

2018年湘西州柑橘产销调查与分析

蔡姣

(湖南省湘西州特色产业站,湖南吉首 416000)

摘要 本文介绍了2018年湘西州柑橘生产与销售情况及采取的主要措施,分析了产业发展中存在的问题,并提出了发展对策,以期对湘西州柑橘产业健康持续发展提供参考。

关键词 柑橘产业;问题;发展对策;湖南湘西;2018年

中图分类号 F326.13 **文献标识码** A **文章编号** 1007-5739(2019)11-0086-02

湘西州地处湖南省西部,地理气候、土壤环境适宜,是中国最适于发展柑橘种植的区域,被农业部列为“全国优势柑橘产业带”。湘西州从20世纪70年代开始发展柑橘产业,主栽品种为温州蜜柑;到80年代,随着消费者对柑橘及其加工品口味的改变,湘西州转换思路,确定了以椪柑为主栽品种。经过近50年的开发,柑橘产业已经成为湘西州的农业支柱产业。

1 生产情况

2018年,湘西州柑橘总面积6.664万hm²,产量69.12万t。其中,椪柑面积4.784万hm²,产量48.92万t;脐橙9.570万hm²,产量13.18万t;温州蜜柑0.407万hm²,产量3.23万t(表1)。

表1 2018年湘西州柑橘不同种类生产情况

种类	面积/万hm ²	产量/万t
温州蜜柑	0.407	3.23
椪柑	4.784	48.92
脐橙	0.957	13.18
柚类	0.325	2.68
其他	0.191	1.11
合计	6.664	69.12

2 销售情况

湘西州柑橘销售期短,主要集中在元旦至春节,一般85%~90%销往州外。其中,长沙、株洲等省内市场占8%~10%,以黑龙江、吉林为主的东北市场占40%~60%,以北京和河北为主的华北市场占12%~15%,以陕西、山西、内蒙古和新疆等为主的西北市场占10%~15%,以河南为主的华中市场占5%~8%,以上海、广州为主的沿海城市占5%~7%。

从柑橘品种看,湘西蜜橘产量不大,主要销往本地市场;2018年江西赣州(全国最大的脐橙产区)脐橙预计减产30%左右,市场上脐橙明显供应偏紧,带动了脐橙整体价格的提升,湘西脐橙平均价格为4.3元/kg;受10—11月持续低温阴雨天气影响,椪柑糖分转化积累和着色欠佳,同时采摘进度减慢,果实含水量较大,果品保鲜难度提高,不易储藏,烂果率增大,客商处于观望状态较多,各产区客商上门收购的少,湘西椪柑销售形势较为严峻。湘西椪柑销售具有以下3个特点。一是开园时间晚。开园时间较往年晚10~15d,在11月底、12月上旬才开始下树。二是前期销售进度慢。12月28日,椪柑销售量为8.1万t,而2017年同期销售量已达17.2万t;12月30日至1月4日湘西州普降大雪,道路交通不畅,导致椪柑销售形势更加严峻,至1月4日销售量仅为8.5万t,而2017年同期销售量为23.6万t(图1)。

三是销售价格低。2018年,椪柑平均价格为1元/kg左右,55~60mm光头果0.8~1.2元/kg,70mm以上精品果1.6~2.0元/kg;而2017年,55~60mm的椪柑果实售价为1.6~2.4元/kg,最高价达到6元/kg,平均价格2元/kg。

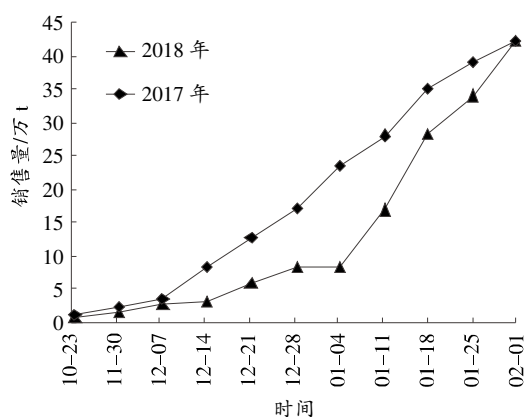


图1 湘西椪柑销售情况

3 采取的主要措施

3.1 积极宣传推介

适时发布柑橘供求信息,扩大宣传力度。利用湖南卫视、湖南日报、红网、今日头条、抖音等传统和网络平台,发布湘西州柑橘的相关活动新闻,扩大湘西柑橘的品牌知名度。湘西州农委组织企业、大户到北京、济南、长沙、郴州等地参加柑橘产销对接活动和年货节会,湘西州柑橘办举办柑橘擂台赛,提高湘西柑橘知名度;各县、市也组织举办柑橘对接活动,直接和客商签订订单。

3.2 积极引进客商

积极对全国重要市场,如新疆、内蒙、东北、上海、云南等地进行了回访,签订订单;永顺县举办了“以品质创品牌、以品牌创市场”产销农商对接活动;龙山县组织长沙市步步高等多家客商和省、州、县8家媒体来到里耶镇,为滞销柑橘的销售“支招”。

3.3 “互联网+”销售,打通线上线下渠道

利用京东、淘宝、拼多多和楚楚推、鲜满多等平台充分发挥网络优势,为湘西州柑橘销售精准发力。永顺县40万单柑橘于1月17日10:00在“环球捕手”平台正式上线,首发4.5h热销33.7万单;泸溪县举办首届电商产品展示推介会,现场产品交易额达10万元以上。

3.4 湘西州各职能部门为柑橘销售营造环境

完善柑橘绿色通道政策,帮助解决产销对接过程中遇

收稿日期 2019-02-25

到的问题,交通、城管部门保障柑橘运输通畅和车辆停放有序;公安部门加强社会治安管理,确保外来客商人身财产安全,加大对柑橘销售中发生纠纷的调处力度,各县引导果农抓住时机销售。

3.5 整合资源力量,拓展销售渠道

湘西州是深度贫困地区,整合扶贫资金,通过在农产品批发市场、零售企业和电商平台设立湘西柑橘销售专柜、销售专柜等方式,建立贫困地区农产品出村直通车。发布“爱心倡议书”,鼓励政府机关、企事业单位、学校等在同等条件下优先采购贫困地区农产品。湘西州直单位、龙山县、永顺县均发起干部职工爱心购活动,人均购买柑橘 50 kg 以上。

通过采取一系列措施,湘西州柑橘销售进度加快,1月4—11日7d内销售椪柑 8.4 万 t,11—18日销售 11.6 万 t。截至2月1日,椪柑销售 42.2 万 t,与2017年销售量齐平。

4 存在的主要问题

4.1 品种单一,上市时间过于集中

湘西州柑橘主栽品种十分单一,椪柑种植面积占柑橘总面积的 79.1%,而市场好、价格高的脐橙种植面积只占 14.3%。椪柑成熟上市时间集中,主要集中在元旦至春节期间,正值国内柑橘集中上市期,竞争压力大,很容易出现滞销情况。2018年连绵阴雨造成成熟时间延迟、采收时间较往年缩短,上市时间更加集中。

4.2 冷链仓储条件不足

柑橘采后保鲜贮藏设施缺乏,主要分散储藏在种植户家中或者果园搭建的简易覆膜大棚中,有些果农索性将椪柑留树保鲜;而2018年的雨雪冰冻天气导致不少果实受冻失去商品价值,其中泸溪县有 1 933 hm² 椪柑受灾,严重受灾面积 187 hm²,未采摘椪柑面积 165 hm²。

4.3 商品化处理率低

一是分选能力不足。很多地方缺乏基本的分选机械设备,例如吉首市一家柑橘专业合作社的椪柑都是依靠人工目测分级、包装。二是加工能力不足。全州柑橘以生鲜果实销售为主,加工企业少,加工能力不足,优质加工产品更是不多,只有小部分送往加工厂做果粒橙,低于全国柑橘加工率(5%),更是低于世界(35%)和美国(70%以上)的柑橘加工率^[4]。

4.4 果品品质下降

一是收益下降导致管理粗放,致使果品品质下降。近年湘西州椪柑价格总体呈下降趋势,如2012年湘西州椪柑平均售价为 1.6 元/kg、2013年为 2 元/kg、2017年为 1.5 元/kg、2018年为 1 元/kg;而生产成本不断上涨,农村劳动力缺乏,人工工资和农资价格也不断上涨,导致果农收益不高,对果园栽培管理粗放,果园老化严重、病虫害发生加重,造成果实品相下降,市场竞争力也逐步下滑^[5]。二是2018年度不正常气候造成果品品质下降。湘西州柑橘主产区7—8月遭遇了近2个月的高温干旱天气,而此时正是柑橘的生长高峰(迅速膨大)期,严重影响了柑橘的生长发育,导致柑橘偏小;后期10—12月又遭遇持续低温阴雨,导致柑橘(尤其是椪柑)果实糖分不足、水分重,出现大量“浮皮果”,果实口感欠佳且不耐储藏。

4.5 不适应国际国内形势的变化

一是国内柑橘丰收,总体上供过于求。全国柑橘丰产,湖南、湖北等地大幅增产,广西柑橘产量有望突破 700 万 t,四川省近几年大面积扩种、2018年为上市高峰期;整体市场行情不佳,果品普遍积压、跌价;2018年蜜橘价格较低,较2017年降低 1 元/kg左右;湘西州椪柑同期上市,销售不畅。二是国内居民需求升级,低端农产品普遍出现滞销。随着我国经济的不断发展,人们消费力不断升级,对于基本消费品特别是农副产品的品质愈发重视,对高品质、健康的食品需求越来越大,高端农产品市场逐步扩大,优质优价趋势进一步明显,优质高端柑橘供应不足,低质低端柑橘出现销售缓慢甚至阶段性滞销现象^[6]。三是出口增长降速,进一步加剧了国内销售形势的紧张。

4.6 生产规模小,品牌分散

一是果园分散,管理水平低。湘西柑橘园多在丘岗地,且多为分散经营,生产规模小,全州 67 hm² 以上集中连片的果园比例不到 20%。交通不便,信息闭塞,柑橘生产管理水低下,新品种、新技术没有得到广泛推广应用,从而导致品质不稳定,且单产低(仅 10 350 kg/hm²),而全国柑橘平均产量保持在 13 500 kg/hm² 左右。二是品牌分散,影响力不够。主要品牌有湘西椪柑、里耶脐橙、泸溪椪柑等,均为区域性品牌,知名度不高,影响力不够,且没有响亮的企业品牌。三优质不能优价。因品牌影响力不够,不少优质果源被外地商贩收购作了原料果,导致优质不能优价。

5 对策

5.1 优化产业布局,调整品种结构

在优势区域大力发展柑橘产业,合理布局,发展柑橘品种多样化、优质化。优化柑橘生产结构,调减部分椪柑,调高脐橙占比,适当发展其他优质品种,合理安排早熟、中熟、晚熟品种比例,发挥互补优势,错峰上市,延长销售时期,减少同质竞争。适当发展适于加工的柑橘品种,延长产业链条,不断开拓柑橘加工项目,增加加工比例,引进国内外大型企业参与柑橘产业化建设;对本地现有龙头企业进行引导,适当加以扶持,给予优惠政策,使其能更好地为柑橘产业化服务^[4]。

5.2 推动由增产导向转向提质导向

调整发展思路,改变“重数量,轻质量”的观念,落实好供给侧结构性改革部署。唱响“质量兴农、绿色兴农、品牌强农”主旋律,不断提高农产品质量安全水平,不断提升农业质量效益竞争力,加快推进农业转型升级^[9]。一是引导和指导实施中低产柑橘园改造,提高技术含量,下大力气抓培管,加强技术培训,在“疏、肥、防、熟”等方面下功夫;加大对郁闭园和密植园的间伐改造力度,推广疏树、疏枝、疏果技术,大力改善光照条件;多施生物有机肥、复合肥和进行科学配方施肥,推广果园病虫害绿色防控和病虫害专业化防治^[9]。二是制定病虫害绿色防控、测土配方施肥和培管技术规程,为生产优质果提供技术支持,提高果品质量,突出增加经济效益,进一步提升柑橘产业核心竞争力,适应消费升级,满足中高端需求。

(下转第 89 页)

而定。如果山地的坡度小于 15° , 则采取整梯栽植; 如果坡度超过 25° , 则采取等高线挖鱼鳞坑的方式进行造林。适当提高栽植密度, 做好水土保持工作, 加强对土壤的施肥改良, 适当加厚土壤, 为板栗根系生长创造有利条件。对于原有的适龄板栗园, 要按照建园时的要求做树盘, 一般在土壤解冻后开始平整树盘, 并在树冠下靠近内侧的位置挖长 1 m 、宽 0.8 m 、深 $0.4\sim 0.5\text{ m}$ 的锥形坑, 以更好地蓄水保肥, 具体的挖坑数量根据板栗树冠的大小而定。坑内堆放树叶、杂草之后覆土, 并在此基础上施氮肥 100 g/穴 、磷肥 30 g/穴 、钾肥 5 g/穴 , 坑内的填土高度以低于地表 20 cm 左右为宜, 以便于夏季储存雨水。每年秋末冬初时, 在树盘上培 20 cm 左右厚度的土。

2.3 加强园间管理

板栗树生长年限长, 一般树冠过大, 为了提高产量, 可以适当矮化密植。土壤肥力差的地块, 初次栽植密度控制在 $1\ 675\sim 2\ 250\text{ 株/hm}^2$; 土壤肥力好、灌溉条件良好的地块, 初次栽植密度为 $900\sim 1\ 500\text{ 株/hm}^2$ 。之后随着树龄的增加, 树冠越来越大, 需要对栽植密度进行控制, 最终以林间的密度控制在 $300\sim 450\text{ 株/hm}^2$ 为宜。

板栗为喜光植物, 因而对于新建的板栗园, 需要从幼树期加强整形, 推行适合在山地应用的开心形树形, 避免树冠过大、树体过高; 夏季实施矮化栽培管理, 为板栗早实丰产打好基础。对于成年的板栗园, 可在林间进行清膛修剪, 有效提高林间的通风透光性; 并逐年回缩树冠, 进行树体更新复壮。

2.4 科学防治病虫害

板栗园内环境复杂, 病虫害防治时单纯依靠化学防治

(上接第 87 页)

5.3 提高生产规模, 加大标准园建设力度

一是鼓励土地流转, 扩大生产规模。将分散、零星果园通过土地流转的方式进行集中, 实行规模化经营, 降低生产成本, 提高生产效率。二是加大标准化柑橘园的建设力度, 使新建标准化柑橘园达到“品种统一、品质优良、树形适中、施肥以有机肥为主、丘机能进车、操作机耕化、防治专业化”; 切实加大对果园道路、水利、果园耕作机械等基础设施的投入, 增强对自然灾害的抵御能力, 提高产品竞争力, 提升果园综合实力, 增强果品的市场竞争能力^[4]。

5.4 加大产后处理, 延长产业链条

在柑橘产区建立储藏保鲜库, 提高储藏、保鲜、运输能力, 减轻储藏、运输等环节对产业的影响。提高柑橘采后分级、包装能力, 引进选果分级包装机, 保证果品等级质量。对贫困地区的优质农产品运输给予适当补贴, 促进贫困地区物流运输业发展。鼓励发展柑橘深加工, 增加柑橘附加值。研发柑橘系列产品, 增强柑橘加工企业的实际生产加工能力, 确保加工企业的经营利益, 延长柑橘产业链条, 使柑橘产业的总体经济效益最大化, 建立政府、企业和社会中介组织共担的投入和风险承担机制, 形成完整的创新价格增值循环, 减少果农的入市风险。

5.5 拓宽销售渠道, 加强品牌建设

发挥传统销售模式的优势, 充分利用产销对接、推介展

难以取得理想的效果, 必须采取综合防治措施。一是加强冬季管理。每年收获板栗后及时清理板栗园, 将树上悬挂的枯枝、干枯的空栗蓬等清除干净, 沿着坡按从上往下的顺序将板栗园内的枯枝、病虫果等清理干净, 降低翌年板栗园内的虫口基数。二是充分利用天敌。保护好林间的有益生物, 如捕食性螨类、瓢虫、蜘蛛等, 发挥以虫治虫的作用。三是林间散养禽类。在板栗园内适量散养鸡、鸭等禽类, 一方面其粪便可以为板栗树提供有机肥, 另一方面禽类可以啄食土壤中的害虫, 降低其危害。四是采用高效、低毒、低残留的农药或者生物制剂进行防治, 不仅可以提高板栗品质, 而且可以改善低产板栗林的种植效益。

2.5 适时采收

板栗采收时间应根据其生长发育规律而定, 适时采收是确保板栗产量及品质的关键。宁国板栗收获时间一般在 9 月下旬左右, 此时栗蓬颜色转黄, 15% 左右的栗果开裂。另外, 板栗采收时还要采取适当的方法, 尽量减少对板栗仁的损伤, 最合适的方法是振树拾栗; 但是宁国市栗园多建在山地, 林间环境比较复杂, 振树拾栗的方法在实际生产中可行性不强。

3 参考文献

- [1] 葛云军, 童振杰, 刘长明, 等. 板栗低产原因及低产林改造措施[J]. 上海农业科技, 2010(5): 96.
- [2] 吴崇三. 迪庆州板栗低产原因及增产措施初探[J]. 林业调查规划, 2007, 32(2): 153-157.
- [3] 杨映芬. 罗平县九龙镇板栗园低产原因与改造对策[J]. 云南林业, 2009(6): 63-64.
- [4] 刘元香. 山地板栗低产林形成原因及改造技术[J]. 内蒙古林业调查设计, 2015, 38(2): 48-49.

示、营销推广和线上线下平台融合等多渠道带动柑橘的宣传销售, 加强与各大批发市场的合作力度, 整合市场采购资源、整合产区产品资源, 实现产销精准对接。积极推广“农超对接”、网络销售、休闲采摘观光园等新模式, 以现代科技的发展助力湘西柑橘产业做大做强。同时, 充分利用湘西秀美的自然风光、神秘的民族文化等优势, 与湘西旅游结合, 打造湘西柑橘品牌, 提升柑橘溢价增值。鼓励生产主体进行柑橘绿色产品、有机食品和地理标志认证。同时, 还要加大农业宣传推广力度, 积极开展农产品品牌营销, 举办柑橘节、采摘观光游、农博会、展销会、推介会等大型活动, 做好宣传促销工作^[8]。

6 参考文献

- [1] 罗云米, 胡明文. 浅析新形势下重庆柑橘产业的发展[J]. 农技服务, 2007(1): 18-19.
- [2] 潘伟光. 中韩两国水果业生产成本及价格竞争力的比较: 基于苹果、柑橘的分析[J]. 国际贸易问题, 2005(10): 49-53.
- [3] 周霞, 胡继连. 中国柑橘供求弹性与生产波动影响因素实证研究[J]. 中国农业资源与区划, 2014(6): 52-58.
- [4] 金国强. 临海市柑橘产业现状及以展方向[J]. 浙江柑橘, 2010(2): 11-14.
- [5] 权德才. 河口柑橘产业发展现状与思考[J]. 云南农业, 2017(7): 72-73.
- [6] 彭际森. 湘西自治州柑橘产业发展现状与对策[J]. 作物研究, 2009, 23(增刊 1): 102-105.
- [7] 张海彬, 鲜小红, 黄昀, 等. 柑橘标准化生产推进模式研究[J]. 农产品质量与安全, 2011(3): 40-43.
- [8] 李冬云. “华宁柑桔”品牌建设的思考[J]. 中国果业信息, 2013, 30(1): 11-12.