



从四季有橙到四季有虾

长期主义赢得长红品牌

7月14日,全省农产品品牌建设现场推进会上,《关于加强农产品品牌建设的指导意见》正式发布。专家对《指导意见》进行解读,指出今后湖北农业发展的逻辑起点将从田间地头转到消费终端。无独有偶,当月,农业农村部等十部门联合发布《促进农产品消费实施方案》,强调要“强化品牌引领,增强消费信心”。

从中央到地方,从《实施方案》到《指导意见》,无一例外把农业品牌与消费进行强相关,释放出什么信号?

消费代替投资,成为中国经济主引擎。品牌之于消费,将是市场首选。农业品牌建设成为今后地方和部门的长久之策。

作为湖北农业品牌建设指南,《指导意见》提出湖北今后要建10个省域公共品牌、100个企业品牌。如何实现?

秭归和潜江做出了示范。两地政府将脐橙、龙虾产业当作战略任务,坚持数十年,一届接着一届干,政府耐心和产业恒心值得称道和学习。

今年上半年,对脐橙和龙虾而言均不是销售旺季,但成绩亮眼:秭归脐橙鲜果销售40亿元以上,同比增长30%;潜江龙虾交易额75.27亿元,同比增长4.4%。一个享有全球唯一的“四季有橙”美誉,一个在全国创新打造“四季有虾”模式。从四季有橙到四季有虾,给湖北农业品牌建设带来怎样的启发?

启示 01

种植养殖业能否作为县域主导产业

特色农业是搬不走的优势产业,农业品牌成为城市形象 IP

秭归,三峡库区坝首第一县,独特地理气候条件非常适合种植脐橙。2008年冰冻灾害发生后,“柑橘院士”邓秀新到秭归调研发现,库区蓄水改变秭归小气候,冬凉但不冻。海拔350米是雪线,350米以下没有雪,果实不易被冻坏。他认为这是秭归“唯一不可模仿的资源要素”。

“适合,不等于必须坚持。在 GDP 论英雄的考核下,县政府的工业冲动还是非常突出。”秭归县柑橘协会秘书长向长海介绍,在产业选择上,秭归有过犹豫甚至摇摆。

1985年秭归脐橙发生裂皮病,柑橘树大规模死去,果子未熟就落。橙农心急如焚,政府开始犹豫:脐橙产业还要不要发展?

县委召集技术人员、村干部、橙农200人,开了3天会,分歧很大。最终县委副书记拍板:秭归还是要发展脐橙。

秭归曾是国家级贫困县,为支持三峡工程建设,1998年县城搬迁新建,移民后果农们新开辟一片片脐橙园。随着赣南脐橙迅速占领市场,秭归出现长达10年的卖果难,几届县委书记迫不

得已到北京街头推销脐橙,县直部门名片分销脐橙。秭归脐橙遇到前所未有的困境。

“要不要发展脐橙”再次提上县领导案头,经过激烈的思想斗争,终究还是选择继续发展脐橙产业。如今,秭归脐橙成为三产融合发展的典范:80%的村种植脐橙、龙头企业39家,综合产值超200亿元。

“农业早已不是单纯的一产,与文旅、康养、体育结合后就会成为摇钱树。”向长海称,脐橙是秭归优势资源,绝不能走“张书记栽树李书记砍”的弯路。

潜江历届政府在发展龙虾产业上从未动摇,历经数十年推动三产融合发展,包含种植、深加工、餐饮等多种业态,综合产值870亿元。

武汉大学质量发展战略研究院院长程虹教授认为,湖北多数县市经济发展离不开当地优势资源。现在人们说起脐橙,就想起秭归;说起龙虾,就想到潜江。这是农业品牌提升城市形象的生动写照,农业名片也为工业招商引资引流。

品种会老化,产业会落后,如何保持特色产业优势长青 打通科技下乡渠道,提升品质壮大产业

7月10日,省政府新闻办召开新闻发布会,宣布潜江成功攻克“四季有虾”育种养殖关键技术,打破“春卖虾苗夏卖虾,寒冬腊月空塘趴”传统生产周期,实现龙虾全年稳定供应。

此前,小龙虾集中夏季上市,尤其是稻虾大量上市带来价格下降,养殖效益呈季节性波动。

为熨平价格波动,2023年潜江市联合湖北农发集团组建湖北省小龙虾产业技术研究院,与中国科学院水生所等7家科研单位合作,研发小龙虾新品种、养殖加工新技术,推出池塘精养、温棚养虾、工厂养虾等新模式,为龙虾建起“四季宜居”生长环境,突破龙虾冬季不长的瓶颈。

同时,研究院还积极开展龙虾种苗培育。经过连续5代选育,“科潜1号”横空出世,生长速度快、适应性强、耐病能力高,已送农业农村部审定。新品种“潜江红3号”成为耐寒硬核选手。

潜江实现“四季有虾”,从“一季红”变成“四季红”。去年12月至今年2月,潜江上市冬虾2.4万吨,实现产值21.9亿元,有效填补冬季市场空白,农户亩均增收超2000元。玉欣水产养殖专业合作社社员李福建养殖小龙虾30亩,年销售额40万元,其中冬虾收入21万元,钱包鼓了起来。

“品牌的背后是品质。对于特色农

业而言,优势不会自动续期,品种会退化,产业会落后,需要不断科技创新提升品质。”秭归县农业农村局总农艺师张光国介绍,秭归脐橙也经历品种迭代。

最初品种比较传统,包括桃叶橙、锦橙等,后来引进罗伯逊、纽荷尔、朋娜等国外品种,也逐渐老化。秭归请来邓秀新院士,带去伦晚新品种和“留树保鲜”新技术,第二年四五月份成熟,与赣南脐橙错开上市,价格比普通品种翻了几番。

脱贫攻坚期间,伦晚成为秭归扶贫明星产品,政府大面积推广。仿佛一夜之间,全县30%的脐橙树都改成伦晚。接着,九月红、宗橙等新品也跟着落地,形成春有伦晚、夏有夏橙、秋有九月红、冬有纽荷尔的“四季有橙”格局。

随着电商快速发展,农产品进城甚至出国销路打开,秭归脐橙再无卖果难。2022年全县已有12个亿元村,归州镇橙农袁学庆今年种宗橙,每公斤卖价14元,收入达40多万元,比10年前翻了10倍。脐橙成为秭归真正的富民产业。

省农业农村厅科技与人才处处长柯枫英表示,从“四季有虾”到“四季有橙”,依靠科技手段打破传统农业单一模式,拓宽农业生产时空分布,衍生出众多新兴业态,推动农业提质升级,正是现代农业核心要义。

农业品牌是公共资源,政府如何打造公共产品 建立公共平台,做好配套服务

2015年之前,潜江没有冷链物流企业,鲜活小龙虾运输损耗率较高,销售半径在200里以内。

“生鲜农产品需要配套冷链物流。”省委党校教授李波平介绍,美国冷链物流保证蔬菜损耗控制在3%,我国冷链物流建设相对滞后,果蔬损耗约30%。

2015年,潜江市供销合作社与当地两家民营企业合资创办小龙虾物流服务平台,14小时送达全国500多个城市,鲜活率升至94%。

后来,潜江市又建起中国小龙虾交易中心,提供“产业数据+交易+物流+金融”一站式服务,同时开通“虾谷链”APP,供应、采购、价格等功能一目了然。今年1至7月入驻企业1000多家,注册用户数近14万,交易额约180亿元。

“农产品最致命的是销售不畅,数字经济时代,弥补产销信息鸿沟至关重要。”秭归县电商协会秘书长王恩杰介绍,电商平台助推秭归脐橙销往世界各地。

2020年,秭归县成为国家数字乡村试点,发展电商企业2600余家、电商经营主体1.1万余家,网络年销售额50亿元。同时,政府新建秭归脐橙产业综合物流中心,让秭归脐橙“今天在树上,明天在路上,后天在消费者舌尖上”。2024年秭归成为湖北唯一入选首批全国农村电商领跑县。

同时,秭归县制定28项产业标准,建成脐橙供应链平台,提供社会化服

务。县政府每年向果农发出“严禁早采”倡议书,统一发布采摘时间,保证脐橙上市品质。

秭归脐橙以前“论斤卖”,现在可以“论个卖”,潜江龙虾也从“论吨卖”变为“论顿卖”。

“发展农业区域公共品牌是县域经济发展的必答题。”李波平认为,湖北农业发展的逻辑起点转移,政府推动力从供给侧转到需求侧,打造农业品牌、提振消费信心,将是地方政府重要任务,秭归、潜江两地做法很有现实意义。

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——

——