

生长过程可直播 果品质量能追溯 这里的“沂源红”为啥卖得有点贵



助农脱困
新观察

文/图 记者 赵博文

受供需关系影响,今年的苹果开市价比往年低了一元左右。10月30日,记者在山东博发农副产品综合批发市场了解到,市面上销售的苹果主要有红富士、金帅、乔纳金等品种,批发价基本在每斤2元左右,只有花牛的批发价在每斤2.4元左右。从事苹果批发行业多年的焦师傅告诉记者,“这些都是通货,直供商超的中高端苹果价格高些,每斤3块钱左右。”

受益于智慧农业,沂源县中庄镇杓峪村村民杜洪才的苹果销售价格却保持在每斤3元左右。今年7月份,沂源县亿诚农产品专业合作社联合社负责人周巍将智慧农业可视化追溯体系的第一个试点落在了这里。用杜洪才的话来说,这是第一批在全程直播监控下生长出的苹果。

“优质优价”是苹果价格波动中的“制胜秘诀”,苹果是怎样通过24小时直播打赢“价格保卫战”的?记者对此进行了探访。



贴字的“私人定制”苹果。



杜洪才果园内的监控摄像头。



村民正在采摘苹果。

直播探头下生长的苹果

10月30日下午,记者来到沂源县中庄镇杓峪村,沿着山路蜿蜒而过,村民杜洪才的果园在附近海拔最高的一处山坳下。走进果园,最明显的位置矗立着两个摄像头,这就是为消费者进行24小时直播的“眼睛”。

“今年苹果收得差不多了,这两天准备再给摄像头升级,把普通的网线换成光纤。”对于这套设备的使用,杜洪才十分认可,“今年7月,沂源县亿诚农产品专业合作社联合社的周总给上了这套设备,通过手机就可以看到果园,这样一来,苹果的生长过程都能看到。”

“这棵苹果树是这个果园的‘树王’,30斤左右的周转箱,这一棵树结的苹果装了14箱,今年还是比较少的,最多的时候能装到20箱,我们家的几片果园加起来年产量10万斤左右。”杜洪才介绍,“从10月23日开始摘,雇了6个人整整摘了3天。”

监控摄像头下长出的苹果有什么不一样?杜洪才认为,“科学合理”为苹果的提质增效提供了保障,“以前种苹果就是估计,看着地旱了就浇点水,你看现在,温度15.8℃、相对湿度65.2,通过数据就能判断是否需要浇水。”拿起手机打开直播画面,杜洪才向记者介绍科技带来的变化。

看得见的“安全感”

在周巍的眼中,对苹果的生产过程进行直播,这只是农产品追溯体系的一部分,“我们给每个苹果加上了‘身份证二维码’,手机扫一扫,不仅能看到原产地的生产过程,还能了解到后期的保鲜贮存、物流运输、商超销售等环节,这样的‘安全感’是真正让消费者能看到的。”

在苹果行业打拼20余年的周巍表示:“我是土生土长的沂源人,在全国各地收了10年的苹果,但是像沂源苹果口感脆甜、质优耐储存的,还真是少

有。”

2017年,周巍成立沂源县亿诚农产品专业合作社联合社,“和苹果打交道这么多年,我们发现苹果产业发展中存在着不少问题,苹果质量很好,却卖不上高价,想让苹果真正走出去,必须改变传统的种植方式,打造统一标准的生态种植模式,是现代农业、智慧农业的必经之路。”

合作社联合社成立后,周巍一直打造源头直采、平台直销的订单式农业销售管理方式,通过“农业产业链”+“互联网”+“物联网”的方式,现已带动超过90个村庄,3300余户果农致富。今年年初,周巍与珠海一家技术团队接触,智慧农业可视化追溯体系应运而生,“这家技术团队提供的二维码溯源,恰好与我们的可视化农业互补,苹果销往哪里?物流到哪里?苹果被谁给吃了?全程可控,去向可追,一个‘身份证’与一个物权码相互对应,从根本上排除了二维码造假的可能。”周巍说。

科技助力农产品增收

“以前是大家一看什么化肥好,就扎堆去买,用得很乱。”杜洪才说,“现在果园里使用的是统一的生态肥料,也不打药了,依靠统一的科学管理,从果面、果围上就能看出质量提高。”品质提升,让苹果价格有了保障。今年苹果开市价每斤2.2元左右,但是杜洪才表示,自家果园的苹果售价每斤3元左右,后期行情可能还会上涨。

在田间地头,山东进福能源科技有限公司项目负责人李冉向记者演示了苹果“二维码身份证”的神奇之处:从建立订单到销售出库,再到经销商环节,每个苹果生成的“物权码”会伴随着苹果的销售扫码直接发送至下一环节的“主人”手中,在苹果包装上的二维码,不仅将一个苹果走过的每个流程进行了标注,还能够很方便地点击进入直播间,看到苹果的介绍和直播画面。

“好果子不愁卖,今年首批

进入‘智慧农业可视化追溯体系’的苹果预计在6万吨左右,将会通过电商平台的销售方式送往消费者手中。”周巍说,“这个系统能够实现生态种植,助力果农增收的愿望,希望通过这个二维码将沂源苹果向全国各地宣传,从直播中看到我们的好山好水好苹果。”

富硒苹果供不应求

现在,沂源苹果产区的苹果基本采收入库完成。通过收购数据,今年的苹果收购价明显低于去年,出现了增产不增收的尴尬局面。多名收购商表示,今年夏季水果价格的持续走低,年内苹果想要达到去年的高价,几乎不可能。

11月2日,沂源县西里镇薛家峪村王茂盛果园里又来了几拨采摘的朋友。其中,赵先生是从潍坊青州专程赶过来,下车就马上咬了一口有机富硒苹果,“就是这个味,没有渣,原始的味道。”他专程来的目的是想大批量采购富硒苹果,但是由于今年没有提前预订,无法满足他的全部订单。

孙女士一家四口没打招呼,从张店直奔沂源。看到树上还挂着红彤彤、沉甸甸的苹果,立刻就围了上去。

“我的富硒苹果10月31日开始采摘,这片园子是私人定制,11月9日他们亲自来采摘。”王茂盛向她们介绍。孙女士忙说:“也是我的私人定制。”

前几年,王茂盛种植的是普通套袋红富士苹果。但是,由于红富士苹果种植面积大,供需失衡,高产不一定增收。作为新时代的农民,紧跟市场消费是苹果发展方向,王茂盛增添了富硒产品。硒在人体内具有抗氧化、提高人体免疫力、解毒、维持甲状腺发挥正常功能、防癌抗癌等诸多作用。

“苹果具有较高的营养价值,再将硒的含量提高40到60倍,一定能在消费市场上打开局面。”王茂盛说,紧跟消费者健康和个性需求,才是未来增收的方向。2017年,他开始种植富硒苹果,当时心中也在打

鼓,但信心满满。

管理上必须科学化,质量上要严格分级确保等级质量,这是生产好苹果的重要环节。果树必须透光通风性剪枝修正,利用摘花、疏果,压低幼果数量提高苹果品质;套袋前使用生物农药,机械除草,杜绝苹果药物残留;喷施两次以上富硒肥料,保障苹果硒的含量是普通苹果的40倍以上;使用有机肥料,让苹果生长到霜降后采摘,确保苹果口感……每个环节,王茂盛都精细管理。

“2017年开始销售富硒苹果时,价格略高于普通苹果,客户在二次消费时,却主动选择富硒苹果。”王茂盛说,富硒苹果持续发展,消费信任是关键。

2018年开春,王茂盛对施肥、机械除草,富硒和药物的喷施等环节记录在案,富硒苹果未上市就预订一空。“今年又扩大了富硒苹果的种植面积,截至现在富硒苹果已预订完成,价格比去年上涨20%,是普通苹果价格的两倍。”王茂盛说,普通苹果掉价,富硒苹果涨价,反映了消费动态,更反映了消费需求。

据王茂盛介绍,富硒苹果的成本比普通苹果增加30%左右。“主要是富硒肥料、生物农药价格略高于普通农药,增加成本最多的是喷施三次富硒肥料,成本增加20%以上。因为成本的增加,许多果农不敢轻易尝试,扩大富硒苹果种植面积遇到了瓶颈。”

收入的提高,消费观念的转变是必然,市场上真正缺的是有健康元素和文化内涵的好苹果。因苹果的寓意和营养价值,也是一张个性名片。私人定制、企业logo,一些个性文化的植入,让苹果成为了价值传播载体。

“市场不缺苹果,但缺真正的好苹果。”王茂盛说,品种上不“随波逐流”,多元化多品种有特色的种植,更要对有情记忆的老品种,如酸甜可口的小国光、黄香蕉等科学管理,让它们焕发生机。“增产又增收,必须在精品管理和消费追求上下功夫,真正生产出消费者需要的好苹果。”

不论是智慧农业可视化追溯体系还是富硒苹果的打造,都印证着苹果行业“好果有好价”的规律,农业供给侧结构性改革,就是通过提高农业供给体系质量和效率,使农产品供给数量充足、品种和质量契合消费者需要,真正形成结构合理、保障有力的农产品有效供给。借助科技进步与科学管理的力量实现提质增效,也是让农产品跳出周期波动“怪圈”的可行之路。



扫描
二维码,
可看精彩
视频