

特色农产品:如何既赢“口碑”又鼓“口袋”

蹲点调查

农民丰收节特别报道

□ 本报记者 李振

烟台苹果莱阳梨,平阴玫瑰昌乐瓜,山东数量繁多的特色农产品扮演着农业发展的重要角色。如何进一步提高特色农产品溢价,让原产地和农民从中持续稳定获益?农民丰收节后,记者以葱、蒜这两种最具“山东味儿”的土特产为切入点,深入济南市章丘区、兰陵、金乡等葱蒜产地蹲点采访,解析特色农产品品牌“从有到优”的发展之路。

“卖一车”与“卖一筐”

只有把生产要素聚合起来,才能降低成本,形成规模效益。在农业生产中,集约化、规模化的耕种收也更容易带来高品质、高产量的农产品。但在实际中,一些特色农产品由于零散种植,无法形成持续稳定的产品输出,难以获得进入高端市场的渠道,好品牌难卖出好价格。

“把葱卖给地头收葱的贩子,一斤也就一元左右,行情差的时候只能卖到四五角。今年我们与青岛浩丰建立合作关系,我们向对方提供10亩四季葱,专供高端超市,一斤葱收购价6.9元。”算起这笔账,章丘区枣园街道贾庄村党支部书记吕善强面露笑意——亩地按1万斤产量计算,就能有6.9万元收入,10亩地纯收入超过30万元。

贾庄村是章丘大葱规模化种植的受益者。作为章丘大葱的主要种植区之一,贾庄村几乎家家户户都种葱,以前一家一户分散种植,种葱、抓(收获)葱全靠家人力,随着人力成本增加,一些种植户流转土地或是改种机械化程度高的玉米、小麦等粮食作物。2019年,贾庄村党支部领办建起贾庄村经济合作社,从农户手中流转了300多亩农田探索章丘大葱的规模化种植。

土地集中起来,就有了挑战人工种植上限的可能。“规模化运营能更好推动机械化耕种和标准化管理,保障大葱的稳定供应。”吕善强说,这两年合作社购置了大葱播种机、种葱、抓(收获)葱全靠家人力,随着人力成本增加,一些种植户流转土地或是改种机械化程度高的玉米、小麦等粮食作物。2019年,贾庄村党支部领办建起贾庄村经济合作社,从农户手中流转了300多亩农田探索章丘大葱的规模化种植。

然而,由于特色农产品在外形外观、种植方式上往往具有异于常规品种的独特属性,因而对农机具也有特殊的要求,比如:葱白30厘米左右、质地较硬的日本铁杆葱使用常规的大葱收获机效率高,但章丘大葱葱白长,质地软脆,同样的机器一铲下去葱白就折了;兰陵大蒜是“四六瓣”,播种机必须适合其偏大、偏圆的蒜种……许多种植户正是因为农机具“不称手”,而被动选择了人工方式,特色农机具的研发需求十分迫切。

“县里为了扶持企业搞大蒜农机具研发给出了不少优惠政策。”说到这里,正在指导工人组装大蒜播种机的临沂华翔鑫农业机械制造有限公司负责人徐士华,停下了手里的活儿。

2006年起,徐士华遍访兰陵蒜田,向蒜民了解种植需要和种植特点,推出了套种玉米、套种青菜等5种不同种植模式的大蒜播种机,并先后进行了4次升级,播种正芽率达到95%。新产品研发需要大量资金,2016年,县里协助企业申请省农机装备研发项目经费80万元,去年企业成功入围科技研发计划项目,获得7万元经费支持。今年,公司扩大生产缺乏资金,去银行贷款又没有抵押物。“6月,县金融办给我们办理了总额度200万元的专利质押贷款,一年按期结清三年内可免审批继续贷款。”拿到贷款后,徐士华立即购买了车床、激光切割机、钢材等设备和原材料,企业发展步入正轨,“从订单和市场反馈情况来看,今年大蒜播种机销售量能达到150台。”

除保证种植规模外,特色农产品还需注意什么?山东省农科院蔬菜研究所所长王淑芬认为,特色农产品之所以能称之为特色,就在于其生长于独一无二的气候、小环境中,接受着千百年积累下来的管理方式,形成了独一无二的营养构成和口感风味,这种“软环境”难以推广复制,因此存在产量的“天花板”。要做好“稀缺性”的文章。“面向高消费群体,培育品质更高、商品性更好的特色农产品,‘卖一筐’或许比‘卖一车’赚得多。”王淑芬说。比如,新疆西梅采用多种方式提升产品附加值:绿色有机种植、空运冷链运输到东部沿海地区销售,主打高端超市等,价格能卖到30元/斤以上,亩产净利润达2万元以上。

提高特色农产品附加值,深加工是另一条路子。金乡的大蒜加工企业山东鑫诺科技有限公司副总经理杜晓彬给记者算了一笔账:一个集装箱25吨的保鲜蒜出口利润最高不过1万元,而将25吨大蒜加工成蒜片、蒜粒利润就能达到3万多元。黑蒜加工利润更为可观:一头直径5厘米的大蒜价格0.25元左右,发酵制成黑蒜2元左右,继续加工生产出2瓶100毫升的黑蒜饮品价格4元,是蒜头价格的16倍!

当然,加工要注意适销对路。记者调查发现,一些地区加工的黑蒜提取物、饮料、保健品等产品销售情况不理想,有的企业生产线上马两年就黯然停产,存在“为加工而加工”的现象。



品种	产地	规格	单位	收购位置	备注	收购价	
红葱	金乡	小三葱	斤	马山	收购行, 收购行	16001	
红葱	金乡	4.5葱	130	马山	收购行	1572592066	
红葱	金乡	红葱	25	金乡	收购行	15807518978	
红葱	金乡	中葱	100	金乡	收购行	18705479456	
红葱	金乡	白葱	5.0葱	25	金乡	收购行	15153762660
红葱	金乡	红葱	25	金乡	收购行	1318000750	
红葱	金乡	5.5葱	不称	金乡	收购行	13963760090	
红葱	金乡	红葱	80	金乡	收购行	18895287051	
红葱	金乡	中大葱	不称	金乡	收购行	13305378522	
红葱	金乡	6.0葱	25	金乡	收购行	13963731815	
红葱	金乡	小三葱	不称	金乡	收购行	18766800222	
红葱	金乡	红葱	200	金乡	收购行	15269702051	
红葱	金乡	大葱	31	金乡	收购行	15553760331	
红葱	金乡	红葱	70	金乡	收购行	151667181	
红葱	金乡	不称	不称	金乡	收购行	15200000000	

图①:章丘大葱研究所所长魏丙尧在章丘大葱良种繁育基地试验田里进行田间试验。

图②:章丘大葱种植大棚里,工作人员正在进行机械化播种作业。

图③:金乡凯盛农展中心大屏幕上显示的大蒜供求信息。(□记者 李振 报道)

记者手记

量体裁衣, 凸显特色农产品之“特”

□ 本报记者 李振 段婷婷

几个葱、蒜产地走下来,记者注意到,这些地方、企业、种植户成功经验背后,贯穿着一些共性的理念。比如不能一味追求高产丰产,而是要坚持生态有机种植模式,把特色农产品打造成高品质农产品的代名词。

采访中,记者遇到了一桩稀罕事——拿到章丘大葱首家出口资质的不是某个种植户或是大企业,而是章丘一家蟑螂养殖企业。原来,该企业养殖美洲大蠊处理餐厨垃圾,而产生的蟑螂粪正是优质的有机肥。去年企业流转了100亩土地种植章丘大葱,全程不用化肥不施农药只用蟑螂粪,产出的章丘大葱经第三方机构检测217项农残检测为0。标准化管理投入成本不高,但许多种植户都愿意掏这笔钱。滴灌、机械化播种、可降解农膜……兰陵的大蒜种植大户葛维真通过争取到的试验项目尝到了甜头,如今项目结束,自掏腰包也要在田里推广,她说“要干总要有长远打算”。

“大梧桐”的种植提升,重新提炼复原了另一品种“气煞风”。“章丘大葱货架期长、长距离运输损耗高,我们把它与质地硬、水分少的日本铁杆葱人工杂交,成功选育出一个白长、杆硬、货架期长、耐运输的大葱新品种,下一步将向种植户开始推广。”

特色农产品多面临一个共性问题——在同一片区域长时间种植,容易出现重茬病害,烂根死棵,造成严重减产。其实,这也可以通过培育抗病品种、培肥地力等措施加以改善。

“最近几年,金乡大蒜因重茬种植病虫害发生较重,而且基本都发生在产量形成的关键阶段,容易造成大蒜减产。”山东省农业科学院(金乡)大蒜产业技术研究院副院长杨建强介绍,为此,去年研究院试验示范了46个大蒜品种和品系,从中选育出抗病、早熟、优质、高产,适合出口国际市场的大蒜新品种“金蒜1号”。

地方特色品种市场占比小,较难博得科研院所尤其是研究能力强的大院大所的青睐。为此,不少地方政府招引外智,建设自己的特色农产品育种机构,开展有针对性的育种攻关。

“农产品的精深加工研发投入大,周期长,对于体量普遍偏小的农产品加工企业而言承担起来较为困难,最好由政府牵头引入科研院所,针对特色农产品的精深加工立项研究,企业开展成果转化。”金乡大蒜协会秘书长杨桂华表示。

“日本的苹果合作社推出的加工品不仅有常见的苹果汁、苹果干、苹果罐头,还有巧克力、点心、咖喱饭,甚至苹果枝、苹果叶都能加工做成产品进行销售。”山东省合作经济研究会会长、青岛农业大学合作学院院长李中华建议,发展特色农产品可以借鉴一些国家在市场营销引导、文化促进等方面的经验,开展精准细致的市场分析调查,培养专业化的设计研发团队,不断推出符合消费者需求和习惯、引领消费趋势的加工农产品。

“很有必要。”记者见到章丘大葱研究所所长魏丙尧时,他正在章丘大葱良种繁育基地试验田里进行田间试验。魏丙尧拿出一根外观瘦小的章丘大葱解释:“大葱属于杂合体作物,基因复杂,长期种植种性容易丢失,出现退化,比如这棵,葱白缩短、变细,口感变差,需要不断对品种进行提纯复壮。”

所谓提纯复壮,就是每年选取性状典型的母株进行培育并不断循环,以加强和保持种子原来的性状。魏丙尧说,2017年以来,章丘大葱良种繁育基地开展对章丘大葱主要品种之一

“研究院不只关注品种的高产丰产,更瞄准金乡大蒜独特的市场需求变化选育功能性品种。”杨建强介绍,金乡黑蒜加工产业发达,传统大蒜存在蒜芯,加工后影响黑蒜的性价比和市场销售。去年,研究院选育出一款无芯大

蒜,专供黑蒜加工使用。蒜薹采收人工成本高,他们就培育一个无薹白蒜品种,外观比传统白蒜蒜头大,而且不出蒜薹,种植大户可以大大减少人力投入。

“要种出纯正的特色农产品,科学的田间管理必须跟上。”王淑芬举例说,潍县萝卜具有脆甜微辣梨型的特殊风味,但要形成这一口味,种植户要尽可能缩短埋在土下的部分,配合打老叶等方式增强光合作用,并配合有机肥的合理使用;国内种植的小型西瓜品种基本都是早春红玉、金红几个品种,但品质差异很大,潍坊的郭牌西瓜采取了严格的温湿度控制和有机肥使用,一蔓只保留一瓜,果实含糖量高且品质稳定,销售价格可以达到100元一个。

即将迎来播种季,位于金乡县国家现代农业产业园的海尔卡奥斯金乡大蒜示范基地里,不仅有忙着整地的农民,调试设备的工程师也在田间穿梭。这里的智慧农业数据可视化系统能实时监测大蒜的生产过程,将环境温度、湿度、风力等级、风向、光照强度等指标上传系统,系统可以测算出大蒜所需的水肥,还能预测采收时间,给农户、企业提供市场参考。

如何提升特色农产品管理水平?依托辖区特色农产品种类丰富的优势,章丘做起了特色农产品换茬轮作的文章——在每年10月至次年2月的高官甜瓜歇茬的空档期,在甜瓜大棚内种植章丘大葱。“章丘大葱改善大棚内的土壤生态,减少病虫害,促进高官甜瓜持续增产增效。甜瓜棚也为章丘大葱四季种植提供栽培设施,推动章丘大葱错峰栽培、春节前后上市、弥补市场空白、增加农民收入。”实施该项目

维护好品牌,让品牌惠及农户,“章丘大葱”也进行了一些探索。王金村是章丘大葱核心产区,17届大葱“状元”评选中,有15届“状元”出自这里,王金大葱也成为不少杂牌葱热衷仿冒的品牌,王金村建设了正品大葱销售场所——章丘大葱精品店,请进门的都是当地正宗的状元葱、甜葱、富硒富锌葱等章丘大葱品种及相关产品,打造一个可以放心消费的“正品市场”。

一般而言,农产品流通环节获利高,如何让种植户参与进来?大葱常难保存,集中上市季葱农只能低价脱手,怕葱烂在地里,而在0-1摄氏度的温度下储存,可延长3个月的保质期。“我们利用济南市十大农业特色产业项目资金对冷库建设给予40%的补贴,目前已建成两座大蒜冷库,面向普通种植户开放。”章丘大葱产业办公室张玲告诉记者。

更完善的利益联结机制,是农民从特色农产品品牌中获益的“金腰带”。让特色农产品品牌分享更多产业增值的收益,李中华认为还要发挥好合作社的作用。

的山东伟利种苗有限公司总经理张伟丽介绍,采用这种模式种植农户亩增收能达到3000元左右。

品牌价值百亿,农民能赚几何

说一千道一万,增加农民收入是关键。章丘大葱、金乡大蒜等特色农产品的品牌价值高达几十亿、上百亿元,但利益点大多集中在流通、销售环节,农户如何从“大品牌”塑造中获得更高收益?如何建立合理利益联结机制,实现现代经营主体与农民在利益上的“双赢”?

“作为特色农产品,金乡大蒜有7个县都在种植,从事种植、经销的主体数量庞大,不法商贩把外地大蒜贴上‘金乡大蒜’标志销售的情况并不鲜见。”杨桂华说。

在采访中,记者注意到,一些已经形成一定影响力的特色农产品在销售市场上频遇“李鬼”,外地同类产品运到原产地后就以原产地特色农产品的品牌销售,损害了正品的形象和声誉,影响了农民利益。

怎么办?金乡充分发挥协会作用。去年以来,金乡将“金乡大蒜”商标的授权下放给产业协会,对企业开展商标使用资质审核,5年授权期内协会每年对企业进行年检,如出现以次充好、“夹心包边”等质量问题,协会可直接取消企业的商标使用权,无法继续在主流渠道销售金乡大蒜。

此外,大蒜交易规范与否,也影响着农民收入,而经纪人扮演着重要角色。金乡大蒜经纪人队伍庞大,专职、兼职有数千人,遍及全国各地。为了约束规范经纪人行为,金乡还成立了农产品流通经纪人协会,出台《关于规范全县大蒜市场秩序与交易行为的自律准则(草案)》,从收费事项、佣金额度、金融服务等方面对经纪人行为进行约束。

基地化、订单化种植也利于品牌维护和农户收益。“为了确保大蒜供应和品质,公司建立了3万亩的大蒜种植基地,对基地产出的大蒜以每斤高于市场价格0.1元收购,同时设置了1.72元/斤的保底价,确保农户不因价格波动承受巨大损失。”杜晓彬介绍,算下来种植户每种一亩地能多收益400元。

葱蒜价格波动大,行情不佳时种植户会赔钱。各地在前几年大葱价格高、大蒜价格低的基础上进行再探索。今年,兰陵第一次推出“面包蒜”这一新品种。“近几年极端天气增多,蒜头空软的‘面包蒜’情况增多造成减产。”兰陵县南桥镇的大蒜种植大户葛维真说,今年,她给自己种植的45亩大蒜全部购买了“面包蒜”,尽可能降低减产风险。

维护好品牌,让品牌惠及农户,“章丘大葱”也进行了一些探索。王金村是章丘大葱核心产区,17届大葱“状元”评选中,有15届“状元”出自这里,王金大葱也成为不少杂牌葱热衷仿冒的品牌,王金村建设了正品大葱销售场所——章丘大葱精品店,请进门的都是当地正宗的状元葱、甜葱、富硒富锌葱等章丘大葱品种及相关产品,打造一个可以放心消费的“正品市场”。

一般而言,农产品流通环节获利高,如何让种植户参与进来?大葱常难保存,集中上市季葱农只能低价脱手,怕葱烂在地里,而在0-1摄氏度的温度下储存,可延长3个月的保质期。“我们利用济南市十大农业特色产业项目资金对冷库建设给予40%的补贴,目前已建成两座大蒜冷库,面向普通种植户开放。”章丘大葱产业办公室张玲告诉记者。

更完善的利益联结机制,是农民从特色农产品品牌中获益的“金腰带”。让特色农产品品牌分享更多产业增值的收益,李中华认为还要发挥好合作社的作用。

“我省有20万合作社,但一些合作社小而散,拥有的人力财力有限,原材料有限,能够对接的销售渠道只有中间商,也就无法在议价中掌握话语权,无法让种植户享受增值收益。”李中华说,可以探索把合作社联合起来。一些农业发达国家,某一类农产品合作社往往组成国家级联合社,用同一个品牌、同一个标准去打市场,驾驭市场的力量随之增强。有的联合社掌握了一国农产品市场80%的份额,因此有实力保证优质农产品以合理的价格推向市场,保障种植户较高的收益。当合作社形成了规模效应,就不只停留在初级农产品销售的层面,可开拓的盈利空间十分广阔:与科研院所进行合作成立研发中心,开展农产品加工;对接城市社区,建立联合社直营超市、社区无人售货机等,砍掉中间商,近距离服务消费者;自建物流、仓储体系,通过错峰销售提高销售价格……

李中华建议,应继续加大力度鼓励合作社抱团成立联合社,从资金、人才、配套设施等方面给予一定的政策倾斜,加大精准扶持力度。“目前,一些合作社负责人还缺乏抱团发展意识,要加大对这一群体的培训力度,建立职业化教育体系,吸引年轻人、大学生加入,为合作社注入年轻化、知识化的新鲜血液。”

(□记者 段婷婷 参与采访)



扫码查看
蹲点调查
专题报道