

□□ 农民日报·中国农网记者 张艳玲 张健楠

4000万亩,5000万吨,种植面积和年产量两个坐标,奠定了中国作为世界第一柑橘大国的地位。改革开放以来,我国柑橘产业在曲折中不断壮大,目前已经形成了长江上中游、赣南—湘南—桂北、浙—闽—粤、鄂西—湘西、西江流域五大主要柑橘生产带,柑橘成熟期由4个月增加到11个月,实现了让中国人“一年四季都能吃上新鲜柑橘”的梦想。

在我国庞大的柑橘产业版图里,有一个很独特的产区——资中血橙。被誉为“中国血橙之乡”的川南农业大县资中,自上世纪80年代末种下第一株血橙,经过30余年的发展,全县血橙种植面积已达17万亩,年产血橙40万吨,占四川全省80%以上、全国60%以上,奠定了其“中国血橙看四川,四川血橙看资中”的行业地位。

血橙得名是因其果肉富含花青素而呈现出深红至紫红色,如同染血一般。花青素是血橙最大的卖点,也是其最大的痛点。多年来,资中血橙产业深受“失血症”困扰,失意于高端市场。更不容乐观的是,近年来,随着全国各大柑橘主产区新建果园陆续进入丰产期,市场竞争愈加激烈。价格下行,成本上涨,两头挤压之下,即使是最近几年风头最盛的晚熟杂柑产区,也感受到了寒意。

内外交困之中,资中上下吹响了重塑“资中血橙”品牌的冲锋号。而对于一个有着30年历史的资中血橙产区来说,要根除产业“沉疴痼疾”绝非易事。资中是如何破题,又怎样扭转局势,逐步实现产业从“失血”向“回血”的转变?其中曲折得失,对其他面临类似困境的产区而言,有哪些借鉴意义?记者带着这些问题进行了探访。

曾经的金奖得主跌出高端市场

“给客户精挑细选的3年血橙竟被退了回来。”提起4年前这笔每斤36元、总价80多万元的订单,李大刚仍然有些懊恼。

李大刚是资中县本地人,靠装饰、化工生意起家。因看好血橙的发展潜力,2019年返乡成立四川紫晨农业科技有限公司,开始投身血橙产业。

“为了做好这笔生意,我们跑遍全县最好的果园,请经验丰富的果农从每一棵树上挑选出阳光照射最好、果形最漂亮的果子,真可谓百里挑一。这笔订单金额不算大,我们却愿意花这么大的力气干,就是想通过这笔单子打开东部高端市场局面,没想到却栽了跟头。”李大刚扼腕叹息。

没错,高端市场!这是资中血橙近年来努力突破的领域。与“春见”“不知火”等晚熟杂柑这些年高高低低的起伏行情相比,资中血橙的市场表现似乎过于平稳。不知从何时起,薄利多销成为资中血橙的路径依赖。不止李大刚这样的新人局者想打破这种局面,资中县委、县政府也曾发起“血橙价格保卫战”,提出力争“消灭一块钱以下的血橙”。

血橙并不是一开始就如此“低调”。上世纪80年代末,资中县在国家倡导下大力调整农业产业结构,引入意大利塔罗科血橙,在山坡地、丘陵地、江河滩涂以及田边地头和房前屋后栽培。1992年,资中血橙经人工培育后在市场甫一登场,便受到消费者青睐,最高时每公斤出园价在2元以上,与当时猪肉价格相差无几。1995年,在第二届全国农业博览会上,资中血橙一举斩获金奖。消息传回资中县后,当地农民的种果热情被迅速点燃,县委、县政府正式将血橙作为农业主导产业全力培育。

“当时周边不少县都想搞,但试种都不成功。”四川省农业科学院原副院长、柑橘专家刘建军和四川省农业科学院园艺研究所果树研究中心原副主任陈克玲这对科研伉俪是资中血橙产业的重要奠基人,30年来一路护航,帮助资中血橙攻克了多个关键技术难题。他们告诉记者,血橙生长对气候的要求非常苛刻,既需要能满足其生长发育的有效积温,又需要能满足其降酸和花青素形成的低温,但不能过低以防发生冻害。放眼全国,这样的气候条件并不好找。即使在全球范围内,血橙也仅仅在美国、意大利的个别地区被种植。

“你无我有”的巨大优势让资中上下对血橙产业发展充满信心,果园面积逐年增长。规模上来后,资中县又联手各大科研院所大力气培育新品种,从一月一品种,到一旬一品种,逐渐形成了如今的早熟、中熟、晚熟三大品系共11个品种,上市时间从12月持续到次年5月,旬旬都有血橙新鲜上市。

回过头来看,通过丰富品种结构,资中既有效避免了面积逐年扩大后血橙集中上市带来的销售压力,更踩准了过去10余年晚熟柑橘(1月及之后上市)大发展的风口。有数据显示,仅2014—2017年3年时间,四川扩种晚熟柑橘200万亩,平均每年扩种面积在50万亩以上,可见其行情。

30年耕耘,曾经的金奖得主、“独一无二”的产区优势、市场对晚熟柑橘的大力追捧、官民一心的持续培育,可谓占尽“天时地利人和”的资中血橙,为何却在高端市场的争夺中落了个下风?只有厘清了这个问题,才能为“资中血橙”品牌重塑找到突围之路。

难缠的“失血症”

照理说,资中血橙身上有着独特的卖点——花青素。在全球保存的1500多种柑橘类种质资源中,只有血橙及其个别杂交后代能自然合成花青素,更彰显其独特。因为被学界证实具有预防心脑血管疾病、延缓衰老和缓解视觉疲劳等医学保健和营养价值,近年来花青素受到市场热烈追捧。然而,资中血橙产业的发展却长期受到“失血症”困扰。李大刚那笔没做成的生意,客户退款的重要理由之一就是“有的果子切开后没血”,血橙“名不副实”。

陈克玲告诉记者,血橙花青素的形成对栽培环境和气候变化非常敏感,无论地中海原产区还是其他引种主产区,普遍易表现着色不良或着色率低,这也

血橙如何回血?

回血?

不管市场如何喧嚣,品质永远是品牌的核心支撑力。就在资中“死磕”种植环节的同时,新技术在产地初加工环节的应用为血橙产业从“失血”向“回血”转变,按下了“加速键”。

一直是国内外业界共同关注的产业难题和攻关方向。

在资中县委分管农业的副书记戴强看来,“失血症”背后有花青素不稳定的特性,但绝不是个单纯的技术问题,更反映了我国农业现代化进程中普遍存在的难题——小农户生产与大市场流通的不适应。

鱼溪镇鲢鱼村的困境最能说明问题。30多年前,正当盛年的陈克玲在鲢鱼村(原人民村)指导村民种下了资中县第一批血橙苗,鲢鱼村也因此成为当年产业结构调整的先典型。如今,这个居住着700多户人家的丘陵村庄,几乎家家户户都拥有几亩血橙园。

光阴荏苒,30年过去,当年建成的果园老了,侍弄果树的人也老了。已经80多岁的果农彭发文就感觉自己是真干不动了,即使心中一万个舍不得,去年他还是把3亩多果园交到了女儿手里。春节后,他以每斤0.7元的价格,卖掉了刚从树上摘下来的5000斤血橙。这位“老把式”,一边埋怨女儿技术不如自己没把血橙种好,一边惋惜因为听从了“不要早采”的劝导,错过了前期的好行情,即使当时血橙还没有完全成熟。

彭发文老人卖血橙的场景,为我们揭开了不少水果主产区都遭遇过的“早采—品质不佳—价格下滑—农民感到失望—不愿投入—品质下降……”的恶性循环。而早采背后是小农户畏惧大市场的风浪,渴望落袋为安的冲动。

“早采对血橙品质的影响是多方面的,不仅仅是花青素合成不足,酸度也降不下去。”刘建军告诉记者。

细究起来,丰富的血橙品种也带来了意料之外的负面效应。“有的农户种了不同成熟期的品种,收购商来了,就想一起卖了,担心再过一段时间剩下不多的果子不好卖。”刘建军常常在资中田间地头跑,对这些现象也感到很头疼。

以上不难看出,难缠的“失血症”背后是小农户粗放式经营下,难以标准化生产和果树管理技术掌握不到位,导致果品质量参差不齐,优品率不高,影响了资中血橙的品质和品牌。

“失血”向“回血”转变

去年,资中县成立血橙产业高质量发展工程领导



俯瞰资中县银山镇老场村血橙广场。

资中县融媒体中心供图



冷库贮藏的血橙(右)颜色呈紫红色,花青素含量远高于留树贮藏(左)。

刘建军供图



扫码请看视频
(血橙“回血”记)

作为一个柑橘大国,市场上各大品牌的柑橘分选线供应不可谓不充足,但却没有一款满足李大刚的需求——无损测量血橙花青素含量。“全国所有血橙加起来占比不到整个产业的1%,这是一个柑橘大家庭中的小品类,产业规模不大决定了制造商主动为你研发产品的动力很小。”李大刚说。

私人定制意味着更高的采购成本,一番询价下来,数百万元的投入让才起步不久的李大刚迟疑了。2022年,事情出现转机。借助资中县争取到的国家农业信息化项目,李大刚的企业出资200多万元,中央财政补贴150万元,委托国内水果分选线制造的领头羊企业成功研发了国内首台血橙分选线。

“光电分选机不仅可以测出每一颗血橙的酸甜度、果面光洁度,是否有斑点和伤口,还能无损检测出花青素含量,准确率达94%。”在血橙智能分选中心,李大刚向记者展示了分选线的作业流程,果径在65-75毫米,甜度在13%以上、花青素含量在60%以上的,被分选出来成为一级果。

搞工业出身的李大刚不无得意地说,这台血橙专业分选设备,不仅为资中血橙分级树立了标杆,而且还推动了资中血橙团体标准的制定实施。就在不久前,他被推选为资中县血橙协会会长。

有人乐观测算,如果按30%的精品优质果计算,精选后,资中血橙产业年可新增效益3亿-8亿元。

这第二件事是刘建军团队进行的血橙低温保鲜贮藏试验取得重大突破,首次揭示了血橙在低温诱导下,启动合成花青素的基因机制和分子机理,通过调温、保鲜等贮藏技术,实现了血橙花青素含量创资中、四川和全国历史最高纪录。

时间回溯到去年2月,由四川省农业科学院园艺研究所牵头,联合资中县农业农村局和紫晨农业科技有限公司,以着色难度高的晚熟品种批量中试示范40吨,按照“适度早采—果实预冷—绿色保鲜—单果包膜—低温贮藏”的方法路径,每间隔10天检查记录腐烂和失重,并同期取样测定果实品质变化。

试验数据显示,冷库中的血橙每百毫升果汁花青素含量,从处理前平均37.7毫克,到30天、60天和90天分别增加到73.03毫克、117.59毫克和210.66毫克,增长93.71%、211.91%和458.78%。

“这不仅将大大延长鲜果的可销售时间,更加从容地面对市场,而且如此高的花青素含量,可能为资中血橙打开新的赛道。”刘建军告诉记者,最近已经有花青素精深加工企业找上门来商谈合作可能性。

今年春节过后,刘建军和陈克玲夫妇又来到资中,为新一年试验做准备。这次,他们计划结合血橙不同的品种、品质和出库时间要求,有针对性地设置多个变量参数,更精准地开展低温贮藏试验示范。

新质生产力的引入,关键环节的突破,不仅让资中血橙的品牌重塑之路走得更快更稳,更为人们描绘了一个无比广阔的发展前景,植入了一颗更加坚定的产业信心。自此,“引入新质生产力—取得突破—信心增加—继续加大投入……”的正反馈形成闭环,激发动能无限。

迈出“回血”最关键一步

从“种出来”到“选出来”再到“藏出来”,一颗好血橙的呈现有了更多助力,但毋庸置疑的是,血橙产业要真正实现“回血”,必须迈出最关键的一步——“卖出来”,这也是“资中血橙”品牌重塑成败的“试金石”。

“目前,市场对资中血橙的认知度仍然很低,换个角度看这也是巨大的市场潜力。”多位从事水果流通的业内人士表示,资中需要说服的不仅是消费者,还有渠道商。

对此,资中上下已有清晰的认识,开始有意识地研究市场消费动向。李大刚向记者讲述了自己正在打造的“紫摇红”血橙品牌,涵盖鲜果以及啤酒、果酒等多个深加工产品。最近两年,资中全县在血橙品牌营销上更是下了大力气。

“不仅要依靠市场,更要培育市场,引导消费。”陈瑛告诉记者,到了血橙收获期,资中县领导和基地乡镇、龙头企业负责人兵分多路,分赴北京、上海、成都、厦门、澳门等多个城市举行展销会和招商活动,以扭转多年来消费市场只有单一的东三省和新疆传统批市场的格局。

去年1月初,随着一声响亮的货车鸣笛,一批重100吨的资中血橙通过全程冷链物流运输,经过海关检验检疫合格,走出国门,运往泰国曼谷。去年12月,资中血橙营销大会现场签约血橙销售协议12个、销量7800万斤,每斤均价1.6元,在柑橘市场低迷的大环境下,有力稳定了2024年资中血橙销售价格。随后,多个国家和地区的客商及投资者,越洋过海,纷纷前来资中考察血橙产业,商讨了一大批血橙鲜果购销、加工合同,资中血橙似乎正在打开新的市场局面。

5月初,查甫果园里的血橙全部销清,虽然后期价格有所下滑,但他对产业的信心没有动摇。搞了一辈子柑橘的刘建军相信用行稳致远。“当资本对晚熟柑橘的投资热潮退去,资中血橙的笃定越发显得可贵。”刘建军说。

“资中血橙产业已初具规模,在全县农业特色产业中,是最有基础做大做强的。”内江市委副书记、资中县委书记路松明2021年到任后经过认真调研,对资中血橙在全国柑橘产业竞争中面临的形势进行深入分析后,仍然认为血橙是全县农业特色产业的“头号种子选手”。

可以预见的是,在资源总量特别是耕地面积的硬约束下,新增果园的发展空间已经很小,但随着我国水果产能的不断释放,国外优质水果的进口,加之近几年,新的营销方式令整个水果行业的市场竞争愈加激烈,尤其在电商、社区团购等新兴消费模式的刺激下,水果的品牌化、差异化趋势愈加明显,“果盘子”里的竞争早已不按品类划分赛道,资中血橙的对手也早已不只是柑橘。市场厮杀是残酷的,资中血橙“上大分”,只有不断出实招好招,才能实现商品到货币的“惊险一跃”。

“选”与“藏”里显“乾坤”

分选与储藏是农产品产地初加工的两个关键环节,其能力是衡量农业产业化水平的两个重要指标。最近一年多,资中血橙有两件事儿为人称道,正是抓住了这两个关键,开始扭转“乾坤”。

这头一件事便是国内首台血橙花青素分选线的研发引进。近年来,我国水果行业越发重视分级分选,各大主产区纷纷购入先进分选线。

那次亏本的生意,让李大刚下定决心:要为血橙找到一双具有穿透力的“慧眼”。