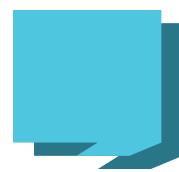


# 沾化转型升级,今年冬枣格外棒



金秋十月,串串玛瑙般的沾化冬枣垂在枝头,醉人的枣香沁人心脾,令人垂涎欲滴。滨州市沾化区区长丁锋说:“今年以来,沾化区围绕‘五大理念’,大力实施沾化冬枣产业供给侧结构性改革,加快推进沾化冬枣产业转型升级,不断优化思想观念,改进种植技术,提升管理水平,拓展销售渠道,持续推广标准化生产体系。从目前各项指标检测结果看,沾化冬枣品质又获得了新的提升。”据初步统计,今年沾化冬枣总产量预计在7.5亿斤左右,将在国庆节期间大量集中成熟上市。

▶沾化冬枣喜获丰收。  
(资料图片)



## 以品质论成败 不以产量论英雄

“这是营养不好导致的营养缺乏综合征,主要需关注健康栽培,注意学习‘孙观朋’模式。”8月29日上午11点,沾化区古城镇徐王村的枣农王中华在本镇的技术交流微信群里发了一张冬枣长斑病的图片。不到一分钟便收到了农技专家李福友上述回复。

通过微信平台学习新技术、交流新经验、探讨新理念已经在沾化蔚然成风。很多沾化枣农主动申请加入冬枣生产技术交流微信群,争着参加生产培训班,甚至以民间组团的形式到外地参观学习新技术。沾化区冬枣办主任郭庆宏说:“这是今年沾化冬枣的田间新气象。这种主动求学求变的观念转变得得益于沾化区开展的‘面对新常态与新挑战,沾化冬枣产业怎么办’大讨论活动。”

20多年来,沾化冬枣产业持续健康发展,但每年都会遇到一些“成长的烦恼”。面对产量与质量、生产与销售的辩证发展矛盾,今年年初,沾化全区范围内开展了“面对新常态与新挑战,沾化冬枣产业怎么办”大讨论,引导枣农跳出“栽植越密越好”、“产量越高越好”、“果实越大越好”、“上市越早越好”的误区,凝聚起“控产量、提品质、保牌子”的思想共识。

疏密间伐、限产提质只是沾化枣农思想观念转变的一个缩影。今年,新技术和新设施的应用如雨后春笋般迅速发展。今年已完成“沾冬二号”改良1980亩,全区总面积达3万亩;发展设施栽培3457亩,全区达到8000亩;建成12处枣园生草示范园,25处物理、生物防控示范区。随着思想观念转型,生产品质好、口感好、安全度高的精品沾化冬枣,已

内化为枣农的普遍共识,并正在外化成“不以产量论英雄,而以品质论成败”的实际行动。

## 标准化产出高品质 沾化冬枣走出国门

“去年,沾化通过了国家非木质林产品认证,我们的出口量增加了一倍多。”沾化区下洼镇西贾冬枣专业合作社理事长刘明智说,“现在国内外冬枣市场最看重的就是品质。市场需要啥样的冬枣,我们就生产啥样的冬枣,这就是我们冬枣产业的供给侧结构性改革。”

非木质林产品认证标准极其严苛,沾化冬枣何以能够顺利通过认证,成为国内唯一一个通过这项认证的鲜果类产品?沾化区冬枣办主任郭庆宏说:“这其实是对我们标准化生产体系最好的肯定。”经过多年的技术研发和实践应用,沾化在冬枣生产、管理、销售等方面制定了11项标准,形成了一套以“国家标准、行业标准”为主,“地方标准、企业标准”配套的产前、产中、产后全过程标准体系。

沾化冬枣到底怎么种才算符合标准?走在下洼镇冬枣种植能手孙观朋的枣园里,游客会发现满地是草,像走在地毯上一样柔软,木棍轻轻一插就能入土半米。孙观朋说:“这就是我按照标准化生产流程打造的‘海绵地’。这些草是我特意种的,既能改良土壤结构,又能增加土壤的透气性和保水性,割下来还能沤肥。”

枣要长得好,首先树势得好。“沃土工程”让冬枣外有其表、内有其质。下洼镇冬枣办主任刘荣昌说:“化肥能让枣树快速转旺,可这仅仅是一种‘亚健康’假象,要想把树养壮,就得增施有机肥。现在越来越多的枣农开始认可这个事,今年春秋,农家肥、粪肥等

有机肥都脱销了。”

在富源街道车王村枣农王福田的枣园里,枣树上挂满了一个个白色的罐子,远看就像过节挂的灯笼。“这些‘灯笼’就是‘性诱芯’,里面放的是性激素,用来抓捕雄性盲蝽蟓。”王福田摘下一个“性诱芯”,里面密密麻麻的全是诱捕来的盲蝽蟓,“现在基本不需要用药驱虫了。”

枣园生草、冬枣套袋、沟肥养根、地下磁化水、肥水一体化、“性诱芯”防治盲蝽蟓、矿物油防治枣粉蚧和红蜘蛛……一系列新技术的运用和标准化生产体系的推广,加快了沾化冬枣生产转型升级。目前,沾化全区已建立新技术推广基地10000亩,水肥一体化示范园10000亩,测土配方施肥20万亩,推广可溯源物联网2000亩,安装防虫网、诱虫灯示范基地1000亩,春暖式温室大棚8000亩。

## 多元多轨 市场销售转型升级

近年来,沾化冬枣每年总产量稳定在7亿斤左右,巨大的产量给市场销售带来了严峻考验。为了更好地推介冬枣,沾化每年都会组织专门队伍到济南、北京、上海、重庆、深圳等重点城市举办新闻发布会和产品推介会,开展新闻宣传和维权打假活动。在品质趋优的生产基础上,沾化区不断创新销售模式,拓展销售渠道,充分发挥线上线下联动,本地营销与客商外销相结合、传统销售与新兴销售渠道相融合的销售模式,形成多维度、立体化的销售格局。

在下洼镇粉李村的冬枣大棚里,冬枣以高于市场3到4倍的价格,包销给了南京永辉超市。“本来计划通过旅游采摘销枣,没想到不用出村就把枣包销出去了。”粉李村支

部书记丁学雨说,他正计划近期到南京实地考察,自己种枣自己卖。加快培育本地营销大户是沾化冬枣销售的必然趋势,目前全区已培育起下洼镇友谊物流公司、大高镇中农冬枣专业合作社等当地营销大户,每年冬枣销售量在300万斤以上。

在古城镇“到村网”电商销售中心,店长刘孟正在紧锣密鼓筹备“第一届沾化冬枣电商节”相关活动事宜。去年,刘孟通过电商渠道销售沾化冬枣40万斤,销售收入达到600万元。今年,他将与淘宝网、大众网、“淘宝特色中国·山东馆”合作举办“第一届沾化冬枣电商节”,进一步提高沾化冬枣的知名度和网销市场份额。近年来,沾化区大力发展电子商务网上销售,全区注册的沾化冬枣销售网店已有3000多家,年电销冬枣超过6000万斤。

近年来,沾化区把出口作为提升沾化冬枣国际知名度和收入的努力方向。为了开拓国外市场,目前沾化已建成沾化西贾冬枣专业合作社、沾化冬枣研究所等5处冬枣出口基地,出口备案基地1750亩,现已与新加坡签订30万斤的出口销售协议。自2008年以来,全区累计出口沾化冬枣248吨。去年,沾化冬枣通过了国家森林认证体系非木质林产品认证,8120亩沾化冬枣园被认证为国家非木质林产品经营认证基地,为沾化冬枣出口销售拿到了国际“绿色通行证”。

2015年沾化冬枣节期间,沾化游客接待量达到100多万人次,实现旅游社会总收入4.3亿元。今年沾化区依托第二届中国古村镇大会在滨州举办,沾化冬枣成为中国古村镇大会制定果品的重大机遇,把冬枣采摘和旅游景区串点成线,推动旅游销售收入再上新台阶。

## ■相关链接

### 想买正宗沾化冬枣 找齐鲁有货吧

今年9月10日起,本报联合沾化区政府直销正宗沾化有机冬枣,受到市民的欢迎与好评。本次销售的冬枣产自滨州沾化区下洼镇辉农冬枣专业合作社的鹤福源冬枣绿色有机化种植基地,为沾化区政府重点推荐的冬枣种植基地,也是齐鲁晚报挂牌的沾化冬枣采摘基地。

鹤福源冬枣绿色有机化种植基地负责人杨超介绍,为确保基地农作物的质量和食品安全,使种植的农作物产品达到无农药残留标准,在种植过程中,基地会对种植过程和采收前进行全面监测,“整个种植过程中不使用激素、农药和化肥,肥料全部采用有机肥料,灭虫采用生物制剂以及杀虫灯和粘虫板等物理灭虫方式。”

即日起,微信搜索“qiluyouhuo”或扫描下文二维码,进入微店下单购买即可,甜脆可口的正宗露天沾化有机冬枣100元5斤全国包邮到家(偏远地区除外)。

齐鲁有货



长按或扫描二维码进入店铺

微店