



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

位于白沙黎邦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)

B 产业的立与破

建立种植、管理和出圃等各环节统一标准,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,不少苗农坦言,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、管理和出圃等各环节统一标准。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。

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’菠萝蜜苗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。

深读 | 视界

扫一扫看视频
小苗木的“大”景



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)