



果业振兴

沂源在行动

苹果情未了④ 未来已来

转变发生在2016年。这一年春天,20多家媒体来到沂源举行公益活动,共同为“沂源红”苹果找销路。

残酷的一课

2015年出现了全国性的苹果大丰收,而前些年沂源苹果卖得非常快,外地客商较多,部分果农有了惜售心理,当年沂源储存起来的苹果高达32万吨,占了整个苹果产量的一半多。

不仅如此,有敏感的市场人士看到了更多引发苹果滞销的因素。

近年来,陕西、甘肃、新疆等地的苹果发展迅速,西果东进,给沂源苹果带来了一定的冲击。当然,沂源苹果耐储存,果农在采摘季只会卖掉一部分,大部分会放入冷库储存,以期在第二年清明节到五一期间,市面上水果少的时候卖高价。

但是,很多果农没有警惕情况的变化:随着物流和种植技术的发展,传统意义上清明以后的水果空窗期已经基本消失,那个时候大量南方水果北上,成了苹果的替代品,瓜分了一部分水果市场。

当时,沂源的冷库里储存着26万吨苹果,价格每斤只有1.2元到1.6元。尽管价格一路下滑,销量还大大减少。

形势刻不容缓,沂源县立即组织企业、合作社到省外考察对接,开拓新市场,同时组织全县60多家电商企业网上促销。

苹果市场的残酷性给沂源上了难忘的一课,客观上加快了沂源果业振兴的步伐。

其实,销售难题早已出现端倪。这一点,从传统营销队伍的大幅减少就能看出来,原来有经销商上万个,能解决一半苹果销量,可能因为连年亏损或者大环境影响,这支队伍大大萎缩,2016年传统经销商只卖了十分之一的苹果。

接下来的几年,苹果行情忽高忽低,2020年更是跌到了谷底。“2020年入库储存的苹果,竟然到了每斤几毛钱都难以销售的境况。”在苹果成本每斤已经超过1.2元的情况下,果农很难接受这样惨烈的行情。

沂源苹果登上网络大舞台

有欢喜,有悲情,沉甸甸的苹果,承载着太多,太多。

贾明三也是这场苹果大剧的经历者。

2015年,33岁的贾明三从北京回到了自己的家乡沂源县中庄镇。此前,他在北京从事电商生意,小有成就。有一年他回家看望母亲,母亲告诉他,这一年苹果行情非常不好,你能不能帮着在网上卖卖苹果。

贾明三知道,苹果是家乡

果农主要的经济来源,苹果滞销对果农的影响很大。

母亲去世后,贾明三还时常想起母亲的话,苹果之殇,也常常触痛着他。有一年“双十一”期间,他把家乡的苹果搬到了电商平台上,试着卖了一下,效果出乎他的意料。

于是,贾明三放弃了北京的事业,回到沂源,创办了淄博群易电子商务有限公司,投身生鲜水果。

不幸的是,连续两年时间他败得一塌糊涂,甚至背上了债务。也正是在这样的经历中,他熟悉了水果市场的运作。

后来,贾明三把目光转向了个性化的艺术果市场,将单个苹果卖到了5元以上,甚至达到100元,大大提高了苹果的附加值。

随后,他的创新思路一发而不可收,果树认养、果树采摘等模式相继推出,引领了苹果销售新时代。

贾明三的公司逐渐走上了正规,他把越来越多的家乡果品销往各地,去年销售额达到了1300多万元。

贾明三说,父母是靠种苹果供应他从小学到中学,直到大学毕业,苹果给了他成长的希望,他也愿意为家乡的苹果产业出点力。

贾明三的微信朋友圈里,进入9月份之后,就主要是预订苹果的信息了。

“我希望通过电商平台,能给果农一个稳定的预期,既让他们保持合适的利润,又避免出现大面积果贱伤农的现象出现。”贾明三认为,忽高忽低的苹果行情,不利于苹果产业的健康良性发展。

开启苹果数字化之路

电商平台一个更大作用,就是通过需求端倒逼生产端,果农尽快适应这种以销定产的模式,显然也是果业振兴的应有之义。

东亚智库首席经济学家李继凯认为,从中国农业发展现实看,存在着产业链分割、组织化水平低、市场风险大的问题,根本原因在于农业生产与市场需求、产品生产与加工销售、田间生产与餐桌食品之间的环节没有打通,要整体解决我国现代农业产业的生态发展体系建设问题,不仅要实现生态种植体系建设、生态养殖体系,还要打通与健康食品产业,也就是与市场消费需求实行无缝链接与融合发展。

沂源苹果产业也在继续发力数字化,彻底打通苹果产业链条上的“中梗阻”。

今年10月27日,沂源县第十一届苹果节开幕。在这次开幕式上,淘菜菜在山东的首个苹果直采基地落子这个林果大县,未来将发挥淘菜菜本地化

供应链和数字农业技术优势,打响沂源农产品知名度,助力果农们以高品质收获高效益。

此前,阿里巴巴在沂源建设的数字农业产地仓,具备农产品商品化处理、品控分拣、打包配送、统配统送等能力,打通了农产品从产地到餐桌全产业链,有助于沂源农业农村发展向数字化、信息化、智慧化转型升级。

未来,淘菜菜将发挥数字化能力,通过前端的百万社区小店,聚合社区消费需求,指导果农们根据市场趋势进行种植改良,种出更多有竞争力的好果子。

从源头提升苹果品质

众多电商的到来,也让果农们逐渐意识到,从源头种植入手,提升苹果品质,才是正确的道路。

小小苹果,一头连着政府,一头连着果农。沂源县政府2021年“1号文件”重磅出台。这份名为《沂源县数字农业农村建设扶持办法(试行)》的文件,进一步明确了全域水肥一体化、新建更新现代果园、数字果园建设等扶持重点,县财政跟进支农、强农、惠农政策的覆盖范围更广、支持力度更大,为更好地推动果业振兴提供政策保障。

围绕“种得好、销路畅、收益高”,沂源构建了“政府主导、公司运作、融资支撑、合作社经营”“四位一体”运作模式,建立“1+1+3+12+N”果业振兴整体推进模式。其中第一个“1”为沂源县果业振兴领导小组,第二个“1”为山东沂源农业农村发展集团有限公司,“3”为3大中心(县数字农业农村大数据中心、县大宗农产品交易中心、县农村产权交易中心),“12”为各镇(街道)成立的县农发集团公司子公司,“N”为各村党支部领办合作社等新型农业经营主体。

顶层设计更加完善,政策引导更加给力,事关全城兴衰的苹果产业,迎来了沂源苹果发展史上最强的保障。今年6月,山东沂源农业农村发展集团有限公司成立。该集团总揽全县果业振兴的组织实施和运营管理,同时形成一定规模的资金池,年内实现融资3亿元,保障果业振兴发展资金需求。这个集团以更灵活的方式,进行果业改造提升,并最大让利给果农,其参与改造的果园,80%以上的利润给果农。

沂源县委组织部副部长、两新组织工委书记石运忠说,沂源以县农发集团为平台,以支部领办合作社为主体,积极链接数字农业、高效农业、健康食品农业和高端销售平台,大力推行“国有农发公司+支部+合作社+园区+数字农业”模式,发挥合作社降低运营成本、

提高生产效率、服务产业振兴作用。与此同时,制定《数字农业农村建设扶持办法》,出台新流转30亩以上数字农业园区,每年每亩补助500元(连补3年);新上水肥一体化设施30亩至100亩、100亩以上的,分别给予每亩1500元、2000元的一次性补助等政策,助力合作社高质量发展,加快推动全县传统产业数字化转型、第二次飞跃。

沂源的目标很明确:计划3年内完成20万亩苹果老果园改造提升,3年内水肥一体化总面积达到30万亩。

换种方式种苹果

就在全县上下如火如荼地部署果业振兴的时候,一种代表着未来种植场景的模式,已悄然绽放。

沂源县南麻街道沟泉村有个“中以科技示范园”,这是山东中以现代智慧农业有限公司流转了村里200余亩土地,建设的智慧果园项目。

在这里,园区农事生产可通过无线指令,实现智能水肥控制、安全可预警、流向可追踪、信息可查询等数字化、信息化管理,实现园区内人、物、信息的全面感知和互联互通。

山东中以现代智慧农业有限公司是一家集节水灌溉新技术研发与推广、物联网、人工智能、大数据和云计算、智慧果园管理新模式示范与推广、水肥一体化工程设计与安装、高端果品销售、高端苗木繁育、智慧农业规划建设等业务为一体的现代农业科技服务型企业。

2016年,公司与以色列、荷兰专家团队建起了现代农业科技示范园,利用先进的管理理念和栽培技术,专注于果园标准化集成应用与示范推广。

中以公司负责人张伟是土生土长的沂源人,他对苹果有着特殊的感情,苹果产业的弊端,他也是感同身受:“让天下没有难种的果园,我想让人们换一种方式种苹果。”

他是这样想的,也是这样做的。依托园区智慧管理平台,张伟提出了“共享果园”的新概念。在他看来,这是一个创业平台,创业者可以在园区拥有一片属于自己的果园,园区提供全过程“保姆式”服务,终端收益归创业者所有。

通过对苹果种植全链条的技术整合和流程重构,打造国内首个生态无人智慧果园,张伟锻造了一条全新的苹果产业链,为苹果产业开辟了一条新赛道。

目前,张伟开始对外输出“智慧果园”建设和管理运行模式,并在全国各地推广数字果园项目30余个。张伟也由果园生产商转变成了为果园提供整套解决方案的平台服务商。

星星之火,可以燎原。



贾明三的微信朋友圈里,进入9月份之后,就主要是预订苹果的信息了。



2016年3月,由淄博市委宣传部发起,鲁中晨报·鲁农商城承办的“帮果农一把,买好吃的沂源苹果”大型助农苹果销售活动在晨报大厦广场举行,市民纷纷来购买“沂源红”苹果。资料照片



扫描“鲁中晨报”APP二维码看相关视频

11

鲁中晨报

2021年11月9日 星期二
编辑 郝玲 美编 王涛
校对 杜蕾