



黄骅市冬枣产业发展的现状、问题及对策

张发荣

(河北省黄骅市林业局 河北黄骅 061100)

1 冬枣产业发展现状

黄骅市地处河北省东部,东临渤海,北靠京津,南近山东,西接沧州,是欧亚新大陆东桥头堡,是河北的经济特区,是环渤海京津的“双环”枢纽地带。同时黄骅又是全国沿海平原生态基础条件最差的地区,历史上果品生产十分落后。“十五”期间,结合本市实际,依托独有的冬枣资源,坚持以基地化、规模化、产业化为重点,大力发展冬枣产业。从1992年起步到1998年开始大面积栽种,历时7年之久,包括采穗圃的建立,三当苗的速繁,从接穗的采集、封存到嫁接,三去赞皇请师傅,靠林业人的拼搏积淀了从育苗到早果早丰的全部技术,而到2000年正当大发展时,遇到了近几十年来的冻害,使冬枣基地建设停滞不前,2003年开始实施退耕还林项目,出现了飞速发展的局面。到2007年全市冬枣面积已达到25万亩,但2008、2009年冬枣市场不景气。再加上技术发展滞后,全市在短短两年内刨了近15万亩,冬枣产业的发展遭到重创,而后黄骅市连续举办“冬枣节”,逐渐扩大了人们对黄骅冬枣的认识,从2012年开始冬枣形势开始回暖,农民现在自发的发展已成主流,到目前,全市冬枣面积接近10万亩,枣农的效益呈逐年上升趋势。

经过多年的市场培育,黄骅冬枣已建立了较完备的冬枣销售市场。2002年孔店建成了占地100亩的冬枣交易市场,年销售冬枣5万吨,占总产量的40%。同时还在市区建立了海鲜城和贸易城两个交易市场,先后在全国多个城市和地区建立了冬枣直销站,还发展了网络

营销渠道。黄骅冬枣成为了中南海“特供枣”,其加工产品已进入国内航空食品领域。另外,黄骅市已将“黄骅冬枣”在国家工商总局进行了注册,整合了品牌资源,形成市场开发的“拳头效应”。

2 冬枣产业发展中的问题。

2.1 技术滞后且管理不善

在冬枣主产区都曾出现先栽后刨的现象。原因是:发展期政府干预、行政推动,从财政上拿出资金进行扶持。但栽后由于技术管理跟不上,多年没有效益,因此极大地挫伤了枣农的生产积极性。

2.2 劳动密集型产业投入大

(1)冬枣主产区病虫害发展较重,农药使用量大,据近10年的调查,平均每年农药使用次数达19.8次,最长达30次。

(2)劳力投入极高。

①由于冬枣坐果难,开甲越来越细化,已形成以小枝开甲为主的管理模式,平均每株树开十几刀甚至几十刀。从而导致树木萌芽和根部萌蘖量的增大。从萌芽到9月份,不间断抹芽,周而复始,恶性循环。20多年来人们在执行着一条错误的技术路线。

②疏果采摘难。冬枣的疏果和采摘只能靠人工完成。疏果从6月底开始至硬核期持续两个半月。而冬枣采摘要分批进行轻拿轻放,若入库贮藏更应带柄采摘,极费工时。

2.3 片面追求经济效益,品质下降

(1)坐果量过大,叶果比变小,使光合产物严重不足导致糖分上不去,品质下降。

(2)过早采摘;冬枣是晚熟品种,其正常的采收期是10月上中旬,而为了提早上市,从白熟期就开

始采摘,导致冬枣达不到应有的品质。

(3)滥用膨果激素。为追求个大,在冬枣生长期多次使用膨果激素,使冬枣质地变粗,果皮变厚,硬度变大,甜度下降,导致品质下降。

(4)过量使用化肥,化肥的使用虽然能在不同的生长期缓解树体枝果的营养竞争,但过量的使用化肥,使枣果的品质严重下降。

2.4 冬枣生产受自然气候的影响太大

如花期遇连阴雨和干热风不能坐果,生长期遇冰雹灾害,采摘期遇雨裂果、大风落果等,严重的制约了冬枣产业的发展。

2.5 成熟集中,价跌滞销

每年到冬枣采摘时周边客商云集黄骅,前期“成熟”的冬枣都是一些开甲未愈合,树势弱或者有残的枣,刚开始售价10元以上,而当冬枣进入正常成熟期后,大量冬枣涌入市场,却降到让枣农心寒的每0.5千克2~3元,有的甚者仅1元多。究其原因:一是市场定位不合理,没有中高端产品的定位。二是冬枣成熟期太集中,造成价格下滑。三是经营方式单一,销售渠道窄。

3 建议

3.1 加强产业导向,实现优果栽培以质取胜

通过反思,我们清醒的认识到,在发展规模、产量上我们落后于全国冬枣产区,如山东滨州地区160万亩,陕西大荔30万亩,山西20万亩等。但黄骅冬枣的品质,冬枣原产地域认证以及古贡枣园的悠久历史是其他地区不可比拟的,我们

(下转第37页)

