报金江 9月19日电)

欣龙控股医药项目 获国家重大项目设立项

本报海口9月19日讯 (记者王黎刚)经国家发改委立项,国家中医药管理局发文通知,由欣龙控股已公告收购的山西华卫药业牵头主办的国家发改委新兴产业重大工程包中药标准化项目——“红花注射液标准化建设”启动会昨天在海口举行。

近期,欣龙控股(集团)股份有限公司发布重组预案公告,拟以发行股份和支付现金相结合的方式购买山西华卫药业100%股权等,并同时募集配套资金6.09亿元用于支付本次交易中的现金对价及标的公司的募投项目建设——这是欣龙控股在尚未完成对山西华卫药业收购事项前的又一次实质性介入动作。

作为红花注射液的原研单位和此次生产规范及标准制定的组织建设单位,华卫药业将有效带动我国红花注射液市场的整体水平提升。

海南启动休闲农业 创意精品大赛

活动时间为9月-10月

本报海口9月19日讯 (记者况昌勋)今天下午,2016海南休闲农业创意精品大赛正式在海口启动,我省将通过赛事活动激发全省开展休闲农业创意的积极性,挖掘和推出一批休闲农业创意精品,扩大海南休闲农业的社会影响力。

据介绍,海南休闲农业创意精品大赛活动时间为9月-10月,由省农业厅主办、省休闲农业协会承办,将围绕“推介精品、推进产业”的总体目标,组织休闲农业创意精品择优遴选、宣传推介和供需对接等活动。大赛征集的作品类别主要分为创意产品、创意包装、创意活动、创意景观四个类别。

省农业厅休闲农业处处长陈良说,海南将通过创建休闲农业品牌,打造创意精品,促进休闲农庄的提档升级。活动将择优选出一批充满艺术创造力、想象力和感染力,在公众中“叫得响、传得开、留得住”的创意精品。目前,全省休闲农业企业已发展到226家,总收入资金达50.48亿元,年营业收入达10.09亿元。

据介绍,活动期间,还将搭建创意精品与资本、市场的对接平台,进行资源整合组织创意精品营销推介,促进创意作品的产业化。

韩国旅行商代表团 来琼“踩线”

仁川至海口旅游包机11月或将开通

本报海口9月19日讯 (记者罗霞)近日,27名来自韩国首尔的旅行商代表、媒体记者在海南开展为期5天的考察,为将要开通的韩国仁川至海口旅游包机“踩线”体验。

旅行商代表团一行先后来到三亚、海口等地,考察高尔夫球场、酒店和旅游景区等情况。通过考察,代表团成员加深了对海南的了解,不少人表示回韩国后将力推适合家庭旅游的海南休闲度假产品。

“20年前我首次来到海南,与以前相比,海南变化非常大。”韩国力德斯航空旅行社代表理事成钟振说,三亚是观光游玩的天堂,海口则是冬天打高尔夫球的好去处。通过此次考察发现,海南的休闲度假产品非常适合韩国家庭旅游,可以成为韩国人游海南的新亮点。

海南高丽假期旅行社负责人崔晨星告诉记者,预计于今年11月6日开通的韩国仁川至海口旅游包机,每周2班,为期一年。釜山至三亚、大邱至三亚航线也将陆续开通。届时海南针对韩国游客的高尔夫、自由行、休闲度假旅游产品也将推出,五指山、尖峰岭等地的登山旅游产品也将推出。

据统计,今年1—8月,海南接待的韩国游客达到4.1万人次,增长了95%,预计今年将突破6万人次。

海南橡胶拟 转让3家子公司股权

股权作价合计5.99亿元

本报讯 (记者梁振君 见习记者林晓君)海南天然橡胶产业集团股份有限公司近日发布公告称,公司拟向控股股东——海南省农垦投资控股集团有限公司转让海南经纬乳胶丝有限责任公司等3家全资子公司股权,以盘活现有资产,剥离亏损源。

据披露,为解决深加工园区3家全资子公海南经纬乳胶丝有限责任公司(以下简称“经纬公司”)、海南安顺达橡胶制品有限公司(以下简称“安顺达公司”)、海南老城海胶深加工产业园投资管理有限公司(以下简称“深加工管理公司”)的经营困境,盘活公司闲置资产,提高资产使用效率,海南橡胶拟将经纬公司100%股权、安顺达公司100%股权、深加工管理公司90%股权转让给海南省农垦投资控股集团有限公司,转让价格分别为3.41亿元、1.63亿元、9525.59万元,合计5.99亿元。

海南省农垦投资控股集团以现金收购上述3家公司股权。