

疫情之下“丹棱桔橙”破题突围开新局



初冬的丹棱,沃野千里。被誉为“中国桔橙之乡”的眉山市丹棱县,目前已进入柑橘采摘期,果园里一派生机盎然。

近期,多地相继发现本土病例,但并未对丹棱18万亩柑橘的销售造成影响。疫情之下,如何让“丹棱桔橙”远销,让果农保住“饭碗”?当地政府和产业链上的各类经营主体主动出击、自我破局、创新形式,交出了一份“化危为机”的满意答卷。

主动出击

将疫情影响降到最低

11月12日一早,在丹棱县齐乐镇大林村1组的新果润农业发展有限公司的柑橘初加工厂区内,工人周琴正戴着口罩、扫健康码、测量体

温、全身消毒……一连串的动作之后,她径直走进厂区,来到指定装框位置后,她与10余名工友,同向间隔一米,开始了一天的包装工作。

“这是每天进入厂区的‘标配’,我们制定了初加工厂区进出作业流程图,进出人员必须严格按照流程进行。”站在厂区防疫进出口,该县农业农村局特色产业股负责人严平忠说,目前正处于疫情防控的关键时期,也是“丹棱桔橙”采摘上市的时期,一边是疫情防控,一边是百姓“钱袋子”,两两相遇,丹棱必须两手抓、两不误、两促进。

“相比去年,今年我们也制定了晚熟柑橘产业疫情防控的管理工作方案,这次规定更细,操作性更强,分工更加明确。”严平忠说,无论是对从业人员、初加工企业,还是对柑橘市场、销售渠道、运输转运等环节涉及的各个方面,该县都一一明确,做到精准“靶向”,不留任何死角。

此外,丹棱还在“面”上全盘布



果农在自家果园里采摘爱媛

局,让政府这只“无形”的手,在疫情防控期间晚熟柑橘的销售中发挥“有形”的力量。该县成立了疫情防控柑橘产业发展工作专班,按照“外防输

入,内防反弹,人物同防”的总要求,统筹负责全县疫情防控期间晚熟柑橘生产、加工和销售等相关工作,建立健全晚熟柑橘产业疫情防控常态

化机制,将疫情对农业生产的影响降到最低,确保农民稳定增收,助推柑橘产业高质量发展。

敢想敢干

柑橘销售找到新出口

眼下正是晚熟柑橘——爱媛成熟的季节,在新果润农业发展有限公司的柑橘初加工厂区内也是一派繁忙景象:一枚枚新鲜的爱媛在工人手里,经过称重、分级、装箱、消毒等程序,被发往全国各地。

“相比往年,今年受疫情影响,消费力有所减弱,但爱媛市场销量却翻倍增长。”厂区负责人郑刚告诉记者,他的厂区从10月中下旬开始走货,大概已走量100余吨。

受疫情影响,很多客商无法前往丹棱现场采购,如何让“丹棱桔橙”卖得远又卖得好?郑刚首先想到的是“代购”。他利用自己在这个行业多年积累下来的经验和资源,做起了“代购”,实行选品、采购、装箱、发货等“一条龙”服务,让客商足不出户便能买到当地优质的爱媛。此外,郑刚还尝试着吸引优秀的电商入驻厂区,由他提供场地、设施等,电商只需要携团队拎包入住厂区卖果,帮助果农卖上好价钱即可。

代购、电商入驻只是郑刚破局销售的一个缩影。今年,他还尝试推荐果农与销售商之间“点对点”销售,去中间化,让利果农。齐乐镇城南社区村民代庆文共有20余亩柑橘,今年通过郑刚引荐,他直接与浙江客商对接,将自家爱媛发货至浙江省嘉兴市,当地爱媛价格为5元/公斤,他卖到当地的价格为9元/公斤,扣除成本开销,增收超过50%。

“疫情倒逼,只有敢想敢干,才能尝到甜头。”严平忠说,当前,不止新果润一家企业在尝试新的销售方式,整个行业也在顺应时代潮流,全链条探索,寻找新出口,迎接下一个“丹棱桔橙”的销售春天。

国企领航

打通产销两端屏障

除了企业率先“试水”走出困局,

官方龙头企业也在行动。作为丹棱果业龙头国有企业——丹棱现代果业有限公司在丹棱柑橘产业的发展进程中,发挥着举足轻重的中坚力量。

采访当天,在丹棱现代果业有限公司的晚熟桔橙集散中心外,停放着多辆外来运输柑橘的车辆。只见司机们戴好口罩,全程坐在车上。“我们严格落实各级防疫要求,做实做细每一个细节,守好防疫这道关口。”该公司副总经理杨静说,作为国有企业,我们有责任为民解忧,助农减损找销路。

在杨静看来,对手交易是最常见的方式,但受疫情影响,此种交易方式逐渐“遇冷”,急需改变。针对疫情这个特殊时期,该公司搭建了果业交易平台(丹棱晚熟柑橘交易服务中心),为果农、客商、政府等多方提供全方位服务,多角度的大数据信息和交易平台以及链条式的服务,开辟了“丹棱桔橙”销售的又一新模式。

记者打开该平台,一条条果农的信息依次排开,包括地址、果品、价格、联系方式、种植情况等,一应俱全,作为客商,只需要点开联系即可。“目前都是双向免费,只希望借力平台帮助果农增收,让‘丹棱桔橙’走得更远。”杨静说,此前公司派出大量人工采集资源信息,登记在册的果农已有几千余户,通过对数据信息的整合,打通了产销两端屏障。

“平台就是一个‘资源池’,可以汇聚各类信息资源,使用方便、可操作性强。”杨静说,目前只有丹棱建立类似平台,希望借力该平台,让整个行业享受到信息化带来的便利。据统计,该平台运行将近1年时间,目前已实现4000余万元的交易额。接下来,公司还将充分发挥龙头企业的作用,利用公司“两微一端”等平台大力宣传,全方位对接商超、水果市场、社区等,线上线下多渠道销售“丹棱桔橙”。

(本报记者 苏文保)



生姜丰收

当前,绵阳市梓潼县各地种植的4000余亩生姜迎来丰收季。该县黎雅镇泗水村村民冉多红和妻子正在自家姜地里忙着收获生姜,享受丰收的喜悦。

据介绍,在当地技术人员的指导下,今年该县生姜达到历史最高产量,平均亩产达3500~4000公斤,亩产值达15000元左右,仅生姜一项就将给当地村民带来近6000万元的收益。

(田明霞 彭彬 摄影报道)



为自己 为他人

请主动配合疫情防控