



码上看报



码上订报



日新村农家庭院种满玉米。资料图

啃上一口金黄的鲜食玉米,鲜香软糯的口感让人不禁回忆起“小时候的味道”。出现在大城市餐桌上的“乾玉谷”鲜食玉米,来自吉林白城市一家家农民的庭院,而它最大的卖点,就是包装显著位置标示的“来自于自家小菜园种植”,通过一项简单的真空锁鲜技术,实现了新鲜原味的“千里传送”。

遥远的嫩江湾畔,吉林大安市乐胜乡日新村村民王敬波正穿梭在自家小院的玉米秧中忙碌,若是回到两年前,一辈子没出过几次远门的他很难想象,自家小院里种的玉米能够走向千里之外的城市,成为“健康、品质”的代名词。王敬波抓紧时间将收获的玉米送到村里粘玉米加工厂,经过扒皮、清洗、真空包装等工序,4小时内迎来“华丽转身”,打上品牌、贴上标签后将被送往全国各地。在广阔的松辽平原上,像王敬波一样的农户十分常见,家家户户利用房前屋后的小天地开启了庭院种养的新篇章。

从农村小院到城市餐桌,从自给自足的农作物到流通的农产品,市场是最为关键的一环。解决了市场问题,庭院种养才能称之为庭院经济。依靠特有的资源禀赋,小庭院不仅能够开发出经济效益,还蕴含着从“小而精”走向“广而深”的无限可能。

作为庭院经济的成功探路者,吉林各地是如何打破小农观念的束缚,找准符合市场定位与自身优势的种养方向?如何保证农产品销路,接入市场稳定经济效益?如何在市场倒逼下,逐步实现标准化、精细化生产,走上特色产业之路?沿着庭院经济背后的市场逻辑,记者进行了深入调研。

如何把农民“引上路”

所谓庭院经济,是指农民利用自有院落空间和资源,发展特色种植、特色养殖、特色手工、特色休闲旅游、生产生活服务等业态,在自给自足的同时,又能对外输出产品与服务。发展庭院经济不是回归小农经济,而是引导农民破除小农观念,拥抱新业态、接受新理念、对接大市场的过程。

“吉林省贫困户以鳏寡孤独户居多,60%以上是无劳动能力或半劳动力脱贫人口,大田耕作、外出务工都受到身体条件限制。但在这里,几乎每家都有着二三百平方米以上的园子地,农民居家劳作就能产生效益,政府便组织农户在自家小院里做起了文章。”吉林省乡村振兴局开发指导处处长秦国宝说。

自日新村村民吴德有记忆起,家里的小院就常种些土豆、玉米,养些鸡、鸭、鹅供自家食用,这在农村十分常见,不会有人觉得稀奇。前年,正忙于劳作的吴德被村里微信群的一条“发展庭院经济”的消息吸引了目光。村党支部书记号召大家把自家小院利用起来,统一一种鲜食玉米,等待收获后统一卖给粘玉米加工厂。

“吉林省西部地处平原地区,农民大多从事种养业,小院种养对他们来说轻车熟路,发展庭院经济有着天然优势。采取一定奖补措施,把农民引上路,是庭院经济融入市场的第一步。”秦国宝分享道,“发展庭院经济的五年来,吉林省根据种植品种,对参与庭院经济建设的农户每平方米补贴1—3块钱,实现了行政村的补贴全覆盖,越来越多的农户愿意尝试庭院经济这条新路子。”

每家每户增收的这几千元,看似不多,其意义却不容小觑。从小处说,对于脱贫户,它不仅带来了过上好日子的希望,也成为他们自食其力、改变生活的新起点。往大了说,庭院经济对于一地一域的农业发展提供了新契机,以黎明村党支部书记崔志武考察的通榆县为例,通榆县天意辣椒公司带动了周边3个市(县)、2万多户农户签订订单,全县农户仅辣椒收入实现2亿元。在吉林省,发展庭院经济的农民达338.82万人,累计种植面积29.56万亩、畜禽养殖规模880万头,户均增收1000元以上。

庭院经济『入市』之路有多远

从农村小院到城市餐桌,从自给自足的农作物到流通的农产品,市场是最为关键的一环。解决了市场问题,庭院种养才能称之为庭院经济。依靠特有的资源禀赋,小庭院不仅能够开发出经济效益,还蕴含着从“小而精”走向“广而深”的无限可能。

最大卖点:“小而精”的生态种养

农家庭院向来是农村生产生活等多重功能的重要载体,发展庭院经济是对传统功能的延伸与拓展。进入农产品流通环节,精心种养的小院农作物摇身一变成为商品,想要占据一席之地,就要找准特色与定位,对接市场需求。

哪里能种出好吃又健康的鲜食玉米?吉林省玉谷食品有限公司创始人孙萌想起了家乡大安市农户宽敞小院的沃土。2021年,一直做着代销速冻玉米生意的孙萌决定回到老家大安市创业,种植符合中高端市场口味的鲜食玉米。

有了想法后,孙萌去拜访了许多鲜食玉米企业的“大

咖”,这才发现种出健康、原生态的鲜食玉米并不是想象中那样简单。“种植过程很是讲究。想要种出鲜嫩的口感,需要进行精细管理,保证在籽粒刚饱满的2—3天内及时采摘,否则隔天可能就老了,影响品质。”

经过详细调研,孙萌将目光锁定在了大安市乐胜乡的农村小院,并说服了当地农业农村部门,乐胜乡副乡长于凤涛推荐了7个村子作为鲜食玉米的试点。第一年,孙萌挨家挨户将种子送上了门,经过85—95天的生长期,玉米颗粒渐渐饱满,由农户采摘送至加工厂。小院种出的鲜食玉米基本不用化肥农药,兼顾了较

高的营养价值与鲜香的口感,颇受城市居民的青睐。

“原生态就是庭院种养的特色与方向,老百姓自家院里种植的作物往往很少用化肥和农药,最多用点农家肥,这是农村小院天然的资源禀赋,没有污染过的土地才能种出真正的‘原生态’。”白城市洮北区农民科技教育中心副主任赵玉敏说。

相比大田栽培,小庭院特有的种植方法也是农作物原滋原味的保证。将作物种植在房前屋后,农民能够时时精心照料,根据作物的生长情况及时调整种植的方法,让纯天然的小院作物更多几分田园味儿。

稳定的市场是“主心骨”

农户庭院种植有两怕,一怕选错品种卖不出去,二怕好产品卖不上价。归根结底,怕的是自家农货没销路、没市场。“持续发展庭院经济,关键要帮农民找到稳定的销售渠道,用经济效益稳住农民的信心。”赵玉敏说。

好品种才能撬动大市场。优质品种的选择是农产品实现从“小庭院”到“大市场”的关键一环,农业资源、地域特色、市场偏好等因素都关系到庭院品种的选择,也影响着庭院农产品的市场竞争力。

在引入鲜食玉米品种之前,日新村党支部书记吴忠

并非毫无想法。“我在新闻联播上看到过庭院鲜食玉米的成功案例。几番对比下来,我觉得我们村资源条件都符合要求,也可以效仿种植鲜食玉米。”吴忠说。苦于当时周围并没有鲜食玉米加工厂,回收、加工、销售都是大难题,这一想法只能被搁浅。

后来,孙萌带着建厂的想法找上门来,吴忠之前一闪而过的念头终于落了地。孙萌熟悉玉米销售领域,对庭院鲜食玉米市场前景也有自己的看法,两人的想法不谋而合。找到了稳定的市场,吴忠也更有信心动员农

户种植。就这样,“粒粒生金”的鲜食玉米种满了农户房前屋后的小院,日新村成为方圆百里首批种植鲜食玉米的庭院示范村。

要想庭院农产品不被压等级、降价,仅靠农户个体与市场对接是不够的。“吉林省在开拓庭院经济市场过程中,政府推动形成了龙头企业带动、合作社与经纪人引领、品牌拉动、‘互联网+’农户、‘私人订制’经营5种发展模式,增加农产品的销售半径,降低农民庭院生产的风险,打通庭院经济生产端与销售端的壁垒。”秦国宝说。

分散小院与标准化种养的矛盾

走向市场,庭院经济有了良好开端。然而,庭院种植分散、管理难的劣势与规模化、标准化生产似乎存在着天然的矛盾,如何解?需要企业等市场主体与农户在反复磨合中建立起默契与信任,政府也发挥着关键的指引作用。经过几年的摸索,吉林的庭院经济已经从“小打小闹”迈向规模化、标准化,踏上分散生产、联合经营、规模发展的特色产业道路。

随着收购的卡车开进村,大安市龙沼镇八方村的村民们骑上电动车,将采摘袋装的万寿菊装车赶去收购点,队伍排得很长,鲜花称重、现金结算。万寿菊装满一卡车后,被运到乾安县赞字万寿菊加工有限责任公司进行加工,提取叶黄素,再卖向全国。

每年7月下旬到9月末,这样的收购在八方村以及周边十几个种植庭院万寿菊的村子里,要陆续进行七八次。“万寿菊采摘次数多,放在大田种植,规模太大很费人工,种起来不划算,每家每户庭院

不大,一家两口子负责自家的三四百平方米小院,完全可以应付得来。”赞字万寿菊加工有限责任公司负责人朱晓晏告诉记者。

从分散种植到整村种植,村干部发挥了关键作用。八方村党支部书记刘忠义说:“万寿菊既美化环境又促进增收,选定为庭院种植品种后,种子由政府出钱购买,每平方米还给农民补贴3元。算下来,300—400平方米院子就能产出2000—3000元。”化零为整后,只要刘忠义提前在微信群吆喝一声,分发种子、定点收购就能有序开展,生产流程更加规范统一。加工企业把种子送到村里,由村委进行分发,收获期再由村委告知村民,及时采花送到收购点。如今,八方村185户村民都在小院里种满了万寿菊。从烈日炎炎到秋风习习,浓郁的花香始终弥漫着,竞相绽放的万寿菊将八方村点缀成了一片橘黄的花海。

规模化是发展特色庭院产业的必由之路,同时也倒逼



八方村农家庭院种植的万寿菊盛开。资料图

庭院经济走向生产标准化。“从顶层设计到具体规划,政府和市场经营主体积极联合,争取实现品种、技术、订单回收的统一,从而实现高品质、高标准,形成地区特色产业,庭院产品的附加值也才会更高。”赵玉敏说。

“政府一直在有组织地对庭院经济产业化做出引导。针对当前庭院经济在仓储、物流、包装、加工设施等方面的困难,尝试进行补链、延链。把庭院资源与加工业、服务业、休闲农业融合,拓展庭院经济的功能作用,吉林部分地区已经有了成功探索,也是接下来庭院经济的发展方向。”秦国宝说。

(据《农民日报》)