



浸泡过保鲜营养液的无花果通过风干机。记者 吕修全 摄

威海无花果“只在墙内香”

专家建议,打开无花果外销市场需要种植户和企业组团

本报记者 李彦慧 吕修全

又到无花果上市季节,作为威海的传统特产,威海无花果因甘甜爽口、营养和药用价值高备受市民喜爱,并且已荣获地理标志产品称号。然而,由于外销渠道不健全等原因,导致种植户或受制于流动批发商和超市,或零散进城贩卖,销售仍然处于初级阶段。威海的无花果面临着“只在墙内香”的问题,难以打开外销市场,相关部门、专家、加工企业,都在想方法找出路。无花果如何走出威海,记者进行了调查。

种植户:70%的无花果让本地人吃了

无花果上市以来,经区泊于镇无花果合作社理事长张明军可是忙坏了。今年雨水充足,无花果第一茬果子即春果较往年收获多些,张明军预测,今年的产量会比去年稍多些,收购价格和去年同期也基本持平。不过,张明军期望,他所栽种的200亩无花果能卖出更好的价钱。

海阳、莱阳、莱西等外地无花果加工企业纷纷找到张明军,要成吨批发无花果鲜果,拉回去做果酱或冷冻、真空包装外销至日韩地区。

然而,面对这些加工厂,张明军和同行内并不怎么感冒。“今年他们想跟我预订500吨,但我只能保证卖给他们200吨。”这些

外地批发商给出的价格很低,每斤仅能给出2至3元的收购价,而威海市区无花果的零售价格最低能达到每斤5元钱。所以,很多果农宁可选择推着手推车、挎着篮子,将无花果送到威海市区零卖。

“现在大量鲜果都叫果农拎到市里卖了,成规模的种植园通过农超对

接,直接供应给家家悦超市。可以说,现在70%的鲜果都叫咱威海人吃了。”张明军介绍,目前无花果多在威海本地消化,除卖给周边地区的无花果加工企业外,能够销售到北京、济南、大连等城市的鲜果屈指可数。北京等大城市品尝到威海无花果美味的市民不多。

专家:无花果要走出威海需要组团作战

如何把让无花果走出威海?业内人士为此做出了诸多努力。威海市经区无花果产业发展办公室工作人员认为无花果走出威海,需要组团作战。

“就经区来说,无花果已经做到了规模化种植,然而销售上还缺少规模。”面对市场,种植户相对分散,在销售上多是各显神通,或是零散进城销

售、或是低价卖给加工厂,比较成规模的就是和超市对接。然而,流动摊点毕竟走量较少,加工厂将价格压得很低,而超市只挑好果子,在销售上,种植户都相对弱势。

“无花果为何只在墙内香?除了技术上面临不易储运等问题,市场的开发也仍然在萌芽期。”村庄化的种植模式让种植户各自为战,没有组织来

整体开发、运作一个成熟的渠道,无花果的外销只能是星星点点走量,目前很少成规模走向外地市场。

建立起有效的农村合作社,将分散的种植户联合成销售军团,将是打开无花果销售的一个方式。种植户可以入股合作社,以分红形式获得收益。而种植户合作起来,不仅可以和企业联手制

企业:研发保鲜技术开拓外地市场

不易储存一直是制约无花果外销的一大问题。日前,威海经区的一家食品公司将自主研发的保鲜技术应用于无花果储存中。无花果上涂抹保鲜营养液,平时常温下最多保存一两天的无花果,在通风条件下可以保存约一个周。

18日下午,位于威海经区的蓝大食品技术公司的车间里紧张忙碌,该公司第一批无花果样品正准备发往北京。为了克服无花果不易储存的瓶颈,该公司花费五年时间研究保鲜

技术。如今,该公司研发的软体果实生态保鲜技术获得了国家专利,并首次投入使用。当天,首次用新保鲜技术储存的无花果被成箱包装,准备发往北京新发地水果批发市场和北京锦绣大地果品批发市场。

在公司的加工车间,工人们将无花果喷上保鲜营养液,放进风干车间,用特制的包装盒包装,成箱装入冷库。工作人员告诉记者,无花果能保鲜储存的秘密就在这个保鲜营养液上。

“保鲜营养液是一种

可以食用的生物多糖。”研究出该保鲜技术的威海蓝大食品技术公司董事长、哈工大(威海)客座教授戴振东告诉记者,无花果外层包上一层营养液,相当于让离开母体的果子能够继续吸收营养,让果子进入一种休眠状态,保持最大的鲜度。而经过实验,这种营养液不仅可作无花果的营养,也可以安全食用。

无花果表层包裹上一层营养液后,在常温通风的条件下可以保存七天,这给无花果的对外运输赢

得了充足的时间。

“摘不及、囫不及、吃不及,无花果的这三大特点,让这果子在突破外地市场时遭遇诸多困境。”威海蓝大食品技术公司经理王常安说,无花果软糯甜美,更有美容、抗癌、消炎等各种功效,把无花果推出威海,一直是他们的梦想。六年来,公司和哈工大(威海)合作开展了无花果保鲜研究,终于研究出无花果鲜果储存的新技术。目前,这种“软体果实的生态保鲜技术”已经获得了国家专利。

政府部门:

多管齐下推广无花果

经区是威海无花果的主产区。威海市农科院相关负责人介绍,威海70%左右的无花果出自经区。近年来,经区也在发展无花果的规模化种植,推进无花果产业化。

在大规模种植的同时,相关部门在推广无花果和推进产业发展做出了诸多努力。早在2007年,经区管委会就出台了《无花果产业发展规划》,着力打造以无花果开发为基础,集农民致富、文化旅游、采摘观光于一体的新兴产业。经区管委会推出鼓励无花果栽种的补贴政策,农民每栽种一亩无花果树,会得到500元的补助。威海市农科院也成立了无花果研究所和技术推广服务中心,助力果农发展无花果栽培种植。各镇、办事处的无花果合作社也相继成立,向果农提供无花果的栽培指导、收购、销售等一条龙服务。经区的无花果文化旅游月活动目前已成功地举办了三届。

2010年,威海无花果跻身国家地理标志保护产品。为了将无花果品牌打响,2011年3月24日,经区在无花果的原产地——以色列,请来了无花果专家摩西教授。摩西在对经区无花果考察后,针对威海无花果的栽培技术,鲜果贮运及杂交育种提出了建议,并将提供抗寒育种帮助,经区管委会也正式聘请其为经区无花果产业发展顾问。2012年初,经区管委会为发展无花果产业,先后成立了无花果产业发展办公室和无花果研究会,以促进威海无花果产业做大做强。

为了让无花果产业链更为丰富。近年来,经区无花果采摘园积极与旅行社签订合作协议,广泛宣传推广威海无花果。盛果期,凤林办事处、崮山镇、泊于镇的数十家采摘园,每天接待游客都过百人,多时达千人以上。此外,无花果剪纸、绘画也开始风行,无花果盆景作为室内观赏摆设,受到很多人喜爱。

走向无花果的深加工,威海的一些企业正在探索。威海紫光生物科技有限公司是延长无花果产业链的代表。公司一位负责人介绍,目前他们已经生产无花果酒、饮料、果脯、果茶等诸多产品。

为了推广无花果,该公司连年来加大对无花果产品的投入、研发、厂房、设备、广告方面都加大投入,今年已投入数百万元。公司还组织了专门的文艺团队,在全国各地宣传威海无花果品牌。

然而,无花果产品的市场培育是一个长期的过程。无花果产品很容易因为口味改变或者市场认知度问题,无法有可观的销售量。该负责人分析,无花果有一个非常大的特点,就是不易储存,鲜果必须速冻之后,才能进入生产线,极大地增加了企业的加工成本,给企业造成了很大的阻碍。而无花果的营养价值、功效目前在威海乃至国内的研究和推广尚不够深入。将无花果行业能够被更好地研发和推广,是打开无花果市场大门的一把必要钥匙。而靠一个企业的研发和投入,这种推广就太单薄了。