

1

“两个替代” 守住地标金字招牌

蒲江水果的底气,首先来自田间地头。全县连片种植柑橘、猕猴桃、茶叶三大品类,一共60万亩,是四川重要的鲜果供应基地。早在2020年,蒲江就率先试行了“两个替代”:用有机肥替代化肥,用绿色防控手段减少化学农药。这套绿色种植办法,成了蒲江水果和别的产区拉开差距的根本。

“我们不是一味追求多种、多产,核心是把品质稳住,只有品质好了,果子才更容易卖上好价钱。”蒲江县农业农村局副局长孙艳说。几年推进下来,当地建起105个“两个替代”示范基地,有机肥覆盖76.5%的果园,绿色防控占到71%。5年办了1300多场技术培训,10万多农户跟着学技术。靠着这套种植体系,“蒲江雀舌”“蒲江猕猴桃”“蒲江丑柑”三大地理标志品牌,均进入中国区域品牌榜单前35强,品牌价值总量达429.95亿元。

品牌价值越高,质量这根弦越不能松。“对于违规行为,我们是零容忍。”孙艳说,蒲江把农业、市监、公安等部门力量整合起来,建起县、镇、村三级检查网络。5年抽检农产品近10万批次,合格率稳定在99.8%以上,发放240多万张承诺达标合格证。

蒲江县果品协会会长左楷天天跟地标品牌保护打交道,感受很深。今年爱媛柑橘行情不好,有些品种收购价最低跌到0.5元一斤,往年一般能卖到1.5元左右。在他看来,行情走低,除了全国水果市场整体供应量大外,还有两个棘手问题:不少商家抢早采摘,果子没熟就上市;有人冒用蒲江地标低价卖货,持续扰乱市场。

“果子都还没成熟,直播间就打着正宗蒲江耙耙柑的旗号卖,消费者吃到嘴里又酸又涩,对蒲江水果的印象一下子变差,最后整个产区的品牌一起受损。”左楷说,协会最近接连开会,跟会员讲清楚:地标怎么用、线上直播哪些做法不能碰。还配合相关部门线下核查、溯源核验,劝大家一定要等到果子成熟后再售卖。

为了上好品质看得见、分得清,蒲江还出台包装补贴政策:计划至少补贴200万个包装,争取九成以上果品都做到分级售卖。从地里的种植标准、上市检测溯源,到包装标识、市场监管,蒲江想搭起一套完整的管控体系,把绿色种植的優勢,变成消费者能看懂、能查到的品牌信誉。

成都经济 一线观察

00

成片的果园铺在成都市蒲江县的丘陵上,一年能产出上百万吨鲜果,产值突破百亿元。作为四川柑橘、猕猴桃的核心产区,蒲江的水果早已卖到全国各地。以前,当地大多是直接卖鲜果,行情一变,价格就跟着起伏,这个难题曾一度困扰着当地果业。

怎么从“种得出果子”变成“卖得稳、产业链更长、能卖出更高价钱”?蒲江靠着“立园满园”这套思路,沿着“两个替代”的绿色种植路子,在地里、流通市场、深加工环节同步想办法,围绕一颗果子做价值升级。

这场改变,正在成都西南这片果园里慢慢发生。

蒲江立园满园 跳出鲜果「论斤卖」 一颗果子的突围



“90后”返乡创业者黄珊珊
黄珊珊供图



上图:蒲江水果上市。
蒲江县委宣传部供图

左图1:蒲江水果深加工产业链。蒲江县委宣传部供图

左图2:果农种植的蒲江耙耙柑。
黄珊珊供图

2

“立园满园”让贮藏、深加工等环节落地本地

鲜果集中成熟、扎堆上市,价格跟着行情大起大落,是很多水果产区共同的难题。蒲江推进“立园满园”,引来更多配套企业,让贮藏、分选、深加工等环节落地本地。

走进四川仙阁酿酒业有限公司果酒加工车间,一排排发酵罐已就位,全自动灌装线等着投产。这个项目总投资1600万元,厂房和设备基本装好,正在调试。其瞄准的就是蒲江长久以来的短板:大部分果子摘下来直接外销,深加工做得少。“蒲江水果的底子很好,我们打算把耙耙柑、猕猴桃做成气泡酒、调配果酒,让水果不再只

是按斤卖,还能做成瓶装产品,把利润留在蒲江。”该项目负责人说。

四川仙阁酿酒业有限公司不是个例。益而康水果饮料加工项目也在加快落地建设。该项目建成后,可以把柑橘、猕猴桃加工成产品出口。同时当地还在招引龙头企业,朝着药食同源、提取精油等附加值更高的方向发展。

如今,深加工正从单个项目慢慢连成一条产业链。

流通这边,百果园、深农集团、北京新发地、成都益民水果进出口集散中心先后落户蒲江万果博览荟片区;全县现有278家做冷链仓储的

主体,冷库静态库容20万吨,一年能周转150万吨水果,农产品年交易额150亿元。按照规划,到2027年,西南水果电商中心、冷链集散中心、农业机器人基地建成后,蒲江一年水果周转量有望冲到200万吨,所有果子都能标准化分选处理,交易额能突破200亿元,真正做到全国各地的水果在这里集散,再卖到全世界。

“所谓满园,不是简单地把企业招进来,而是让仓储、分选、包装、加工、贸易、销售渠道互相配合。果子既能及时卖掉,也能存起来,卖不掉的还能送去加工,果农不用被动等着收购商出价。”孙艳说。

3

致富“金果” 农民人均可支配收入排在全省前列

产业升级,说到底是要让农户实实在在赚到钱。蒲江84个涉农村(社区)全都建起村集体企业,33家已达到规上标准。按照“两个替代”标准种出来的耙耙柑,收购价比别的产区高出三成以上,一亩地能多赚4000元。现在,蒲江农村居民户均存款突破30万元,农民人均可支配收入在全省排在前列。

“90后”返乡创业者黄珊珊就是这套体系里鲜活的例子。她毕业于四川农业大学,曾在外做了9年房地产,2022年底回到蒲江县鹤山街道官帽社区,做水果供应链。她坚信好果子不怕等,坚决不抢早、不催熟,只卖自然成熟的耙耙柑和猕猴桃。

和传统批发不一样,以前果农只能等着收购商上门,价格完全看市场行情。黄珊珊走的是订单模式:提

前和农户说好种植标准,必须按“两个替代”方式管理果园,不打除草剂,果子检测合格后再收购,给出的收购价一般比市场价高出三成左右。“我家也种果树,先把自家果子种好、卖好,邻居才愿意跟着按标准来,光靠讲道理很难说服人。”她说。

黄珊珊做产地直发,对接私域团购、品牌渠道、达人带货,根据订单采摘,减少果子损耗。行情低迷时,其他人的果子卖一两元一斤,她那些可溯源、符合标准的耙耙柑可以卖到8元一斤。跟她合作的农户,不仅有稳定收购价,还能到她的仓库打包干活,多一份务工收入。近两年,她每年稳定卖出三四十万斤蒲江水果,客户大多来自看重品质、溯源的私域渠道,今年客户数量持续增加,销量预计能翻

一番。

从政府定方向、行业协会自我约束,再到新农人扎根田间,蒲江正在回答一个县域农业的问题:水果不再单纯是地里长出来的农产品,而是涵盖种植标准、品牌、深加工、流通、带动农户的完整产业体系。“接下来,我们会继续做强三大主导产业,全域推广‘两个替代’,引进更多龙头加工企业,推动园区从单纯引进企业入驻,走向整条产业链协同发展。”孙艳说。

一颗果子的价值,从来不止果肉本身。蒲江的尝试,是四川丘陵地区农业转型的一个缩影:守住绿色种植的底线,拉长产业链,平衡短期流量和长期口碑,让果农分享产业增值收益,让小小的一颗果子,长成一条能长久富民的产业链。