



山西:开拓主食市场 小杂粮有大优势

种粮大户要有契约意识

□朱新法

近日,江苏部分农民反映,由于种粮赚不到钱甚至亏钱,种粮大户,尤其是外来大户毁约退地已不是个别现象。“大户赚不到钱,一走了之,可是流出土地的农民损失谁来负责?”

应该说,去年下半年以来出现的粮价低迷现象,确实影响了种粮大户的收益。刘万宏是盱眙县旧铺镇旧铺村种粮大户,4年前流转了2000多亩地种粮,每亩每年流转费700元。仔细算下来,这些年种粮,他是亏本的,不过他没有想到退掉土地,一来,当初流入这些土地时,都是一些零散地,高低不平,为了平整土地、兴修水利设施,他已经投入200多万元,如果现在退出土地,这笔投入就打打水漂了。二来,早些年他在地打井多年,深知信用重要。“既然当时是自觉自愿跟农民签的土地流转合同,那就要信守合同,毁约退地的话,我就没有信誉了。”

扬州市江都区樊川镇永安村种粮大户赵小文说,他和丈夫流转100多亩土地种了20多年粮食,这20多年来,粮食产量有高有低,但总体上是赚的,比打工强多了。正因为早些年种粮的经济效益不错,所以吸引了很多外地大户前来包地,当地的土地流转费也水涨船高,一般每年每亩800元,高的超过1000元。不过,今年夏粮即将收获时遭遇连续阴雨,不少地块麦子倒伏,眼看面临比较大的亏损,很多外地来的大户索性就不收割了,直接跑路。这样,大量土地面临抛荒,还是当地政府出面,请本地种粮大户接手这些被毁约的土地,当然,土地流转费也降下不少,现在每亩只有500元左右,低的只有400元了。“以前签订土地流转合同时,种粮大户巴不得多签几年,现在是流出土地的农民希望能多签几年。”赵小文说。

事实上,农业部门已经注意到今年土地流转中出现的毁约退地现象。江苏省农委经管站有关负责人表示,农业部门要了解掌握当地规模经营主体的经营状况,通过多种途径帮助解决实际问题,避免因经营困难而“撂地跑路”;要充分发挥农村土地承包纠纷调解仲裁功能,及时受理并妥善调处各类土地流转纠纷。归根结底,土地流转价格最终是市场决定的,流转合同对双方都有约束,双方都要有契约意识。

“流转土地种粮,不大可能年年赚,也不大可能年年亏,要有丰年补灾年的心理准备。”宿迁市宿豫区来龙镇种粮大户张学志说,他流转了280多亩地种粮食,每亩每年的流转费是900元,从2010年开始,张学志三年没赚到一分钱,但是后面两年他赚到不少钱,“如果一亏钱就想退地,以后谁还敢流转土地给你?”

□张婷

随着城镇化步伐加快,主食也正在由家庭自制向社会化供应转变。一日三餐的主食,就是庞大的市场,就是一个有待挖掘的宝藏。

粮企加快主食化

“发展主食产业化,小杂粮是我省最大的优势。同样,小杂粮的出路也离不开主食产业化。”山西省粮食局产业处处长徐晓峰表示,山西素有“小杂粮王国”美誉,产量、品种居全国之首。杂粮名优特品种和深加工产品享誉全国,例如沁州黄、汾州香、东方亮等小米,大同、朔州的燕麦片、精制燕麦粉,平鲁、左云的荞麦及荞麦加工品等。

日前成立的山西主食产业协调和自律组织,对于山西省主食产业化而言如虎添翼。组织首批成员包括26家企业和10家高校、科研院所,围绕主食产业开发的薄弱环节,加强科研院所、大专院校与企业的合作,重点放在主食产品研发、生产工艺改良等方面。

提到放心主食,“田下粮仓”的放心馒头已成为山西百姓餐桌的常客。在目前国内设施最先进、华北区规模最大的“中央厨房”打造的各种主食、熟食、烘焙、豆制品等热销全国。

主食产业化同样是山西卫嫂食品有限公司发展的重要环节。如今,卫嫂馒头、花馍、油茶等产品不仅走进千家万户,还把花馍发展成独特的民俗技艺,在当地,花馍是节日、祭祀、婚丧、寿诞等少不了的礼品,一个妇女做花馍一年就能增收2万元。

吕梁珍珠谱食品有限公司的手工烤馍、千层卷、烤馍平安棒、烤馍方块等产品也在北京、天津、河北、陕西等15个省120个市闯出市场。

山西龙首山集团杂粮系列产品深受市场欢迎,企业不仅加大了对荞麦、燕麦等小品种作物的功能特性研究和婴幼儿食品开发的力度,同时还开发出适于糖尿病人和肥胖者食用的荞麦馒头、蔬菜馒头、南瓜馒头等。



产业发展前景诱人

主食产业化前景广阔,潜力巨大。数据显示,我国每天用于主食消费的食用农产品超过200万吨,规模以上主食加工企业主营业务收入超过2000亿元,未来国内有超过10万亿的市场。产业发展前景诱人,但山西省主食加工业规范化、标准化、现代化水平依然不高。

“一日三餐的主食,本身就是一个有待挖掘的宝藏。遗憾的是,目前我省杂粮主要是省内销售,没有走出太远。”山西省粮食局监督检查处副处长彭宇军透露,过去5年,全省杂粮年均外销近70万吨,占总产量的20%左右,其中出口约10万吨。外销的70万吨中,约85%是作为原料外销,精深加工产品极少。

“市场上很大一部分主食的加工供应,还是以小作坊、小摊贩为主,甚至有一些出自黑窝点。”彭宇军直言,市场主体弱、品牌知名度不够,缺乏自主创新能力,这些都制约了山西省主食产业化发展。而且,谷物主食加工比重较大,方便即食的预制菜肴等制品等营养价值比还原还低,“个性化”产品少。

“我省粮食产业经济发展滞后,其短板在于粮食加工业发展落后。”对此,



发展主食产业化,小杂粮是山西省最大的优势。同样,山西小杂粮的出路也离不开主食产业化。

山西省粮食局局长李文禄直言不讳。

数据显示,2014年河南粮油加工企业工业总产值1787亿元,河北省1020亿元,分别占本省当年经济总量的5.1%、3.4%。而山西省粮食加工企业产值仅为143亿元,占全省经济总量的1.12%。小麦加工能力不足,本省生产的小麦粉仅能满足20%的省内市场需求,其余80%来自省外。玉米就地加工转化能力弱,省内消化玉米仅占总量20%,以初级加工产品为主,40%左右的玉米作为原料销往省外。

融入地域特色 土豆主食从尝鲜走向流行

□吴佩文

闻名全国的武汉小吃热干面如今有了新的花样。有别于用面粉制成的传统热干面,马铃薯制成的热干面风味独特,眼下已成功打入武汉的小吃市场。其中,大汉口牌马铃薯热干面还获得了去年的中国农博会金奖。

马铃薯实现“七十二变”

在全国各地,除了热干面外,马铃薯油条、马铃薯方便米饭、马铃薯铜锣烧、马铃薯米粉等各式各样的马铃薯主食产品,纷纷从实验室走了出来,开始被陆续端上普通老百姓的餐桌。马铃薯主食产品从最初的小众尝鲜走向流行,改变和影响更多人的饮食习惯。

“只有你想不到的,几乎没有吃不到的。加工技术的突破和产业的发展,让马铃薯主食产品有更多机会走向大众餐桌。可以说,马铃薯产业如今已成为朝阳产业。”日前,在黑龙江省克

山县举行的全国马铃薯主食加工产业联盟暨马铃薯主食开发技术协作组2016年年会上,中国农业科学院农产品加工研究所所长戴小枫如是说。

新鲜出炉的马铃薯牛肉包,形状多样的马铃薯月饼,酥酥脆脆的马铃薯油糕……近日,克山县县丰马铃薯种薯专业合作社的展示大厅里人头攒动,来自全国各地的马铃薯主食加工企业正在展示最新研发的马铃薯主食产品。

“这些马铃薯主食产品几乎都融入了各地的特色,形态各异、口味丰富。小小的马铃薯,实现了‘七十二变’。”农业部农产品加工局副局长潘利兵介绍,过去的马铃薯主食产品主要是面条、馒头,而现在,我国已经有240多个共六大系列的马铃薯产品,种类还在不断地丰富。而且,马铃薯全粉的添加比例也逐渐加大,有些优化配方的食品已经使主食产品中马铃薯的占比达到了50%。在政策支持、技术支撑不断加强的情况下,马铃薯主食流行可期。

在全国各地,各式各样的马铃薯主食产品,纷纷从实验室走了出来,开始被陆续端上普通老百姓的餐桌,马铃薯主食产品从最初的小众尝鲜走向流行。

产品开发驶入快车道

据统计,从技术研发看,目前仅农业部研发团队就已形成马铃薯主食产品核心专利120余项,去年专利转让达20多项;从企业数量看,仅北京、河北等9个试点省(区市)和上海、哈尔滨、杭州等7个试点市,就有200多家企业参与了马铃薯主食产业开发。同时,在河北、内蒙古、甘肃等马铃薯重点产区,马铃薯加工逐渐向主食加工转型。

到去年底,全省小杂粮加工企业只有83家,主食加工企业只有42家,玉米转化企业只有28家,全部粮食产业加工值只有143亿元,不到全国的0.6%。这些企业不但规模小,科技含量低,而且体制不活、抗风险能力弱,一些加工企业也因资金短缺,扶持政策少而陷入困境。

开拓创新是必由之路

“绿豆10多元一公斤,做成绿豆糕、绿豆面条能卖多少钱?再深加工成绿豆饮品呢?”与小杂粮打了一辈子交道的业内人士王九元很看好主食产业化市场前景,他认为,如此庞大的市场需求,谁能抓住深加工商机,谁就能抓住大市场。

李文禄表示,下半年,山西省将制定出台《关于财政资金扶持粮油加工企业和主食产业企业的实施办法》,不断满足城乡居民多元化、个性化、定制化粮食产品需求。同时,整合现有加工资源,扶大扶强扶优扶特扶品牌,形成龙头企业带动,延伸产业链条,打造知名品牌,开展多种形式的网络营销,拓展杂粮销售渠道。

粮食加工企业还要与科研单位联系沟通,着力解决科技成果推广“最后一公里”问题,发挥地方在推动科技成果转化中的重要作用。通过杂粮物流园区建设,形成区域性杂粮收购、加工、销售集散地,建立“农户+农民合作社+基地+龙头企业”模式,促进精深加工,形成杂粮产业发展完整链条。

在主食产业化的推动进程中,亟须市场化创新手段突破难题。“未来应以市场为导向,瞄准定制人群开发多样化主食产品。”王九元认为,老百姓“舌尖上的主食”越丰富,主食产业化的蛋糕才能越漂亮。

例如,在工艺设备改造上下功夫,变传统蒸煮加工方式为机械化、标准化生产。加大对小米、荞麦、藜麦等杂粮作物的功能性研究,针对婴幼儿、中老年人等不同年龄段的营养需求以及糖尿病、肥胖等特殊人群的健康需求,开发不同种类的主食等,研发休闲、速食、即食产品,丰富主食产品类别。

加工技术突破了,企业兴起了,生产线建起来了,马铃薯主食产品开发驶入了一条快车道。以北京海乐达食品公司为例,公司生产的马铃薯馒头、花卷、蛋糕等46种马铃薯产品已进入京津冀700多家超市网点销售。甘肃聚鹏清真食品有限公司生产的马铃薯主食产品甚至还走出了国门。

“由于加工技术的制约,之前的马铃薯主食产品并不多,进入超市后价格也不低,相对小众。而现在,各种独具地方特色的马铃薯主食产品的出现,让它更容易走进人们的日常生活。”中国农科院农产品加工研究所研究员张泓感慨说。

尽管前景广阔,但潘利兵也指出,当前马铃薯主食开发中还存在一些问题:“比如相对于老百姓不太容易改变的饮食习惯,我们加工的专用品种还不够多,另外技术装备、产品门类需要进一步加强。”他坦言,加工确实是薄弱环节和关键环节,要通过加工产业带动,促进生产加工销售一体化。

产业周刊 特别支持

国米·万年贡
GUOMI WANNIAN GONG
万年贡集团有限公司

五得利
WUDELI
五得利面粉集团有限公司

光明米业
GUANGMING RICE
光明米业(集团)有限公司

冀粮集团
河北省粮食产业集团有限公司

江苏宝粮控股集团股份有限公司

中华老字号
内蒙古恒丰食品工业(集团)股份有限公司

葵花阳光
五常葵花阳光米业有限公司

全锡
安徽金锡机械科技有限公司

猴年马月到了,您还在等什么?

《粮油市场手机报》三重厚礼等您拿

优惠套餐任您选 总有一款适合您

A套餐: 满10免1 活动细则: 即日起,每订阅10份全年粮油市场手机报即可免去1份的订费。如订阅10份综合版共计3600元,只需汇来3240元即可;订阅10份油脂版共计3000元,只需汇来2700元即可。

B套餐: 满10赠10 活动细则: 即日起,每订阅10份全年粮油市场手机报即可获得赠10个月。如订阅10份综合版或油脂版,每份手机报可以增加1个月的免费阅读期,等于花一年的钱可以看13个月。

C套餐: 满10送100 活动细则: 即日起,每订阅10份全年粮油市场手机报即可获得赠100元的中国粮油网《粮情通》阅读卡,100元的《粮情通》阅读卡相当于1000个点,等于每份手机报多了100个点的网上免费阅读卡,可免费阅读更多信息。

粮油市场报 出品

综合版 360元/年

油脂版 300元/年

不需上网,不用流量,为您提供贴心的粮油资讯专享服务

服务热线 0371-68107681 13939057739

1 网上支付 支付宝账号: lyscbcy@126.com 网上支付时在备注栏留下姓名和手机号并发送短信至13523581590,淘宝网搜索“粮油市场手机报”可直接购买。

2 银行转账 户名:《粮油市场报》社有限公司,开户行:兴业银行郑州纬五路支行,账号:462030100100054519,转账后将您的姓名、手机号码和订阅版本发送短信至13523581590即可。

3 邮局汇款 地址:河南省郑州市郑东新区商务内环26号,收款人:《粮油市场报》社有限公司,邮编:450018,汇款单附言栏注明订阅“综合版”还是“油脂版”及您要接收信息的手机号码。