

农产品成为海南主要出口商品之一， 越来越多出口企业初尝甜头，但相关服务机制需进一步完善 农产品“出海”，谁来护航

■ 本报记者 周晓梦 通讯员 卢荔 詹晨 张腾

本版制图 王凤龙

一艘开往日本的货船

水海产品占海南农产品出口的90%左右,且增长稳定

6月9日,随着最后一艘满载章雄鱼苗的船舶缓缓离开万宁大洲岛水域驶向日本鹿儿岛,标志着2017年海南口岸章雄鱼苗出口计划顺利完成。

邢其乡终于松了一口气,因为近几个月来,这位清澜出入境检验检疫局检验检疫科的负责人常常需要“出海”作业。

“章雄鱼苗是海南特色出口产品,每年的3至6月份是章雄鱼苗出口的黄金季节。”邢其乡说,万宁大洲岛海域是海南章雄鱼苗养殖规模最大、最集中的区域,也成为万宁市出口创汇的重要窗口。

5月18日上午,在万宁大洲岛海域,海风阵阵。来自日本装运章雄鱼苗的“第三十八住宝丸号”已锚停在水面上,邢其乡和同事带着仪器设备登上船,准备做出口现场查验、船舶卫生检疫、核发相关证书等工作。

“我们今天这一批一共有14万尾鱼苗,货值约336万元,要运往日本鹿儿岛县和熊本县。”同在船上的海南章鸿贸易有限公司业务经理宋小刚说,章雄鱼是日本人最喜欢的生食鱼品之一。

日本收购方、章雄物产公司代表川胜介绍,他从事海南章雄鱼苗进口已有20多年,章雄物产每年在海南要收购100多万尾鱼苗,“我们收回去,养大,再卖。一般需要养一年多时间,每条约3.5公斤就能出售。”

数据显示,2016年海南口岸共有48批次、983万余尾,货值3894.6万美元的章雄鱼苗出口日本,出口量与货值创5年来新高。其中,清澜检验检疫局共完成大洲岛海域章雄鱼苗检验检疫32批、579.2万尾、2708.9万美元,同比分别增长10.3%、2.2%和22.3%。

除了章雄鱼苗以外,海南还有许多水海产品“游”向海外。海南大学经济与管理学院副教授胡永和曾对海南农产品出口做过调查,他分析指出,“水海产品长期以来在海南农产品出口中占据重要的地位,占海南农产品出口的90%左右,且保持较为稳定的增长态势。”

海口海关提供的数据显示,今年1-4月份,海南口岸农产品出口总值为11.5亿元,其中出口水海产品10.9亿元,同比增长28%,占农产品出口总值的94.8%。

在海浪的推动下,“第三十八住宝丸号”船体摇晃,邢其乡蹲在甲板上对章雄鱼苗采样、做解剖检验。另一边,川胜则盯着工人们过驳装运章雄鱼苗。

双方结束各自工作后,都将前往各自的下一个目的地:邢其乡和同事要到万宁乌场一带海域,那里还有一艘口籍装运章雄鱼苗的船舶,等待他们进行检验检疫等工作;川胜搭乘“第三十八住宝丸号”,满载着海南章雄鱼苗,向日本鹿儿岛县和熊本县驶去。

从事农产品进出口贸易的人,忙起来不分一年四季,他们忙碌的节奏也随着不同农产品上市的时间而变化。

核心提示

几乎同一时间,一架飞机从三亚起飞,一艘船抵达万宁大洲岛海域。起飞的飞机要带着500箱三亚芒果,飞往加拿大;抵达的船舶则是要载上14万尾海南章雄鱼苗,驶向日本。芒果和章雄鱼,带着海南农产品的印记,出现在千里之外的国度,最终完成出口“旅途”。2016年,海南农产品出口值34.39亿元,同比增长2.9%。而今年前4月,海南口岸农产品出口总值11.5亿元,同比增长27.1%,农产品成为海南口岸第三大出口商品。数字背后,往往有很多故事。海南农产品出口的特点是什么?农产品出口要经历哪些关卡?是否有“成长的烦恼”?带着这些问题,记者进行了走访。

一通来自国外的电话

一个电话把公司的出口计划提前了,也促成了三亚芒果出口的首批订单

5月10日,加拿大温哥华,E-fresh Food股份有限公司经理Michael和他的团队忙着将一箱箱芒果发到不同顾客手上。没花多长时间,150箱芒果就被出售一空。

而在到达温哥华的两天前,这批芒果还生长在三亚福返芒果基地里,垂挂在树龄约18年的果树上,等待成熟。后来之所以会“飞”到加拿大,是源于一通电话。

“4月中旬的时候,我接到一个电话,对方说是加拿大的商家,咨询我们有没有合适的芒果可以供给他们。”在福返芒果基地,三亚君福来实业有限公司总经理彭时顿向记者说起当时的情景。

当时,电话的另一端正是E-fresh Food股份有限公司,他们向彭时顿说明需求,希望找到质量好、口感好的芒果货源,要“2kg装(一箱),15颗果,特级精选,1/3果皮成黄色”,品质要安全。

彭时顿觉着这单生意可做,因为他对基地一直以来坚持绿色种植、树上自然熟的芒果品质有信心,市场上的口碑也不错。双方一拍即合,计划先出一批芒果,进行“初步的磨合”。

那通电话结束后,他和同事们便开始为首批芒果“飞出去”做准备。这一趟“首飞”,也是三亚芒果出口的首批记录。三亚海关出境系统查询结果显示,近十年来,除了鲜荔枝、菊花,三亚鲜有农产品出口记录,而三亚芒果出口记录则是一片空白。

虽是首次出口,但相关手续一样也不能马虎。“比如商务部门的对外贸易经营者备案登记表、海关的出口资质,还有出入境检验检疫部门的注册备案、检测报告等等这些都需要具备,否则送不出去。”三亚君福来实业有限公司总经理助理黄榆涵说,此次芒果能顺利出口,和出入境检验检疫等部门“给力”有很大的关系。

在各方都“给力”的情况下,5月8日,福返芒果基地新鲜采摘的一批150箱、重600斤、货值2.2万元的贵妃芒,从三亚凤凰机场搭上飞机,经香港转飞加拿大。

这一路上需要约30个小时,在这段“旅程”中,彭时顿为每箱芒果付了70元的物流运输费。“非常希望物流成本能降低。”他坦言,公司大约从3年前就开始计划出口芒果的事情,本来他们打算等完善包装车间、采

摘处理等条件后,到明年再出口,但“那通电话把计划提前了。”

黄榆涵透露,如果没有对绿色种植环节的严格把控、对优良品质的信心,以及2015年就到出入境检验检疫局注册登记等等一些提前做的工作,公司不敢也没能力接下这单上门的生意。

胡永和介绍,企业出口产品是一个长期的过程。一些像君福来一样处于试单阶段的农产品企业,尚未形成稳定的出口市场和出口渠道,并且由于进入国际市场的时间不长,缺乏对进口国家的质量标准、市场信息的搜集了解,产品生产条件还需要完善,所以,在出口初期往往会面临着不小的压力。

5月18日,君福来公司给E-fresh Food出的第二批500箱、总重2000斤的芒果,又踏上了新行程,于当地时间20日到达加拿大。

“目前,我们计划和E-fresh Food形成长期合作,明年采收季继续供货。”彭时顿说,公司和美国、俄罗斯、新加坡等国家的客户也在洽谈中。虽然自家的芒果走得越来越远,但他觉得“忐忑更多于高兴”。

前几天,E-fresh Food的一位工作人员在群里对彭时顿说,为了更好地推广中国品牌,“请发相关资料给我们,有助于我们的营销推广。”

彭时顿认为,品牌是以品质做支撑的,对于福返芒果出口而言,目前是起步阶段,要想在国外市场上提升知名度和认可度,要靠提供质量上乘的果子积累起好口碑,并进行一定的宣传推广。

对于有着“两头都在外”产业发展特点的东方菊花而言,也有着关于品牌的困扰。“一头是产品绝大部分销往国外市场,另一头,菊花品种也是从外国引进。”省林业厅产业科技合作处有关负责人李儒法说,当前东方的菊花种苗多是国外进口,没有自主品牌,菊花产品知名度不高。

实际上,不论是水里游的,还是土里长的,农产品出口的最重要一关是品质。独特的地理位置、优良的气候条件,是海南出产章雄鱼苗、热带瓜果等特色农产品的天然优势,但优良农产品的收获不仅靠“天”,更靠对种植技术、疫病防控、农药残留监控和精细化的管护。农产品的品质好坏,与能不能出口直接挂钩。

“顾客很喜欢,大家对品质都很满意。”在售出第一批芒果后,Michael向彭时顿反馈了市场初步反应。这是对海南出口农产品品质的点赞。

目前,三亚市芒果种植面积约有38万亩,年产芒果65万吨左右,年产值约35亿元。三亚芒果曾经单纯追求利益最大化,导致品质达不到出口标准。黄榆涵说,福返芒果基地连续出口两批芒果,其中关键的一点就是“达到了加拿大检测的标准”。

业内人士指出,国际市场特别是发达国家市场对于农产品的质量要求高、标准严,缺乏精细规范化管理和无法保证农产品品质稳定性的生产户或企业往往难以“过关”,无法适应进口国的标准要求,无法进入国际市场。

2005年东方市开始引种菊花以来,产业发展迅速,截至2016年,种植面积达2000多亩,年产菊花8000多万枝。目前,东方市生产出口的白菊占全国出口总量的一半以上。

出口的菊花,要看花苞、花秆粗度和长度、叶片有无病斑等等“颜值”和“内在”,好花自然有好价。“我们出口韩国的田头价从一株八九毛到一块多不等,说到底就是看品质。”在花卉市场闯荡多年的东方市八所镇小岭农民专业合作社种植户范天擎说。

日、韩等国对进口菊花都有一定的标准要求,尤其是日本,对进口的菊花在植株高度、重量、花径大小、顶叶高度等方面有着严格要求,比如会将植株分为LL、L、M和S四个等级,每个等级都有相应的数值限定标准。

“东方菊花种植之前普遍存在设施设备简陋落后,特别是小散户的简易棚种植设施、种植技术短板问题,导致菊花品质降低,无法销往高端市场和卖出好价格。”东方市林业局有关负责人符昌远说,一些种植户还遇到过因花质问题被买家低价收购甚至退货。

而对于食用的章雄鱼,作为进口方,川胜直言最关心的问题只有两个字——安全。

清澜出入境检验检疫局副局长王康清介绍,为确保出境鱼苗质量安全,他们实施从养殖到出境的全过程监管,对捕捞养殖海域、鱼苗放养、饵料投喂、出境前检疫、装运出境等各环节提前介入、跟踪监管,并开展疫病监控等系列工作,确保出口鱼苗质量安全。

胡永和认为,要实现农产品高质量的产出,需要改变粗放式的种养生产方式,走上规模化、产业化的道路,建立起一套质量管理体系,从种苗培育、病虫害和水肥管理、采摘标准,再到储存运输等等环节都需要更精细化、专业化的管护,保证农产品的品质,在市场上真正形成口碑,提升竞争力,卖出好价格。

海南出入境检验检疫局公开的信息显示,截至2016年12月,海南省获得注册登记的出境水果果园名单共有37家,其中注册登记面积最大的是海南万钟实业有限公司乐乐种植基地,有8000亩,主要种植香蕉、菠萝、芒果、龙眼等,拟出口国家和地区包括日本、俄罗斯、中国香港、中国澳门等。这些都是有基础、有条件的企业。

“海南农产品出口有品牌,如五指山红茶、昌江芒果等等。”省农业厅有关负责人说,海南农产品出口品牌呈现起步晚、发展渐升的趋势,品牌的打造需要过程。此外,针对农产品出口企业的市场开拓、国际营销、监测预警、技术推广和咨询培训等方面的服务机制也需进一步建立完善。

(本报海口6月26日讯)



水海产品成为海南出口的主要农产品,优质的罗非鱼已出口到了亚洲、美洲、非洲、欧洲67个国家和地区。(本版图片均由本报记者袁琛摄)

澄迈县永发镇蔬菜基地采用二维码、视频监控技术,建立起蔬菜生产流通信息追溯系统,确保蔬菜品质。



海南农产品因品质优良深受市场欢迎。图为海口市琼山区大坡镇福昌红肉蜜柚种植示范基地。



一份对于品质的自信

农产品的品质好坏,与能不能出口直接挂钩

实际上,不论是水里游的,还是土里长的,农产品出口的最重要一关是品质。

独特的地理位置、优良的气候条件,是海南出产章雄鱼苗、热带瓜果等特色农产品的天然优势,但优良农产品的收获不仅靠“天”,更靠对种植技术、疫病防控、农药残留监控和精细化的管护。农产品的品质好坏,与能不能出口直接挂钩。

“顾客很喜欢,大家对品质都很满意。”在售出第一批芒果后,Michael向彭时顿反馈了市场初步反应。这是对海南出口农产品品质的点赞。

目前,三亚市芒果种植面积约有38万亩,年产芒果65万吨左右,年产值约35亿元。三亚芒果曾经单纯追求利益最大化,导致品质达不到出口标准。黄榆涵说,福返芒果基地连续出口两批芒果,其中关键的一点就是“达到了加拿大检测的标准”。

业内人士指出,国际市场特别是发达国家市场对于农产品的质量要求高、标准严,缺乏精细规范化管理和无法保证农产品品质稳定性的生产户或企业往往难以“过关”,无法适应进口国的标准要求,无法进入国际市场。

2005年东方市开始引种菊花以来,产业发展迅速,截至2016年,种植面积达2000多亩,年产菊花8000多万枝。目前,东方市生产出口的白菊占全国出口总量的一半以上。

出口的菊花,要看花苞、花秆粗度和长度、叶片有无病斑等等“颜值”和“内在”,好花自然有好价。“我们出口韩国的田头价从一株八九毛到一块多不等,说到底就是看品质。”在花卉市场闯荡多年的东方市八所镇小岭农民专业合作社种植户范天擎说。

日、韩等国对进口菊花都有一定的标准要求,尤其是日本,对进口的菊花在植株高度、重量、花径大小、顶叶高度等方面有着严格要求,比如会将植株分为LL、L、M和S四个等级,每个等级都有相应的数值限定标准。

“东方菊花种植之前普遍存在设施设备简陋落后,特别是小散户的简易棚种植设施、种植技术短板问题,导致菊花品质降低,无法销往高端市场和卖出好价格。”东方市林业局有关负责人符昌远说,一些种植户还遇到过因花质问题被买家低价收购甚至退货。

而对于食用的章雄鱼,作为进口方,川胜直言最关心的问题只有两个字——安全。

清澜出入境检验检疫局副局长王康清介绍,为确保出境鱼苗质量安全,他们实施从养殖到出境的全过程监管,对捕捞养殖海域、鱼苗放养、饵料投喂、出境前检疫、装运出境等各环节提前介入、跟踪监管,并开展疫病监控等系列工作,确保出口鱼苗质量安全。

胡永和认为,要实现农产品高质量的产出,需要改变粗放式的种养生产方式,走上规模化、产业化的道路,建立起一套质量管理体系,从种苗培育、病虫害和水肥管理、采摘标准,再到储存运输等等环节都需要更精细化、专业化的管护,保证农产品的品质,在市场上真正形成口碑,提升竞争力,卖出好价格。

海南出入境检验检疫局公开的信息显示,截至2016年12月,海南省获得注册登记的出境水果果园名单共有37家,其中注册登记面积最大的是海南万钟实业有限公司乐乐种植基地,有8000亩,主要种植香蕉、菠萝、芒果、龙眼等,拟出口国家和地区包括日本、俄罗斯、中国香港、中国澳门等。这些都是有基础、有条件的企业。

“海南农产品出口有品牌,如五指山红茶、昌江芒果等等。”省农业厅有关负责人说,海南农产品出口品牌呈现起步晚、发展渐升的趋势,品牌的打造需要过程。此外,针对农产品出口企业的市场开拓、国际营销、监测预警、技术推广和咨询培训等方面的服务机制也需进一步建立完善。

(本报海口6月26日讯)

