



►在市区某超市内,出售的蓝莓产地为烟台海阳。
记者 王震 摄

小蓝莓遇上“成长的烦恼”

本地万亩蓝莓九成外销,外地蓝莓填补本地市场;个体种植遇困境

现状

万亩基地种的蓝莓哪儿去了

10日上午,在市区纪念路的一家超市,新上市的蓝莓成盒的摆在柜台上,一盒125克的蓝莓售价18.8元。刚刚上市的新鲜蓝莓很是吸引顾客,但这些蓝莓都是烟台一厂家生产。而在海港路的一家超市,产地为青岛的蓝莓同样受宠。

在走访了新威海、昆明路几家超市后,记者发现,市面难见本地

蓝莓身影。“咱本地不是有蓝莓吗?怎么没见威海产的?”正在买蓝莓的威海市民张女士很疑惑。

记者从乳山市农业局获悉,乳山约从2005年开始试水蓝莓种植,目前已经逐渐形成规模。截至今年6月初,乳山的蓝莓种植面积为1万亩左右,主要集中在午极镇、向村镇、大孤山镇。其中,午极镇蓝莓种植面积最大。

拥有万亩蓝莓基地,为何市场却难见到本地果?记者了解到,目前威海蓝莓多为露天种植,面积5000亩,反季候蓝莓大棚约有300亩。“现在成熟的都是大棚的蓝莓,都进入了采摘期。”乳山旺民长富农业开发公司的冷经理介绍,本地的大棚蓝莓在6月初陆续上市,但数量极少,而露天蓝莓多于7月份成熟。

困惑

利润虽诱人

个体种植有点难

“蓝莓种植对技术条件要求太高了!”从事了6年蓝莓种植的许崇波谈起蓝莓来有一肚子话。

8日上午,在文登市初村镇,记者见到了许崇波的8亩蓝莓基地。露天种植的蓝莓,枝头都挂上青色的小果,蓝莓树都比较低矮。“今年冬天太冷了,加上管理上的疏忽,所以今年单颗的挂果率太低了。”

蓝莓的种植利润挺高,这是吸引许崇波尝试种植的重要原因。他介绍,蓝莓是一种高附加值的水果,成果期一般都能卖到60—120元/公斤,如果发展进园采摘的话,也能达到100元/人次。“如果我这8亩地处在丰果期的话,那么一年的纯利润能达到100万元左右。”

利润空间如此大,但许崇波尝到的甜头有限。2007年,许崇波刚刚接手初村镇的蓝莓基地时,种植面积有30亩左右,为了能让这种瓜果少产值高的小果子有大市场,他不仅从大连聘请教授传授经验,也不断的去其他蓝莓基地进行考察,“前期投入挺大的,要买成品的蓝莓苗,而且要改善土壤的条件,

技术性很强。”许崇波最初的想法,是将此处蓝莓基地发展成为一个产业链条,不仅输出鲜果,而且能加工成果酱、饮料、泡菜等附属品。

“种上这些树苗之后,四年之内都是在养树,进行滴灌,这段时间是不产果的。”起初,许崇波对自己的蓝莓事业充满信心,但2008年,他的一个重要合作伙伴,因个人问题撤资,这时,他的蓝莓基地遇到了困难。没办法,他只能将自己的蓝莓基地缩减,如今只有8亩。

“这就是蓝莓种植者艰苦的地方,既要有资金投入,又要有耐心坚持,还要有技术保障,三者缺一不可。”虽然有了其他的事,但提及曾经耗费心血的“蓝莓梦”,许崇波总是觉得有点可惜。

蓝莓挣钱,却难以推广,缺乏科学合理的规划是很大的原因。许崇波认为,没有专业的技术指导,这直接导致农民的种植热情不高。“我在初村镇,种了这么多年的蓝莓,经常有一些村民围过来看,也问我挣不挣钱,但是始终没有人敢去尝试一下。”

探访

本地蓝莓九成供于外销

除了大棚蓝莓种植面积较少之外,本地蓝莓难寻的更大原因是供于外销。

乳山市午极镇反甲乔村的蓝莓种植基地,目前已经进入采果期。“鲜果基本上是供不应求。”一名基地负责人介绍,该基地的蓝莓目前已经成功对接了多家外地超市,同时通过了美国都乐公司的认证,成功打入国际连锁超市。一到成熟季节,附近很多村民纷纷前来从事蓝莓采摘。

“2005年,乳山就有蓝莓基地了,算是胶东半岛最早的了。”乳山

一家蓝莓加工企业的工作人员姜超介绍,乳山产的蓝莓,大部分都是销往外地,能占到九成左右。因为蓝莓种植对土壤条件、管理技术、滴灌技术要求过高,因此主要是大户发展,基地种植,很少有个体农户种植。

而正是这个原因,导致蓝莓的销售多是“墙里开花墙外香”。“既然成为规模化经营,多数基地期待的是大客户、大单子,本地市场虽然也是供不应求,但多是散户、小单子,因此本地蓝莓多是外销。”此外,姜超坦言,越是大城市,越能卖

上价格。本地市场的价格难以吸引种植户的兴趣,本地的蓝莓有不少是直接接韩国的订单,“在威海的韩国人对蓝莓的认可度非常高,一些韩国公司给出的收购价钱也挺可观。”

乳山旺民长富农业开发公司的冷经理介绍,其公司的蓝莓也是大量外销,“能占到九成以上吧。”订单多、价格高、客户大是他考虑的主要因素。

本地蓝莓多供于外销,供不应求的市场吸引了临近城市的蓝莓抢滩。

计策

推广特色农业 还需再添火候

乳山市农业局果茶蚕站曹站长介绍,2012年,乳山市农业局曾经出台了一项蓝莓种植补贴政策,但是由于种种原因,2013年该项补贴便取消了。

尽管资金补贴取消了,但是随后又有了新政策,“出台了优先安排水利项目,改善基地基础设施的政策。”曹站长进一步解释,“蓝莓的生长环境,对于水利条件要求非常高,目前乳山有7个蓝莓基地,如果从改善基础条件入手,也是很大的扶持。”

对于这些政策,许崇波还是觉得有点陌生。这种陌生,源于他多年考察之中的对比。在吉林蓝莓产区、青岛胶南蓝莓产区考察时,他注意到,种植蓝莓,并非是大户才能发展,很多小的农户也在种植蓝

莓,并且从中受益。而他们看似分散,但并不是各自为战,而是依托当地的农业合作社,在那里能找到专项的发展规划以及资金,“但是在威海,我了解到,并没有如此完善的体系,曾经我想去申请补贴,但是不知道该敲哪儿的门。”

同样,旺民长富公司的总部在吉林,蓝莓的销售和经营也由总公司统一调配。“在乳山的蓝莓基地主要是从事基础种植。”冷经理说。

威海市农业局果茶蚕站的王站长说,对于特色产业,其实每年都在积极探索好的政策。像蓝莓种植这种在部分地区已经有所规模的产业,采用企业+基地+农户的模式,不仅能合理流转地盘,同时也会打开销售渠道,该模式目前仍在进一步完善当中。

祥府家酒,好喝不上头

白酒作为中国古老历史的传承,代表了中国酒文化的传统与经典,吉斯集团利用享誉中外的烟台地产水果资源,在发扬中国传统酿酒技艺基础上,研制出具有专利技术的水果白酒酿造工艺,首开水果发酵蒸馏白酒之先河,诠释了中国特色白酒的新时尚。既有独特浓郁的果香,又有传统白酒的醇厚与舒爽,回味悠长,且不含甲醇和甲醛等有害成分,具有“好喝不上头”的特点,实为倡导健康、引领时尚、激发活力的新一代白酒的上乘之作。

jisí 吉斯集团
烟台吉斯波尔葡萄酒有限公司出品
服务热线: 400-658-2211
<http://www.gisbelle.com>

