

加快构建完善产业链，融合三产业态发展“农业+”，打通“品种—品质—品牌”价值链，不断推进从“量”到“质”的深刻变革

青岛农产品“量质齐升”，从“一时火”到“一直红”

□青岛日报/观海新闻记者 李德银 黄光丽

品牌故事·乡村振兴

当下，消费者对高品质农产品的需求正在快速增长。从“吃饱”到“吃好”，再到“吃健康”“吃得有故事”，市场需求为优质农产品提供了广阔的空间，也对农产品提出了更高要求。

青岛地处北纬36度的温带季风气候区，农业禀赋得天独厚。这片受海洋调节的肥沃土地，孕育出

了众多品质优异的特色农产品，形成了“青岛农品”这一靓丽的农业名片。目前，青岛拥有国家地理标志农产品54个，在全国副省级城市中排名第一。青岛还有77个产品被认定为全国名特优新农产品，认证总面积超过100万亩。“青岛农品”已连续六年跻身全国区域农业品牌影响力前十强。

“青岛农品”在取得显著成就的同时，也面临着增产不增收、价格波动和品种同质化等多重挑战。如何

在千变万化的市场行情中实现收益“长红”，考验各方智慧。

田间地头的“经济账”

崂山茶种植面积近两万亩、大泽山葡萄种植面积为3.5万亩、黄岛蓝莓种植面积约10万亩……“青岛农品”里不乏种植面积超万亩的“超级股”。随着智慧农业的推广，“青岛农品”的种植迈向了智慧化和数字化，产量也连年攀升。

获得国家地理标志保护农产品、全国名特优新农产品、全国特质农产品三顶“国字号”桂冠的崔家集西红柿，种植地主要集中在向阳红乡村振兴片区，该片区拥有2600多个设施大棚，年产量9700多万千。

2019年，22岁的村民鞠明浩辞去在城市里的工作，回到崔家集镇成立“鞠明浩蔬菜专业合作社”。“多的时候一天出货量达四万多斤，全年销售额达5000万元。”鞠明浩说，巅峰时期，西红柿一年四季不间断供应，最高价格卖到每斤20元。

靠吃西红柿这碗饭，崔家集许多人住上了楼房，开上了汽车，日子越过越红火。然而，近几年的崔家集西红柿价格下降，种植户面临“丰产不丰收”的窘境，经销商收入也受影响。

“这两年确实卖不上价格，今年崔家集比较有代表性的小西红柿‘釜山88’的发货价在每斤5元到6元左右。”鞠明浩说，他主要就是售卖这个品种，该品种单价比往年低，自己的收入也随之受影响。

“崔家集镇80%以上小西红柿都是‘釜山88’这一个品

深耕“差异化”“特色化”

面对一个个难关，相关各方积极应对，一套助力“青岛农品”提质扩销的“组合拳”正在打出。在产量增长与市场风险的博弈中，“青岛农品”正经历着从“量”到“质”的深刻变革。

产业发展核心在特色，关键也在特色。如何将“好品种”“好品质”转换为“好产品”，凸显地域特点？青岛聚焦品种培优、品质提升、品牌打造，深耕“差异化”“特色化”。

种植户用实实在在的增收，证明了差异化是市场竞争的关键一招。日前，大泽山镇南昌村果农王金友种植的15亩富硒葡萄丰产上市。“这些富硒葡萄亩产3000至3500斤，市场价格每斤售卖8元，比普通葡萄每斤贵2元，亩增收5000元左右。王金友告诉记者。

崔家集镇当地的西红柿种植户开始尝新，除了“釜山88”，镇上不少种植户开始种“青甜”“玲珑皇后”“铁皮柿子”等品种。“去年我们引进了‘梦想青甜2号’这一新品种。”32岁的返乡创业青年王忠先告诉记者，该品种的西红柿口味纯甜，市场反馈不错。

面对西红柿品种急需更新换代的紧迫现状，今年4月以来，崔家集镇积极寻求科技力量支持，与青岛农科院签订合作框架协议，并计划与青岛农科院、山东农业大学、华中农业

探寻“长红”路径

在平度崔家集镇，西红柿种植户不再追求单一产量指标，而是更加注重糖度、硬度和外观等品质指标，西红柿也不再只用鲜食方式销往各地。

在青岛普诺米斯饮品有限公司的生产车间，来自向阳红乡村振兴片区的小西红柿正被制作成汁。“我们通过‘订单农业+保护价收购’模式，形成了一条从种植、收获再到深加工的完整产业链。这样不仅原材料供应稳定，质量也有保证。”公司董事长董长青介绍，每瓶番茄汁浓缩30多颗鲜果精华，农户清晨采摘的果实，中午便进入自动化生产线，维生素、叶酸、果胶等营养物质被精准锁住。

从追求产量到注重质量，从价格竞争到价值竞争，这种转变正在青岛各地发生。青岛农产品正在探索一条提质增效的“长红”路径。

如何打造出“响当当”的农品IP，持续提升农产品的溢价能力？解好这一题，“量升价降”的困局也将迎刃而解。

品牌建设是提升产品附加值、增强市场竞争力的系统性工程。近年来，青岛将品牌强农作为农业产业升级、农民增收的重要途径。通过政策扶持、资金奖励和质量管控等多措并举，青岛农产品品牌建设成效显著，品牌矩阵日益壮大。

日前，西海岸新区出台《关于加快蓝莓产业高质量发展的实施意见》，全力做强蓝莓全产业链，发展精深加工、融合三产业态发展“农业+”，同时通过深度融合直播带货、短视频传播、农产品展会等推介资源，强化“黄岛蓝莓”地标品牌；平度锁定农业强市目标，大力实施品牌强农战略，倾力打造“平度优农”农产品区域公用品牌，统筹推进产品育、

“青岛农品”持续提质增效

品种培优打造特色

崔家集镇积极寻求科技力量支持，与青岛农科院签订合作框架协议，共同试种推广优质西红柿品种。

“黄岛蓝莓”通过日趋完善的品种引繁体系和多模式栽培，逐渐形成早中晚熟蓝莓品种搭配的格局。

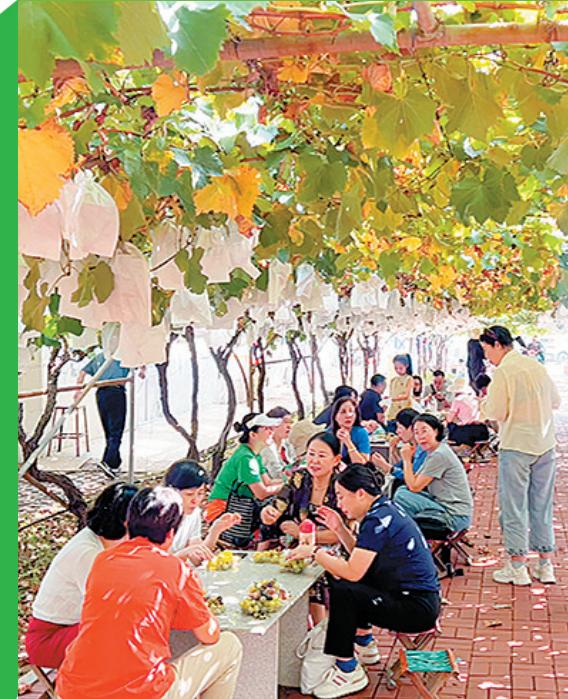
品牌建设成效显著

西海岸新区全力做强蓝莓全产业链，发展精深加工、融合三产业态发展“农业+”，强化“黄岛蓝莓”地标品牌。

平度锁定农业强市目标，大力实施品牌强农战略，倾力打造“平度优农”农产品区域公用品牌。

三产融合增加收入

自第39届中国·大泽山葡萄节开幕以来，大泽山游客量已超10万人次。除了直接销售鲜果，葡萄深加工产品以及农家宴、民宿等附加收入也显著增加了果农收入。



▲大量游客到葡萄园体验田园乐趣。

▼第39届中国·大泽山葡萄节举行期间，果农收入显著增加。



◀“黄岛蓝莓”鲜果供应期覆盖1月下旬至7月下旬。

▼“黄岛蓝莓”已形成早中晚熟品种搭配的格局。



▼向阳红乡村振兴示范片区

▶崔家集西红柿是国家地理标志保护农产品。



青岛向阳红乡村振兴示范片区