

中图分类号: S532 文献标识码: B 文章编号: 1672-3635(2006)03-0180-02

西吉县新营乡马铃薯窖藏外销模式与农民增收的效果

马 尚 明

(宁夏西吉县农牧局, 宁夏 西吉 756200)

自2003年以来, 西吉县新营乡的薯农采用独资、合资、股份制等形式, 大量兴建马铃薯贮藏窖和周转窖。这些贮藏窖在经营上十分灵活, 经营者除自己贮藏自家的外, 也可租赁给其他薯农贮藏马铃薯, 收取一定租金。在每年10月马铃薯收获季节, 低价收购马铃薯贮藏或将自家地里产的马铃薯放进贮藏窖一段时间, 然后选择最佳时机, 远销到内蒙、广东、山西、陕西、河南、江苏等10多个省区。不少薯农因为贮藏外销而发财致富, 薯农把这种方式形象的称为“马铃薯银行”。

1 新营乡马铃薯贮藏外销的模式

1.1 能人带动型

主要是近几年劳务输出中, 对一批务工人员携带资本和技术返乡创业中有经营头脑、创业精神强、有一定周转资金的大户专门从事马铃薯鲜薯贮藏外销的方法和形式。其主要特点是经营者对外销市场和当地生产二者都熟悉了解; 经营地域及范围相对固定且方式灵活。该模式是新营马铃薯鲜薯外销中最早采用的方式之一, 也是现阶段最活跃的形式。

1.2 订单农业型

即专门的马铃薯销售公司按照市场需求, 指导种植户有计划地生产适销对路的品种, 由公司提供适销信息, 并与种植户签订购销合同, 种植户包产, 公司包销的形式。其主要特点是生产者与销售者双方诚信度都比较高; 公司有比较准确的市场信息, 销售网络健全, 给种植户提供的信息及时直接; 种植户的风险性以合同形式固定下来而降低;

种植户放心、生产放手, 极易形成规模化、专用型马铃薯生产基地; 公司在承担销售责任的同时, 还要提前预付部分定金。

1.3 协会服务型

即成立专门的马铃薯外运销售协会, 下设装卸公司和信息部。承担从种植一直到销售全程服务的形式。其主要特点是为种植户销售马铃薯提供稳定的市场, 建立起反映灵敏的服务机制; 开展产前、产中、产后系列服务, 种植户只管按技术标准生产出符合市场要求的品种, 而不必管销售; 马铃薯鲜薯进入销售市场所出现的纠纷, 由马铃薯外运销售协会全权协调解决, 确保了薯农利益不受损失或少受损失。

2 窖藏外销的品种与经济效益

2.1 贮藏周转窖建设掀起高潮

据详细调查, 截止2005年10月底, 西吉县的吉强、兴隆、将台等乡镇在交通便利的国道309线和202线省道附近的村组, 建设贮量10吨以上贮藏窖2500个, 50t以上的130个, 100t以上的96个, 150~300t的45个, 3000~5000t的周转窖9个, 5000~7000t的周转窖6个。其中, 仅新营乡贮量在200~500t贮藏窖达到80个。

2.2 外销品种

新营乡近两年外销品种主要有两个。一个是青薯168, 占外销量的70%~80%。该品种是青海省农业科学院作物所选育, 1997年引入西吉县, 2000年大面积推广, 表现晚熟, 生育期125d, 结薯早而集中, 薯块膨大快, 大中薯占90%以上, 薯块长圆形, 红皮百肉, 芽眼浅, 品质好, 食味香甜, 皮较薄, 耐贮藏, 适菜用, 不宜做淀粉加工(淀粉含量17.3%), 单产30~45t·hm², 在广东等

收稿日期: 2005-11-10

作者简介: 马尚明(1961-), 男, 农艺师, 西吉县农牧局副局长, 从事马铃薯专用品种基地建设和产业开发管理工作。

南方市场上畅销,并经这些地方客商再次包装,已打入韩国、马来西亚、香港、澳门等国家和地区的市场,且市场价格一路攀升。二是宁薯8号,占外销量的20%~30%。该品种由西吉县种子公司选育,同样表现晚薯,生育期120 d,薯块近圆形,芽眼少而浅,白皮白肉,表皮光滑,块茎大而整齐,结薯集中,休眠期长,耐贮藏,即适宜淀粉加工(淀粉含量18.6%),又可做菜用,单产25.5~37.5 t·hm²,在河南等中原市场销路看好。

2.3 外销数量及价格与农民增收

近两年,新营乡采取能人带动、市场拉动、政府推动措施和加工、外销两条腿走路的方法,在短短几年内,形成了宁夏最早且规模较大的马铃薯鲜薯外销市场和集散地,带动全乡及周边地区马铃薯面积逐年扩大。以2005年为例,全乡种植马铃薯4866.7 hm²,占西吉县总种植面积4.9万hm²的10%,平均单产22.5 t·hm²,总产鲜薯11.04万t,占全县总产量的10.3%,预计有8.5~9.0万t鲜薯外销,占全县外销总量30万t的28.3%~30.0%。已进驻新营乡收购马铃薯的广东等地客商67家,投入收购资金4000万元。农民经济人已收入代办费150万元;农民装卸工收入40万元,人均收入3100元;农民分级包装工收入60万元,人均收入2200元。全乡农民人均鲜薯外销增收324元,同时,鲜薯外销还带动了当地餐饮、住宿、运输等相关产业的快速发展,成为全乡近年来农民增收的一大亮点。同时,显著地提高了全乡农民生活水平。

3 促进鲜薯外销的措施

3.1 协会搭台 薯农唱戏

为解决小分散与大市场的问题,2003年,新营乡组织成立了“宁夏西吉县新营乡马铃薯外运销售协会”。坚持民办、民营、民受益的原则,共吸收农民经济人、种植大户、收购企业自愿结合的会员186家,长年发信息、跑市场、做调查、搞服务,在马铃薯外销中起了重要作用。

3.2 树立品牌意识 提高自我保护能力

针对外销市场需求,新营乡在创品牌、建基地、抓质量上作了许多工作。一是向有关部门申请注册了“中国西吉马铃薯”商标,在外销市场上对该品牌马铃薯实行统一包装,统一规格,统一价格,防止了其他冒牌以次充好,以假乱真,造成销售中

的困难。二是对外销种植基地和几个主要外销品种,于2004年申报宁夏农产品质量检测中心,进行了产地认定和产品认证。三是对种植、贮藏、经营销售人员进行有针对性培训,确保按照技术规程操作,打造优质精品。

3.3 强化信息服务 引导薯农闯市场

一是在2004年成立了“西吉县新营乡马铃薯信息中心”,同时,在西吉县人民政府信息中心开通了“宁夏西吉县马铃薯产业网”,在全县19个乡镇建立了信息点。二是在10月份马铃薯收获上市期间,每天收集产地和销地的马铃薯价格信息,进行网上发布,让薯农了解价格变化。三是每年在马铃薯种植前,乡上组织有关业务人员与协会共同对全国重点外销市场进行考察、了解、摸底、征求意见,召开信息发布会,对全乡马铃薯种植品种进行合理调整提出建议。

3.4 搭建宣传平台 推介优质薯

一是在2005年10月18日,西吉县承办了“宁夏固原首届马铃薯节”。国内外80家马铃薯营销和加工客商、各级领导、各界人士、新闻媒体应邀参加。二是连续几年参加全国农产品交易会,推介西吉优质马铃薯。在2003年第五届世界马铃薯年会上被中国特产组委授予“中国马铃薯之乡”。三是连续2年在全县范围内开展“马铃薯高产纪录奖”和“马铃薯王”奖的评选活动。

3.5 调整工作思路 转变领导方式

一是从抓生产向抓市场转变。把马铃薯作为西吉的支柱产业,树立“经营农业”的理念,把马铃薯及其产品当成工业品来经营,坚持种植与营销两手抓,外销与加工并重的原则。二是从抓种植指标向抓市场体系建设转变,尽快实现由现在每年抓面积落实、产量指标到抓培育市场主体转移。三是从行政命令向一线服务转变,开展马铃薯产品营销宣传,创建品牌,加强市场管理,为马铃薯外销营造良好氛围。四是重视协会建设,专业技术协会被誉为集能人、技术、管理、资金于一体的农民专业经济合作组织,在马铃薯产品流通、营销两个环节中作用尤为显著,要适当考虑对这些组织机构在信息体系基础设施的配套建设上给予扶持。五是积极争取公安、交通等部门的支持,建立绿色通道,为马铃薯运销车辆保驾护航,为马铃薯种植户、外销户、加工企业提供服务。