



码上看报



码上订报

昌乐做强贝贝南瓜 特色产业促振兴

在山东省潍坊市昌乐县一处贝贝南瓜种植基地中,阵阵瓜香从大棚里散发而出,放眼望去,一颗颗瓜皮墨绿、肉厚结实的贝贝南瓜从田间铺展开来,种植户正热火朝天地采摘南瓜,分拣、打包、装袋、装车,大货车满载贝贝南瓜销往各地。

昌乐县的南瓜种植面积2万余亩,以贝贝南瓜为主。独特的火山土壤、适宜的温差、富含矿物质的灌溉水源和先进的种植技术,造就了昌乐贝贝南瓜优秀的品质。近年来,昌乐县不断探索,积极引导和发展特色农业种植,推动传统农业向规模化种植、品牌化管理方向转型,并充分利用互联网优势,线上、线下共同发力,种植效益明显提高,南瓜产业已成为农业增效、农民增收的重要渠道。

昌乐成为贝贝南瓜 重要集散地

在昌乐五图街道马家龙湾村马军先的南瓜种植大棚内,一个个浑圆饱满的南瓜掩映在绿油油的南瓜藤叶之中,长势喜人。“今年我种了三个棚,大概有六亩地,全种的贝贝南瓜,前几天嫩瓜已经全部卖了,还有这一个棚的老瓜。这个南瓜种植起来很简单,也好管理。”马军先说,他种植的南瓜已经全部预订出去了,大约10天左右就可以开始采摘。

昌乐鼎航瓜菜种植专业合作社理事长王立刚介绍,合作社现在拥有社员465户,主要以种植南瓜为主。“因为我们种的南瓜以豆粕肥和有机肥为主,叶面喷施微生物菌肥菌液,品质好、产量高。”据了解,五一前后和秋后立冬之前是南瓜集中上市的两个黄金时间段,合作社运用“农业企业+合作社+农户种植+技术管理+协议价回购”全产业链种植新模式,通过订单销售助力农民增收,助推乡村振兴。“现在合作社南瓜大棚种植面积4600亩,主要以订单式种植模式为主,供应广州、上海等一些大中型城市。”

在昌乐宝城街道北三里村农业专业合作社的配送中心,员工们正积极将贝贝南瓜分拣打包,装入精美的礼盒,成百数千份产品整齐陈列,准备装车运往全国各地。合作社电商部主任李营表示:“现在我们主要对接的是京东商城、天猫店铺、淘宝及拼多多,还有一些小程序、微商。每天大约接单2000多单左右,如果是节日期间,一般是每天5000多单。”北三里村一直以来就有种植南瓜的传统,为此,该村结合多年电商经验,成立了专业合作社,准备先带动周边种植户种植,然后在内蒙古、新疆等地发展基地,把北三里南瓜产业做大做强。

昌乐县此前较为知名的农产品是“昌乐西瓜”,近年来,随着电商在当地推动“产地直销”,贝贝南瓜产业顺势而为,成为继昌乐西瓜和甜瓜之后,当地另一主导农业产业。贝贝南瓜已经成为带动当地农业现代化、以及农村致富的“新兴产业”。据昌乐县农业农村局提供的数据显示,昌乐虽然是在2010年左右才开始种植贝贝南瓜,但2018年当地的种植面积就突破了1万亩,2020年超过2万亩。2022年,贝贝南瓜播种面积超过3万亩。全县年南瓜销量大概在13万吨左右,产值超过8亿元,其中,外地南瓜占比接近50%,昌乐已成为中国北方南瓜重要的集散地。

从种植到销售 南瓜产业细化分工

昌乐主要种植的经济作物以瓜类为主,据昌乐县人民政府的公开数据,目前昌乐县瓜菜种植面积54万亩,其中种植面积最大的是西瓜,种植面积在12万亩以上,而贝贝南瓜的种植面积是2万亩。因此当地农户基本家家建种植大棚。

“昌乐人有多年种植瓜类的传统。贝贝南瓜80%都是昌乐人在种植,或者昌乐人去外地作为种植技术人员”昌乐县农业农村局瓜果研究所所长赵平说。昌乐是火山土壤,含锡元素高,适合种瓜果。据当地种植户介绍,贝贝南瓜种植技术简单,易储存,另一方面,南瓜饱腹感强,运输便利,作为粮食辅助的新品种,受到消费者们的青睐。贝贝南瓜2006年国内从国外引进种植,2008年国内育种成功。引进后,迅速占领消费市场。

昌乐贝贝南瓜的规模化种植和订单农业发展良好。当地利用合作社推动大规模种植,开展“订单农业”,避免农产品价格波动,降低了农业种植和销售风险。位于鄌鄌镇的伟圣农业田园综合体,总占地面积3100亩,主要种植精品无籽西瓜、贝贝南瓜、甜瓜等品种。其中,贝贝南瓜种植面积达1500余亩,年产15000余吨。负责人张国伟介绍,园区采用“项目+企业+农户”模式,为农户稳定带来了项目分红、土地租金、务工工资和金融帮扶等收入。“我们根据签订的订单,组织安排农产品生产,适应市场需求,避免了盲目生产。”他说。

在贝贝南瓜成为当地主栽品种之前,昌乐县已经是全国知名的西瓜主产区,对于种植瓜类非常有经验。西瓜和贝贝南瓜的大棚种植技术有许多共通之处,尤其是瓜类种植中关键的整枝打杈和选瓜、留瓜技术。自从2018年农产品电商爆发式增长以来,外出工作的昌乐年轻人,意识到自己老家出产的优质农产品,能成为电商的商机。许多当地年轻人选择回家乡昌乐创业。

昌乐贝贝南瓜的 “网红”之路

贝贝南瓜面市之后,通过健身、母婴等各类博主的推荐,在社交媒体迅速走红,成了“网红”蔬菜。昌乐成功把握住了机会,积极探索与农业与互联网的深度融合,让贝贝南瓜成为带动当地农业现代化、以及农村致富的突破点。

张胜杰是昌乐乔官镇人,是位“90后”。大学毕业后,他选择回到昌乐创业,并将农产品电商作为创业目标。他一方面帮助村民实现“线上+线下”双向发展,在拼多多、淘宝、天猫、社区团购等电商平台帮助村民开设线上店铺,向村民传授从订单种植、采购、分装、快递到售后的一整套线上营销模式,并提供长期的技术指导;线下指导村民采取绿色、高产、循环的特色种植技术,并提供多种销售渠道。

品质是农产品电商能否做好的关键。为把控好农产品品质,张胜杰采用“订单农业”模式。通过为当地农户提供相同的种子和种植技术,再统一订单收购、包装配送,在产业链上,打通种植和流通环节。2020年6月,他引进昌乐县第一家农产品分拣机器,通过对农产品清洗、烘干、分拣一体化,使农产品得到精细分拣、品质把控、规格统一,产品深受消费者青睐。销量越做越大,经营规模不断扩大,后在广西、内蒙古等地建立合作种植基地,开创“农户+合作社+公司”的经营模式,使得产品品质有保证、四季不断供。

昌乐县五图街道的宋良健也是贝贝南瓜的网络销售“巨头”。他从2020年开始创业,2022年销售额约2000万-3000万元。他说,昌乐现在能做到全年出货。产品目前的市场需求比较大,属于网红食品,深受健身人士和母婴的青睐;下游深加工的产业是果脯、蛋糕、南瓜泥等等,不过昌乐主要是做粗加工和包装。

宋良健介绍,他目前主要销售渠道是线上与线下各占一半。在线上每天可以发货1万单贝贝南瓜。线下有两种途径,一种是包装成礼盒运到嘉兴果蔬集散中心,走果蔬零售批发,另一种是运到寿光蔬菜集散中心,发往全国各地。

随着农产品电商在农村的开展,种植户也越来越意识到品牌的重要性。以前的线下批发商采购模式,种植户并不直接和最终消费者对接,本地的种植户某种程度上只是在“贴牌代工”。这种模式下,种植户对于建立自有品牌的意识普遍比较弱。贝贝南瓜难以推行品牌化是因为当地缺乏“龙头企业”。未来,昌乐可以在龙头企业的培育方面加大力度,龙头企业可以跟农户形成这种利益链接机制,让农户去负责生产,而通过龙头企业去打通产业链上下游,从而形成一个标准化的产品,进而做到品牌化。

本报记者 王凯旋