



博山破题的一个缩影

记者 胡允鹏

迎着山岗的秋风,60岁的苏作友跨上电动三轮车,驶出家门。离家不到两公里的博山区源泉镇猕猴桃广场,是苏作友的目的地。每逢这个季节,他的身影总是在这里频繁出入,一如过去的11年。

11年,很长,改变也很多。比如,凭借“源泉猕猴桃有点甜”的走红,每逢中秋前后,源泉镇都会成为外界关注的焦点。

而具体到苏家,过去经常出现在他们果盘里,再普通不过的“果子”,如今成为“苏作友们”的“致富果”、源泉镇的“乡村振兴果”。

有此厚望,加上事关家庭账本以及当地产业发展,猕猴桃价格波动的每一丝每一毫都在这个季节拨动着“苏作友们”的心房。

2023年的秋天也是如此。

6:2:2

9月14日,广场上,苏作友探听价格的时候,两公里外的大山里,苏作友的爱人王永芹正在自家农场中忙碌:他们家300斤猕猴桃要通过物流发往东营、济南等地。

这是一笔来自网上的订单。类似的订单随着时间推移,如今愈发平常……

这仅仅是博山猕猴桃产业的一个缩影。一切又在这个9月中下旬到达高峰。

此时,随着一颗颗饱满的猕猴桃垂于藤蔓,摘果、装箱、发货、运输等环节有条不紊展开,在当地政企农三方的合力下,媒体、抖音大V、网络博主、视频拍客等也不约而同来到此地,开启了一场线上线下融合的猕猴桃盛宴。

当电商渠道与原本的传统渠道融合,线上线下多渠道运营的模式也让博山尝到了猕猴桃的“甜头”。王永芹说,自家果园的猕猴桃将近三分之一都是通过网上销售出去的,“价格相对不错”。这与博山猕猴桃逐步进军线上销售渠道密不可分。

“从首单触网到全网铺设,我们差不多已经走过了十年风雨。”博山区源泉镇党委书记李晓剑告诉记者。

而来自博山区官方的说法是,目前全区猕猴桃的销售构成中,60%通过采摘及大集团采购,20%通过京东、淘宝等电商平台完成,剩余20%则是由收购渠道完成,呈现出6:2:2的格局。

不难发现,尽管进军“线上”成果显著,但就目前来说,博山源泉猕猴桃还是主要通过线下采摘及集团采购为主,且主要销售地为淄博本地及周边城市。

“博发水果批发市场,是博山猕猴桃最大的销售市场。”源泉镇



特色产业办公室主任翟慎红说。

位于淄博主城区的山东博发水果批发市场,是淄博市最大的水果批发市场,也是淄博市主要的水果供应基地。

每年夏末秋初,猕猴桃就会成为这个市场的水果“新宠”,这当然也包括博山源泉猕猴桃。

市场、规模、价格

不过,一切正在悄悄发生变化。

“7月底时,淄博周边及外围地区的猕猴桃提早上市,凭借时机和价格双重优势,大量涌入以博发为代表的水果批发市场,这会影响到博山猕猴桃原产地的水果销量。”淄博市农业农村部门的一名人士表示,按照农作物成熟规律,一般来说,猕猴桃8月20日左右逐步入市,尽管提前一个月时间销售会使猕猴桃口感下降,但为抢占市场,总有一些产区的猕猴桃提前上市。

周边猕猴桃竞争与水果市场“提早”心理的双重作用下,去年主营博山猕猴桃北京市场销售的一家淄博企业,在今年也与其他产区进行了猕猴桃的采购工作。

猕猴桃产业还有另外一个现象:中国是猕猴桃产量最多且拥有几乎所有的猕猴桃品种的国家,但同时也是进口猕猴桃最多的国家。

记者发现,截至2022年底,中国猕猴桃栽培面积436万亩,总产量达300万吨,稳居世界第一,占全球猕猴桃产量逾50%,是排名第二的新西兰的4倍。

但量大并不代表全部。从上世纪80年代开始,以新西兰、意大利为代表的进口猕猴桃品牌在国内的销量整体呈现“攀升态势”,2022年,中国进口猕猴桃数量已达11.78万吨。

至于出口方面,尽管近年国

内的猕猴桃持续拓宽国际市场,销往俄罗斯、印尼等国家和地区,但全年出口量不足两万吨,占总产量不到1%。

此外,国产猕猴桃的单位面积产量和效益,更是不忍直视。来自农小蜂智库的数据显示,新西兰的亩产是2.49吨,而中国猕猴桃的亩产在全球主要产出国中的排名接近垫底,只有0.8吨。

具体到果农收益,同样如此。新西兰的两个猕猴桃品种,绿果平均收益1.9万元/亩,金果更是高至4万元/亩。但国产猕猴桃,在人工、物流等成本的持续增加中,即便不考虑人工和地租,其收益毛利不到5000元/亩。

即便如此,近年来,国内以陕西、四川为代表的猕猴桃种植基地仍在逐步扩大,其中,2022年陕西省更是凭借“99.91万亩、138.85万吨”的猕猴桃种植数字稳居全国首位。

一边是市场恶性竞争中的“鏖战”,另一边是进口数据高企下,种植规模的持续扩大,国产猕猴桃的售价和收购价持续承压。

反击战

面对这样的态势,如何打赢一场本土反击战,便被强烈关注。

“我们一定要进一步壮大本土水果,持续完善产业链,提高标准化水平,保障品质的稳定性,同时做强区域公用品牌,打造更多企业品牌。”李晓剑说,这是作为淄博猕猴桃主产区的源泉镇的应对之策。

优质果品是根本。博山区源泉镇位于山东第四高山鲁山北麓、淄河上游,获得国家级产业强镇、国家级生态乡镇、全国“一村一品”示范镇、山东省猕猴桃名镇、省市中心镇、省级文明镇等称号。

称号的背后,猕猴桃产业贡

献良多。经过10余年的特色产业培育和发展,当地已形成万亩猕猴桃种植基地。

源泉镇位于北纬36.2°,平均海拔300米,56.5%的森林覆盖率,弱酸性沙壤土,四季分明,昼夜温差大。得天独厚的气候条件,为猕猴桃等水果的糖分和各种养分转化和积累,提供了保证。

“通过广泛调研,科学决策,我们培育发展了博山碧玉猕猴桃这个特色产业。以此为支柱,我们不断强化产业平台支撑,形成了区域性产业辐射,加快构建起了猕猴桃产学研销平台。”李晓剑告诉记者,从2008年开始,源泉镇通过加大对土地流转支持力度,改善田间道路及水利设施,猕猴桃产业持续扩大。

最新数据显示,2023年,博山区猕猴桃种植面积达3万亩,占山东省栽培面积的60%。其中,源泉镇猕猴桃种植面积超2万亩,产量接近5万吨。

规模之下,当“江北地区最大的猕猴桃种植基地”成为源泉的代名词,农业产业化企业龙头以及国家级、省级、市级示范社、示范家庭农场开始不断出现,苏作友等全镇千余户果农也就此实现了致富增收。

但不能回避的是,“与其他特色农业产品一样,在相当长一段时间内,博山猕猴桃大多还是靠当地销售,主要供应淄博及周边城市,我们当地很多果农还是等着游客、采购商来买……”博山镇源泉村党委书记、村委会主任董云健感同身受。

不进则退,产业发展历来如此,尤其是猕猴桃市场高压存在以及行业发展困局待解的当前。

“和国内其他产区一样,这两年我们的猕猴桃价格也出现了下滑态势。”源泉镇一猕猴桃企业负责人直言。

这显然不是一个好兆头。

破题与硬仗

如何建立一套完善的产销体系,已成为摆在当地面前的一道考题。

“我们必须时刻保持紧迫感与行动力,只有走出去,才不会被动。”李晓剑说。

记者获知,今年2月15日,博山区召开特色农业发展大会,猕猴桃、鲜桃、食用菌、道地药材、桔梗五大产业联盟被正式组建。

在此次会议上,博山区委书记路德芝指出了博山猕猴桃等特色农业发展面临的瓶颈与制约。

路德芝举例说,虽然在博山的特色农业板块中猕猴桃的种植规模最大,但也仅有3万亩,与沂源的32万亩苹果、15万亩鲜桃、9万亩大樱桃相比,差距巨大。同时,各镇、各村各自为战,凭经验种植,没有真正形成科学统一的种植管理标准,导致产品品质良莠不齐,很难进入大型商超等高端市场。

对此,路德芝认为,博山特色农业要围绕标准化、规模化、市场化、品牌化“四化”来落实。而具体到猕猴桃产业,源泉镇要在规模、品质、销售、深加工上实现突破,全力把猕猴桃打造成为中国特色农产品优势区的典型代表。

上述会议结束当天,博山区农业农村、源泉镇各村及部分企业合作社组成的30余人团队,便赶到陕西眉县,开启了为期五天的调研学习。

调研、座谈、复盘、调度,实施……从猕猴桃的生长环境到品牌建设、品种建设、人才建设、政策支持,在博山提升猕猴桃市场知名度和占有率的“硬仗”中,当地表现出了更为积极的韧劲。

春去秋来,检验效果的时刻也到了。

8月31日,博山镇源泉村党委书记董云健带着3万多斤猕猴桃,跨越2000多公里到广东东莞市开启了为期10天的猕猴桃销售;9月4日,博山区首例猕猴桃采摘权以2.5万元的价格成功拍出,实现了淄博市农产品交易挂牌拍卖“0”的突破;9月10日,1.4万斤的猕猴桃运往西藏第二大城市日喀则的多家超市销售。

“博山猕猴桃的品质得到了更多认可,这为我们今后的市场开拓打下了基础。”李晓剑表示。

当这样的行动力遇到“直播+电商”的大潮,已连续11年举办的博山猕猴桃采摘节更是开足马力。“今年的猕猴桃已全部销售完毕,完美收官。”李晓剑在9月26日给出这样的答案。

今年完美收官,明年呢?

市场在变,尽管猕猴桃产业已经破题,但对寄望特色农业有更大突破的博山而言,硬仗还在继续。