



在海南沉香工程技术研究中心,工人在管护沉香苗。原图为本报记者 张茂 摄

位于白沙黎乡大岭居的海垦龙江大岭热带水果精品苗木培育产业园,农户们为苗木修剪杂草。本报记者 袁琛 摄

C

市场的试与闯

小苗木要想“长成”大产业,等不来、靠不来,还需合力打造品牌效应

近年来,省农业农村厅持续开展省级热带作物良种(苗)繁育基地认定工作,在全省范围内评选一批标准化良种良苗基地,提高热带作物种苗繁育水平和生产能力,切实发挥示范带动作用,推进热带优异果蔬开发利用工作。

在业内人士看来,借助海南自贸港和RCEP政策优势,大岭苗木产业的产值可以实现进一步增长。

“我们应当有更大的眼界和决心。”符积前认为,转型迫在眉睫,大岭地区苗木深厚的产业积淀和丰富的资源,应当有更大作为。

实际上,这样的愿景并非“空中楼阁”,果树苗木的产业潜力远超乎人们想象。在今年农业农村部公布的全国乡村振兴特色产业亿元村中,包括广西汉塘村在内的多个村庄,都依托苗木产业催生出了亿元产业。

苗木要想“长成”大产业,除了要有牢固的产销体系作为支撑,更要打造叫得响的品牌。

“品牌不是等来的,而是试出来、闯出来的。”从各地的成功经验来看,中国热带农业科学院热带作物品种资源研究所(以下简称品资所)研究员高爱平认为,苗木产业在发展中必须注重培育和推广具有自主知识产权的品种。如果坐等他人培育出成熟、畅销的新品种,再跟风种植,那海南苗木产业只能跟在别人身后跑,没特色,也难以激发品牌效应。

令人欣慰的是,如今在大岭,我们看到了省内从业者“当领跑者”的尝试。比如,位于大岭居的海垦龙江大岭热带水果良种繁育基地里的“热品16号”芒果果树。“热品16号”又名“香玉”,是品资所自主培育的芒果品种,因其气味的馥郁、耐储运而得名,此外该品种还具有果型适中、肉质滑嫩等优点,深受市场欢迎。

“率先试种和推广优良新品种,能抢占市场先机,打响品牌。”高爱平说,目前,该品种已在四川、广西、云南和海南等地推广种植6000多亩。科研院所可与苗木企业加强对接,探索多样化的合作形式,推广精品化的苗木品种。

业内人士表示,苗木行业要规范化发展,不仅要卖产品,更是卖技术。借助标准化基地,苗木企业可以建立技术支撑和市场服务体系。

目前,大岭各方也在抓紧培育一支专业性强的栽培技术服务队伍,以田间指导、网络咨询等形式,为购买苗木的果农和企业提供优良品种、无病毒优质种苗、标准棚架、整形修剪、催花授粉、病虫害防控、水肥管理等方面指导。

“我们还希望通过苗木触网,寻找产业更多发展可能。”符文亮介绍,目前,荣邦乡还依托电商与8个村居级销售团队联盟,联合“新农人”定期开展苗木专场直播,成功带动1名脱贫户实现直播带货近百万。

一株优质苗木的诞生,需要借助各方力量精心浇灌和培育。在政企研各方同步发力下,我省苗木产业必将转型升级、提质增效。(本报又讯12月25日电)

稳定销售热带果树树种40余种,形成完善配套链条

热带苗木的大岭探索

本报记者 邓钰

A 苗农的乐与忧

家家能嫁接、户户会育苗,但难以在瞬息万变的市场中掌握“制胜法宝”

春江水暖鸭先知。在大岭,当前乃至两三年后市面最流行什么品种的水果,也许当地苗农会给出“预判”。

苗木,是连接起良种繁育和推广种植的关键环节。苗木的好坏,直接决定作物的存活率、品质和产量。海南气候优势显著,发展热带、亚热带果树苗木产业的条件得天独厚,不仅苗木质量优良、生长期较短,且一年四季皆可育苗。

上世纪六十年代,大岭的前身,是“琼西育种站”,科研人员在此选育橡胶树种,苗木产业自此便在当地扎根。经过60多年发展,形成了家家能嫁接、户户会育苗的独特优势,也涌现出一批苗木大户。

2004年,返乡创业的江海龙,利用父母传授的育苗技术,在自家菜地里尝试育苗。靠着对市场需求的准确预判和对品质的坚持,他的苗木渐渐受到市场认可,不仅在海南畅销,还卖到广东、广西、云南等地。如今,江海龙的育苗基地扩大到近百亩,实现标准化育苗,年销售额上千万。

“不夸张地说,只要几个电话,培土、嫁接、装袋、搬苗和运货等工人,都能在半小时到齐。”江海龙说,苗木产业每一环节都需要对应的专业工种和辅助物资,需要完善的配套链条,大岭发展苗木产业的优势之一,就是当地农户已初步形成精细分工

的产业链条。而在别处,找齐这些工种、物资得花费不少力气。

目前,大岭及周边育苗面积达2500亩,从事育苗产业居民达250余户,稳定销售芒果、牛油果、榴莲蜜等热带果树树种40余种。今年截至12月初,当地苗木产业线上线下年销售额达3000余万元,带动务工就业近1.9万人次。

当然,在市场上,不会人人都是常胜将军,有人欢喜也会有人愁。

“2019年前后,市场上‘泰八’菠萝蜜行情达到出圃价每株20多元,本地苗农几乎‘一窝蜂’种这个品种。”海南农垦龙江农场公司(以下简称海垦龙江)大岭苗木基地销售负责人陈春辉说,有些苗农赶着风潮,重仓押宝,贷款种植“泰八”。

很快,家家户户“泰八”泛滥,产品同质化严重,加上该品种后续市场表现欠佳,很快行情走低。

“一天一个价,它们很快就从20多元跌到两三元一株。”说起无序发展、不良竞争给苗木产业带来的危害,陈春辉心有余悸,只要有人带头降价,折价甩卖的风潮便难以休止。

不少贷款种植的苗农被行情重创,从此退出市场。这也让不少苗农意识到,在瞬息万变的市面,机遇总与风险相伴相随,若要找到“制胜法宝”,便须从产业全局寻找对策。

B 产业的立与破

建立种植、管理和出圃各环节统一标准,打破小散弱格局

即使有60多年的积累,大岭苗木产业也有成长的烦恼。

“即使人人会育苗,但家家各自为战,品质参差不齐,苗木低价销售的情况屡见不鲜。”白沙黎族自治县荣邦乡党委书记符文亮举了个例子,同样品质的牛油果苗,别处能卖到50元一株,大岭苗农只能卖20元。

究其原因,本地苗农虽有技能,却缺乏统一的战术,多是家庭式育苗,且育苗品种选择缺乏规划,常常“一窝蜂”培育热门品种。

这几乎是全省苗农面临的共性问题。然而,苗木出圃后必须限期卖掉,一旦出现同质竞争、产能过剩,苗农无力与收购商议价,且行业内缺乏统一标准、品质参差不齐,打价格战便成了迫不得已的选择。

“产业堵点客观存在,但前景依然广阔。”近年来,作为当地龙头企业,海垦龙江致力于推动大岭苗木产业转型升级。在广泛调研中他们发现,我省对于优质苗木的需求量越来越大。这一结论在苗农的重要客户——果农和种植企业口中得到证实。

由于传统苗木市场缺乏规范化、标准化管理,不少果农困于“良苗难鉴”的困扰。“不同于水果容易分辨好坏,买苗木更像‘开盲盒’。”在保亭黎族苗族自治县保城镇,不少果农坦言,种植后可能会发现买回的苗“货不对版”“以次充好”。而当农户和种植企业“漂洋过海”去外地买回优质苗木后,由于缺乏配套种植技术和经验,在本地种植极易造成“水土不服”,导致果树低产、难产。

“我们需要一个地方,能方便地买到纯正、高产、优质和适合本地种植的放心种苗。”不少果农反映。

有需求,便有机遇。符文亮认为,打造标准高、品质佳、品牌响的交易中心,大岭苗木产业完全可以更上层楼。“让大岭卖好苗的品牌形象深入人心。”

“苗农自己闯市场难度较大,需要建立产业联盟。”海垦龙江农场公司党委书记、董事长符积前有过亲身经历。10多年前,在他的推动下,海垦下属企业与文昌市东路镇种植户结成区域联盟,成功打造出“东妃”荔枝品牌。“这种模式,我相信荔枝好使,苗木同样管用。”

这套结盟经验的本质,是从种植源头到销售终端建立紧密的联系,抱团发展,打造品牌,并实现每个环节

都能够得到合理利润。

在种植源头上,整合资源,扩大规模,标准管理,打破小散弱格局。“这一步中,苗农需要生产符合市场需求的产品。”符积前说,要做到两个可持续,一是产品供应可持续,实现稳定生产、周年供应;二是做到品质可持续,苗木品质必须有标准可循。

而品质的可持续,则需要从种植、管理和出圃各环节统一标准。比如要用什么基质、砧木如何选择,出圃高度如何等,都要有统一标准。

此外,政府和企业还可通过加快项目建设,加大研发投入等举措,优化区域产业硬件配套,让苗农享受“搭便车”福利。

一系列探索也正在推进,并取得初步成效。今年,海垦龙江依托旗下大岭热带水果良种繁育基地建设“苗木超市”,划片建设标准化的苗木展销“货架”,招徕苗农入驻“超市”作为商户,企业和政府对所有入驻苗农进行资格审核,其中包括信用度、苗木质量等各项指标,保障了苗木超市的品质。

“开业”不久,便有20余户种植户入驻“苗木超市”,目前带动销售苗木约89万株,营业收入达1171万元。”海垦龙江农业开发公司经理陈宇透露。

“今年苗木行业协会一经成立,便签下10万株橡胶苗木订单。”荣邦乡苗木行业协会会长梁许章介绍,协会组织20余名苗农,以统一标准种植和出圃,预计利润可达40万元。

日前,海垦龙江与荣邦乡政府、荣邦乡苗木行业协会结成产业联盟,将围绕苗木全产业链开展地区品牌孵化、地方性苗木行业规程和标准等工作。

“这一举措能充分整合市场各方资源,达到互利共赢效果。”符文亮说,相较散户,联盟更容易在市场中拿到大订单,有更高的议价权。

“客商相信你了,订单才会越来越多。”江海龙的生意经是,“诚信”放在最重要的位置。他相信行业规程和标准的制定,能够引导苗农做好产品质量把控和售后服务,最终提高消费者的信任度。



12月24日,白沙黎族自治县荣邦乡大岭居,冬日的空气透着几分凉意,田头却是热闹的景象。大大小小的苗圃里,尽是忙着装袋打包苗木的工人。

一年四季,大岭的苗农们总是忙碌不停。他们育苗、护苗、壮苗,将芒果、牛油果、菠萝蜜等热带苗木卖给远道而来的客商。最终,这些苗木可能出现在华南各省份,甚至东南亚国家和地区。

这样的景象在大岭年年上演。250多户常住苗农,撑起了2500余亩的育苗基地。“这是海南最集中和重要的苗木交易市场,不会让人空手而归”,苗商们异口同声。

“海南苗木看大岭”,这里是全省苗木产业的发展缩影。但在这份盛名之下,大岭也有其成长的烦恼。从培育到走向市场,全省苗木产业面临的挑战和机遇,通过大岭苗木的发展之路,或许可以窥见一二。

深读 | 视界

扫一扫看视频
小苗木的“大”景象



深读 | 封面

扫一扫看H5海报
令人心动的海南“苗”



深读

总策划: 曹健 张杰 齐松梅
执行总监: 刘乐蒙
主编: 李萌
版面设计: 张昕
检校: 王振文 邝才热
视频文案: 李萌
视频剪辑: 陈海冰
海报文案: 刘乐蒙
海报制作: 陈海冰

(本版手绘: 陈海冰)