



“信阳板栗产业发展深度剖析”系列报道(中篇)

信阳栗农为何又爱又恨

本报记者 韩蕾

板栗产业曾经和茶产业并称为浉河区两大林业支柱产业,早在二十世纪八十年代,板栗种植在浉河区西南部山区乡镇蓬勃发展,并迅速成为山区农民致富的主要副业,那么曾经让不少农民发家致富的板栗,现如今发展情况如何,栗农们又是怀着怎样的心情在种植板栗?经过记者连日的调查走访发现,对于板栗,栗农们可谓又爱又恨,爱的是板栗曾经给他们带来了巨大的财富,恨的是板栗种植难度大,没有经济效益,于是板栗就成了留之本高,弃之可惜的“鸡肋”。



栗农送来新摘的板栗,韩国亮认真做着记录。本报记者 韩蕾 摄

收获时节

小板栗带来大效益

秋天是个收获的季节,对于浉河区谭家河的板栗种植大户彭传良来说,虽然今年是板栗的“小年”,但他家的板栗收成还可以,有人收购,自己还能拿到现钱,确实是个收获的季节。

彭传良所指的收购板栗的人,就是谭家河乡亿茂源农民专业合作社的创始人韩国亮,该合作社也是迄今为止谭家河乡唯一一个以板栗生产、储存、营销为主的农民专业合作社。“我今天送来了2400斤板栗,全部卖给合作社了,价格也公道。”提起合作社,彭传良抑制不住内心的喜悦,他告诉记者,以前没有这个合作社的时候,乡里面也没有冷库用来储藏板栗,所以每次收了板栗就只能卖到别的乡。因为板栗不宜储存,拉出去卖的板栗有时候为了急于出手,很少能卖上价钱,而且在运输途中损耗也不小,这样算上损耗、车钱等杂费,根本赚不了什么钱,“板栗是我家的主要经济来源,每年也能打个七八千斤,赚个一两万元,所以再难也要种下去,无非就是钱赚得少点。”

做了20年板栗生意的韩国亮,在五年前了解到乡里的板栗市场并不乐观时,他果断放弃了板栗种植,联合了十几家板栗种植户,成立了这个亿茂源农民专业合作社,建立起了储存板栗的冷库。“人多力量大,这样不仅合作社的成员可以把板栗卖给社里,乡里面的栗农也不用把板栗拉到很远的地方卖,节约了成本,也控制了价格,免得板栗被外面的人以低价收走!”韩国亮说,“你看老彭今天送来的板栗,从色泽、亮度上来说,算是不错的板栗,我没有理由不收呀!”

“有了这个合作社,我再也不用发愁板栗的销路和储藏了,小板栗也能给我带来大效益,好好种下去依然能靠板栗发家致富。”彭传良乐呵呵地说,“所以,我种板栗的积极性会越来越高的!”

费力又难管

宁可让板栗烂在枝头

在东双河镇敖湾村村民王奶奶家门口,她和老伴还有几个小孙女正在用专用工具剥板栗外壳。“这是我和老头子今天上午打的。”王奶奶指着地上两筐新鲜的板栗说,“也没打算卖,打下来自己吃。”王奶奶告诉记者,她家种的板栗面积很少,只有十几棵板栗树,加上今年是“小年”,所以也没有结多少板栗,本想让板栗在枝头自生自灭,但又觉得可惜,就自己上山把板栗摘回来。

近年来劳动力成本快速上升,很多年轻人宁愿出去打工也不愿意在家种板栗,留在家里面的老弱妇孺又觉得板栗管理费时费力,再加上现在板栗深加工产品不足,附加值低,板栗卖不上价钱,所以种板栗的人越来越少。

“十几年前,种植板栗收益高,大伙越干越有劲,剪枝、施肥,精心管护,最高时一斤价格可以卖到8元,一年挣个几万元钱是不成问题的。”敖湾村原村主任李昌金掰着手指算到,现在一斤板栗的价格在2.5元左右,去年因为板栗产量比较大,板栗价钱最低

时候每斤才0.8元。

“有时候宁可烂在树上,我也不愿摘了。”李昌金的邻居苦恼地说,技术跟不上,管理起来难度太大,到“小年”的时候,板栗要么大面积不结,要么就结得还不到三分之一,而且人工费太高,现在请人每天要给人家150元~180元,再加上捡板栗、剥板栗的人工费用,根本就挣不上钱,“家里的年轻人都出去打工了,也不指望板栗挣钱了,就顺其自然吧。”

有此同感的还有鸡公山李家寨镇党政办公室主任陈勇,他无奈地告诉记者,因为收益太低,该镇以前颇为红火的板栗市场早就萧条了。据陈勇介绍,李家寨有接近12万亩的林地,在1989年的时候该镇就成立了板栗市场,栗农们都很自觉,把板栗放在本地的市场上出售,由于市场管理规范,阻止了商户欺行霸市,所以吸引了很多外来客商前来收购板栗,镇上的板栗市场最高时交易量可以达到2000万斤,但从2004年以后,板栗的价格逐年下降,人工费用也越来越高。

提高附加值

让企业和栗农实现双赢

“板栗卖不上价钱主要还是咱们这儿的板栗品种不好,容易生虫,销售面比较窄,所以板栗的价钱就一直上不去。”陈勇说,“老百姓也只能卖原果,收购了板栗也不进行深加工,所以产生不了附加值。”

采访中,有些栗农认为,要及时调整板栗的产业结构,引进新的板栗品种,提升板栗品质,最好能对栗农们进行培训,让他们能拥有专业的生产管理技术。

同时也可以采取优惠措施,比如支持、鼓励企业和个人开展板栗生产、加工、销售、储藏等,还可以协调金融部门,向栗农发放小额贷款,支持栗农进行板

栗品种改良;鼓励集体或者个人大面积承包经营栗园,有困难政府可以协调解决;对板栗购销大户进行奖励,调动栗农的积极性。

“还可以提高现有冷库的储藏能力合计数,保证板栗的储存量,为反季节板栗销售提供充足的货源。”陈勇说,“政府可以通过招商引资,建立板栗深加工厂,拓宽板栗销售渠道,这样板栗能提高附加值,满足企业深加工的需求,达到企业和栗农的双赢!”

(下期请看《产业链条为何忽高忽低》)