

实习生：符慧
视频编导 拍摄剪辑：宋国强
版面设计：张昕
执行总监：齐松梅 许世立
总策划：曹健 蔡潇 陈成智

■ 本报记者 曾毓慧

A 心急如焚的种植户

12月初以来,连日细雨绵绵,在阿丁的百余亩红心橙种植基地里,一株株橙树尽情吮吸着雨露,舒展开来的枝叶更显青翠,一个个压弯枝头的红心橙经过雨水的浸润,更显圆润与诱人。

然而,这一幕却是阿丁不愿看到的。“我梦里都能听到橙子掉落地上的声音,下一场雨,我至少要损失好几万元。”望着门外白茫茫的雨幕,阿丁眉头紧锁。他说,每当挂果的季节,就盼着能多点晴天,橙子的含糖度才能不断提高,连日降雨会让橙子吸足水分,从而导致含糖度降低。

“白沙生态环境好,气候也适宜,只要管理技术到位,红心橙品质肯定没得挑!”阿丁年轻有干劲,曾在农场当过农产品销售经理,3年前,他窥中红心橙的商机,租下了百余亩土地发展红心橙种植产业。



田间管理



甜度检测

B 不讲情面的供应站

七坊镇农产品供应站位于镇墟绿源农贸市场旁,主要分为两个区域,一侧是农产品展销区,另一侧是筛检打包区。从外表看,这个供应站并不大,门面装修也不起眼。

“别看咱这供应站虽小,但所起的作用可不小。”看着多名工人正在分拣、打包,李壮强显得底气十足。供应站主要负责及时搜集种植户与收购商的信息,协助政府有关部门做好农产品的品控和畅通销路。在种植户收成前、收成时、筛检包装等各个阶段,供应站都要及时对接当地农残检测部门,采集农产品样本,并出具检测报告。

李壮强介绍,以白沙红心橙为例,通过供应站检测的属于商品果,果汁甜度要达到12度以上,果实直径为6.5厘米至7.5厘米,果皮表面尽量无色斑。“同时还要注意筛检剔除‘太阳果’(因太阳暴晒受损的果子)、虫害果……”在分拣区,李壮强启动分拣设备,一个个红心橙按照个头大小自动

滚落至不同规格的包装盒内。“你看,这个规格的10斤能有20个橙子,那种就有23个,最小的能有30个,甜度是基本相同的,能满足客户对大小果的不同需求。”在打包区,工作人员将一个个红心橙装进统一的白沙红心橙包装盒里,上面标注有商标和物流条形码,可以追溯来源等信息。看得出,这是一套严格的品控系统。

“供应站的功能不仅要保护品牌,也要保护种植户的劳动价值,防止外来商家任意压价。”供应站主管詹添文介绍,通过供应站检测的合格农产品,收购商需交付0.6元/公斤的筛检管理费用,以及0.4元/个的包装盒费用,而种植户无需支付任何费用。对于收购商而言,有了供应站这道“关卡”,农产品品质有了保障,也节省了包装成本以及人工费用,无疑是一个双赢的局面。

连日来,海南日报记者前往省内多个市县农业部门采访获悉,目前,海南已建立了18个市县农产品质量安全检测机构,其中,东方市、陵水黎族自治县各乡镇均已建成农产品质量安全监管站,为当地农业部门下属事业单位,主要工作职责为做好农产品质量安全。相比之下,白沙乡镇农产品供应站除把控农产品的质量外,打造农产品品牌、破解农产品上行难亦是重要工作。

虽说自家的不少红心橙遭到供应站“退货”,但阿丁在略显沮丧之余也坦言,十分认同供应站这套严格的考核程序。他给自己鼓劲,来年要在施肥上多下点本钱,管理还要再精细一点,只有这样,才能真正打响白沙红心橙的品牌,今后才能底气十足地与供应商洽谈长远合作。

破解农产品上行之痛

白沙建乡镇农产品供应站——
缺少品牌包装,品质参差不齐,遭遇任意压价……



“截至目前,至少还欠着客商共计3万公斤红心橙商品果(优质果)。”白沙黎族自治县七坊镇农产品供应站站长李壮强说。“我基地好多橙子就差那么一点点甜度没达标,就没法贴上白沙红心橙的商标远销省外,真的很愁人。”种植户阿丁(化名)说,因为品质达不到要求,他的基地里约25万公斤红心橙被挡在了供应站门外。

为帮助农户解决农产品上行物流、质量管控、销售等难题,白沙选址七坊镇、牙叉镇、荣邦乡3个乡镇建设农产品供应站(交易中心)。最早运营的七坊镇农产品供应站,至今已一年有余,取得了一定成效,但也面临着不小的“阵痛”。

习近平总书记庆祝海南建省办经济特区30周年大会上的重要讲话指出,做强做优热带特色高效农业,打造国家热带现代农业基地,进一步打响海南热带农产品品牌。

作为海南十二个重点产业之一,热带特色高效农业近年来发展稳中向好。但品牌打造、质量管控、销路拓展等,仍然成为我省不少农户难以逾越的几道槛。在“阵痛”中,白沙乡镇农产品供应站的探索,备受各方关注。

融媒·延伸

扫一扫看视频
走出大山的农产品



我一直有个心愿
就是想把我们白沙的
农产品带出大山
让更多的人认识了解

——七坊镇农产品供应站站长 李壮强

C 大小赢家的成功秘诀

“红心橙种得多,不一定能多赚钱,但只要品质好,肯定能赚不少钱。”聊起现今红心橙的市场行情,詹添文的话显得意味深长。

“种植16亩红心橙,一年就能入账80万元。”詹添文说,这可不是传说。在位于白沙的龙江农场公司,种植户吴克明就是这种“小农种植”的大赢家。

2012年,吴克明尝试种植了16亩红心橙,自2014年起迎来收成,2017年迎来收成峰值共计7.5万公斤。经测糖仪检测,吴克明的红心橙含糖度大多为13至15度,其中2万多公斤顺利通过供应站检测,其余的5万公斤也被各地慕名而来的收购商抢购一空。部分收购商为了“抢货”,每公斤出价甚至比供应站还要高出2元左右。

“用心种出好果子,从来不愁销路。”朴实的吴克明显得十分自信,他算了笔账,扣除各项成本,在80万元的收入里,纯利润约有50万元。

相比之下,位于七坊镇阜途村的白沙康顺种养专业合作社红心橙基地,则是“大户种植”增产又增收的成功样本。

“品牌与果树一样,需要日积月累的沉淀,才



分拣打包



装箱运输

D 品牌打造的阵痛体验

“痛,是肯定的,但该忍就要忍,这种阵痛是值得的。”在李壮强看来,农产品的口碑不仅要靠“吆喝”,更要靠踏踏实实积累的。他始终坚信,只有坚持好品质,才能有好价格,白沙红心橙在明年、后年才能积蓄更大的市场竞争力。

张九明十分认同乡镇农产品供应站这一模式。同时他也建议,有关部门在大力宣传推介白沙红心橙品牌的同时,也要从源头上努力,踏踏实实培养技术人才,帮助种植户实现增产又增收。

海南日报记者注意到,七坊镇农产品供应站并不是政府下属机构,其注册类型为个体工商户,经营范围包括红心橙、诺丽果茶、诺丽酵素,以及其他农副产品等。

据白沙农业局副局长罗锐介绍,2016年,白沙就入选国家电子商务进农村综合示范县,每年可获得国家财政资金支持。乡镇农产品供应站(交易中心)属于白沙国家电子商务进农村综合示范县建设内容之一,白沙有关部门出资为供应站购置筛检机器、办公设备等,并在农残检测、品牌推介等领域予以扶持。

据悉,白沙荣邦乡农产品交易中心已于今年12月13日建成运营,对当地百香果、芒果、牛油果等农产品的销售以及品牌推广将起到关键作用。牙叉镇农产品供应站正在规划设计中。

截至目前,我省的国家电子商务进农村综合示范县已有7个。其中,澄迈、定安、屯昌、白沙、文昌的示范项目基本建成,今年新增了保亭和临高。

“白沙乡镇农产品供应站与红心橙品牌一样,都处于起步阶段,免不了这轮阵痛体验。”在罗锐看来,七坊镇农产品供应站运营至今仅1年零1个月,时间虽短,成效不小。但从长远来看,供应站在自身品牌建设、客商资源积累、信息化技术运用等方面,还需要付出更多的努力。

罗锐表示,今后,将学习与借鉴琼中绿橙、澄迈福橙的品牌推广与营销模式,加强白沙红心橙技术培训与跟踪回访,同时也希望有技术的企业主动参与脱贫攻坚工作,创造更多的社会效益。白沙农业部门正在酝酿制定白沙红心橙产业

标准,细化品种、果实、甜度等标准,同时出台有关补贴政策,做大做强白沙红心橙品牌。

海南大学热带农林学院教授阮云泽认为,白沙位于海南岛生态核心区,农产品具有一定的品质优势,当地因地制宜建设乡镇农产品供应站的初衷与模式值得肯定。但从地域来看,白沙地处海南岛中部山区,较为偏远,再加上每一种特色农产品的产量并不算大,按目前乡镇农产品供应站“单打独斗”的运营模式,可能难以形成足够的品牌效益,也难以吸引足够多的大型客商,在长远发展上存在一定的短板。

阮云泽建议,白沙可尝试统筹各个乡镇的优质农产品,集中力量打造白沙县级农产品供应站,在做好农产品品控的同时,有效链接当地各种优质农产品及产地信息,完善供求信息;同时,尽快制定出台诸如红心橙、百香果等优质农产品的产品标准、质量管理标准,以及供应站的管理办法、运营程序等,采用政府搭台引导,“企业+合作社”为主体的模式,以市场化为导向,有效促进农产品供应站的长远发展。

“只要品牌打响了,订单肯定不愁,来年我的红心橙一定会更甜。”12月底迎来暖阳天,望着满园的橙子沐浴在金色的阳光里,阿丁对未来更有信心了。(本报牙叉12月27日电)

本版图片均由本报记者 宋国强 摄