

# 同蔬不同价 分级包装消费者如何辨别

蔬菜价格受到影响因素众多,但在日常生活中,经常会发现这样一个现象:同样的栽培模式,在同一个环境下生长的各类蔬菜产品,只要是经过分级包装的,价格也会出现不同程度的飙升,一些农产品的价格让消费者望而却步。

走进农贸市场,散装蔬菜朴实无华、价格亲民,而同样的蔬菜包装精致则身价倍增。同样的蔬菜价格差异化比较大,经常会引发众多消费者的疑惑:因此有人会问,这里面是否有统一的行业标准?为此,我们采访了相关专家,为广大消费者揭开背后的“行业密码”。



资料图片

## 分级包装是造成价格差异的重要因素

走进普通菜市场,西红柿、黄瓜、包菜等各类大众喜食蔬菜随意摆放,没有过多的包装,价格也相对低廉。而在一些高端超市或精品生鲜店,同样的蔬菜被整齐地码放在精致的包装盒中,一旦被贴上了精美的标签,同时贴上产地、种植方式等详细信息,价格却比普通菜市场高出数倍,这是广大消费者有目共睹的现象,分级包装也成为价格差异化的主因。

### 分级有标准包装有限制

据有关专家介绍,蔬菜的分级确实有一定的标准可循。蔬菜分级通常会根据坚实度、清洁度、大小、重量、颜色、形状、鲜嫩度以及病虫害和机械伤等方面进行评估,一般分为特级、一级和二

级。特级蔬菜要求外观完美,无任何瑕疵,大小均匀;一级蔬菜允许有轻微的外观缺陷,但不影响食用;二级蔬菜则可能存在某些内部和外部缺点,价格也相对较低。对于包装,也并非商家可以随意为之。2024年4月1日起实施的强制性国家标准《限制商品过度包装要求 生鲜食用农产品》明确规定,蔬菜(包含食用菌)不超过3层包装,包装成本与销售价格的比率不超过20%,对销售价格在100元以上的生鲜食用农产品,包装成本与销售价格的比率加严至不超过15%。这一标准旨在防止商家过度包装,保护消费者权益。

### 行业标准待完善,监管仍需加强

虽然有了分级和包装的相关标准,但在实际执行过程中,仍然存在一些问题。部分商家可能会

夸大蔬菜的等级,将普通蔬菜标为特级;或者在包装成本上做手脚,变相提高价格。市场监管部门在监管过程中,也面临着检测手段有限、监管范围难以全面覆盖等难题,监管方式方法还有待进一步提升。

### 消费者要理性看待,更要学会辨别

面对蔬菜分级包装后的价格差异,消费者在购买蔬菜时,要学会辨别蔬菜的真实品质,不要仅仅被包装和价格所迷惑。

那么,消费者如何快速判断包装是否属于过度包装?一般可以通过“一看、二问、三算”,简单判断商品是否属于过度包装。“一看”,就是要看商品的外包装是否为豪华包装,包装材料是否属于昂贵的材质;“二问”,就是在不拆开包装的情况下,问清包装层数,判断蔬菜(包含食用菌)和蛋类包装是否超过3层,水果、畜禽肉、水产品类的包装是否超过了四层;“三算”,就是要测量或估算外包装的体积,并与允许的最大外包装体积进行对比,看是否超标。以上三个方面,只要一个不符合要求,就可以初步判定为不符合标准要求。

蔬菜分级包装后的价格差异,既有合理的一面,也存在一些需要规范和完善的方面。只有进一步完善行业标准,加强监管力度,消费者才能在购买蔬菜时,真正做到物有所值,避免被不合理的价格“割韭菜”。(王朝阳)

## “安静”也值钱,卖出30万

在山东省泰安市泰山区徐家楼街道大官庄村的南侧,有一座四层小楼,看上去平平无奇,但走进其中,就会发现其中另有玄机,里面出奇地“安静”。放眼望去,一排排书桌被分隔成一个个1米宽的“小格”,不少年轻人正戴着耳机、埋头看书,只能听到笔尖在纸上摩挲的沙声。

自习室内一排排书桌被分隔成一个个1米宽的“小格”。

“这是我们与山东轻学教育咨询有限公司(以下简称轻学教育)合作打造的寄宿学习基地,主要为考公、考研和专升本的学生提供吃住学一体的寄宿服务。”大官庄村党总支书记黄平新说,基地现在有600多名学员,每年能为村集体带来30多万元的收入。

村里之所以能发展起寄宿学习基地,源于一次偶然的机会。“2023年初有一位学生联系到我,希望能在我们村租间房,好有一个安静、舒适的环境来‘充电’。”黄平新回忆道,因此,他想到自己村远离喧闹的城区,环境优美、安静,同时交通又便利,距离泰山学院等高校仅需20多分钟车程。村里正好还有闲置的场所,便萌生了开设自习室的想法。

“经过前期调研,我们发现很多学校自习室资源紧张,而在家学习又常常受到各种干扰。因此,不少学生迫切需要安静的学习环境,‘购买自习座位’已成为许多年轻人不得不考虑的选择,自习室市场需求十分旺盛。”黄平新说。

说干就干,2023年3月,大官庄村就联系到了轻学教育,提供一万平方米的场地,合作开设了自习室。“场地设施都比较完善,休闲背书区、打印区、食堂、健身房及瑜伽室等区域一应俱全,宿舍也都是上床下桌的四人间和六人间。6月份正式开业,不到2个星期就吸引了200多名年轻人。”黄平新说,随着自习室口碑逐渐“发酵”,来这里学习的人也越来越多。人气提升了,也带动了村里的发展。不少原来外出务工的村民也回到了村里,办起了快递站,开起了农家小餐厅、小卖部。

“自习室运营方还开设了食堂,招收村民做工,还有不少村民专门负责自习室的卫生清理、秩序管理以及设施维护,带动了村民在家门口就业。”黄平新表示。

据了解,除了售卖“安静”,大官庄村还投资建设了乡村振兴设施农业,发展采摘园经济,建立了绿色能源科技产业园,引进企业入驻。一二三产深度融合“加速跑”,每年可为村集体共增收近300万元。

如今,大官庄村的自习室已累计服务了1300余名学员,不少学生在“安静”中考上了心仪的岗位或学校。随着学生们的来来往往,也吸引了不少市民游客前来游玩,人气快速聚集,村民的钱包也鼓了起来。“下一步,我们计划抓好产业发展、项目建设,特别是让煎饼等本村‘土特产’走出山东,走向全国。”黄平新说。(李兆兴)

# 远销马来西亚 万州玫瑰香橙何以取得“开门红”

2月15日,在第七届三峡柑橘产销对接活动中,重庆市万州玫瑰香橙获评血橙类“果王”,现场签约16万吨订单,每斤最高价格卖到了每斤8元,今年首批28吨玫瑰香橙发往马来西亚。

蛇年伊始,万州玫瑰香橙为啥就能取得“开门红”?

### 独特小气候

#### 满足玫瑰香橙的生长和着色

“万州玫瑰香橙具玫瑰红、有玫瑰香、含花青素三大特色。”万州区经济作物发展中心副主任何锦辉介绍,在“三峡杯”优质晚熟柑橘评选中,万州玫瑰香橙包揽历届血橙类“果王奖”,“实践证明,三峡库区是种植玫瑰香橙最佳产地。”

1995年,中国农科院柑橘研究所从意大利引进塔罗科血橙,将繁育出的“塔罗科血橙株心胚系”带到万州区龙沙镇岩口村,在本地柑橘品种红橘树上进行了高接换种。

“血橙要有足够的低温才能实现颜色变化。”何锦辉称,万州夏秋两季昼夜温差大,冬季气候干燥,无霜期长,既满足了玫瑰香橙的冬季生存环境,又满足玫瑰香橙着色的最佳环境,是全国柑橘最适宜地区之一。他自豪地称,“放眼全国,只有万州这种独特的‘天赐小气候’最适宜塔罗科血橙生长。”

10年试种,万州种植的晚熟塔罗科

血橙单果重量维持在150至200克之间,皮薄多汁,肉嫩甜鲜,果皮和果肉有玫瑰色红晕,散发出玫瑰芳香,刚好在情人节后上市,“玫瑰香橙”的名字因此而来。

经检测,万州玫瑰香橙不仅富含普通橙子所具有的维生素C,还含有维生素E、β-胡萝卜素、花青素以及类黄酮等多酚类化合物,并且水分充足、细腻化渣、营养丰富,又享有“柑橘皇后”和“血橙王子”的美誉。

因此,中国农科院柑橘研究所专家得出结论:三峡库区晚熟鲜食柑橘生产应重点布局在万州以东、秭归以西低海拔区域。

### 晚熟保证价格下限

#### 生态种植保障品质上限

数据显示,我国橙子90%属于早熟型,一般在11月、12月或次年1月就销售一空,而血橙要每年2月到4月进入成熟采摘期。

“试种证明,玫瑰香橙是优秀晚熟柑橘品种之一。”万州区依托三峡库区冬无霜冻的天然优势,推出“不与两湖抢早,不与赣南争中”的晚熟柑橘思路,2005年率先在万州区甘宁镇永胜村建起800亩的柑橘标准园。

此次获评血橙类“果王”的万州玫瑰香橙,就来自永胜村的重庆巍峰园农业有限公司。公司负责人朱文祥坦言,

除了万州玫瑰香橙“血统”好,万州独特的地理气候,关键还要生态种植。

万州区相关负责人介绍,万州地处三峡库区腹地,是长江上游生态屏障,万州玫瑰香橙产品质量监测区距离长江的直线距离为一公里。“所以我们要求企业从建园开始就采用生态农业种植方式,通过病虫害生物防控、物理防控的先进技术和有机肥替代化肥。”

在专家的指导下,朱文祥的果园挂满了写有“捕食螨”字样的小口袋。这是一种生物杀虫技术,袋里的螨虫是益虫,长大后爬到树上吃害虫。他告诉记者,“捕食螨”让果实更环保、卖价更可观,特别是使用水肥一体化灌溉系统后,一棵成年树的化肥用量减少一半。

生态种植让柑橘产业量质齐升。记者从主产区甘宁镇了解到,玫瑰香橙优质果率、商品化率明显提升,同时增产又降本,效益大幅提高。现在,在万州段长江两岸和万忠路沿线,万州区种植玫瑰香橙15万亩,年产量21万吨。万州玫瑰香橙先后获得“地理标志农产品”“绿色食品”认证,以及“中国生态原产地保护产品”证书。

### 既请进来又送出去

#### 为玫瑰香橙畅通销售网络

眼下在甘宁镇,公路两旁连绵成片果园飘逸着玫瑰香橙的香味。

这一幕,对本来生活网水果采购总监王宝中并不陌生。他采购玫瑰香橙已有7年,见证了玫瑰香橙的发展历程。

既请客商进来,也送玫瑰香橙出去。去年12月26日,在2024年重庆柑橘进山东专场推介会济宁分会场上,万州玫瑰香橙现场签约采购金额5000万元。

“玫瑰香橙的主要市场在北上广深等消费较高的城市。”万州区相关负责人称,多年“走出去”,万州玫瑰香橙已建立起北京、上海、广州、深圳等地高端农产品稳定供应渠道,与21家国内外水果销售的头部企业达成长期合作。他透露,“每年销售旺季,这些城市的批发商抢着下单订购,小订单每笔在5吨以上,大的订单会多到20吨。”

从2019年开始,济宁市莲升电子商务有限公司在万州设立直采中心,6年来已累计采购2万多吨万州玫瑰香橙。中心负责人刘春红称,万州玫瑰香橙不但品质好,而且填补了济宁市2-5月水果空缺。

尽管玫瑰香橙眼下的销售行情不错,但万州区还是未雨绸缪,开始在精深加工端发力——就在第七届三峡柑橘产销对接活动上,新推出的华橙兴玫瑰香橙NFC纯橙汁入选“渝农佳品新春见喜”名优产品名单。或许在不远的将来,万州玫瑰香橙将以果汁形态香飘世界。(彭瑜)