

仙居杨梅牵手新电商, 果农减产不减收入

台传媒通讯员李康文 那木黑摄

前段时间,“中国杨梅60元一颗出口迪拜”的新闻登上热搜,热搜主角就是来自浙江仙居的东魁杨梅。虽然这个吓退网友的价格最终被证实只是“迪拜零售价”,国内零售价并没有这么夸张,但在“包邮区”的确有着这样一个“都市传说”:混得好不好,就看每年的杨梅季有没有人送你仙居杨梅。

仙居杨梅的产区,一如它的名字,“仙”:109座千米以上的高山,留住了大量的海洋湿气,这个仙眷眷顾之地云雾弥漫,雨水充沛,杨梅树,就生长在山间。这也造就了仙居杨梅独特的品质。“世界杨梅在中国,中国杨梅出浙江,浙江杨梅数仙居。”在这里,几乎家家户户都种杨梅,卖杨梅。

仙居“仙”果,吃的就是一个鲜字,但今年仙居杨梅大减产,当地果农都在抢摘抢收,最大程度降低损失。因新电商平台拼多多的加入,依托平台、渠道、信息等优势,通过现代化物流链,为仙居杨梅插上互联网的“翅膀”,能以更快的速度销往各地。炎炎夏日,让我们日啖杨梅三百颗,不辞长作仙居人。

“仙”果年产量超10万吨

夏季最令人惊艳的水果,当属杨梅了。“唐宋八大家”之一苏轼说过,“闽广荔枝,西凉葡萄,未若吴越杨梅”。



90后新农人郭帅从17岁开始接管家中的果园,到现在已经有15年种植经验。

梅,吴越杨梅说的就是江浙一带的杨梅。杨梅不少,但仙居杨梅有其特色,收获了大批粉丝。2020年4月30日,农业农村部批准对“仙居杨梅”实施农产品地理标志登记保护。

仙居杨梅一如它的名字,“仙”!“八山一水一分田”的仙居面向东南,呈马蹄状地形,109座千米以上的高山留住了大量的海洋湿气,造就了仙居杨梅的色美、味甜、个大、核小。仙居杨梅,采摘也带有一分仙味:最佳采摘时间是凌晨,此时水汽蒸腾,在果子上凝成晶莹露水。待到晨光微露,破晓的阳光与凝挂的露水充分融合时,杨梅的口感达到了最佳。

为了得到这一至味时刻,背后凝结着果农一年的辛勤努力。“就拿当下来说,给果树浇水降温就有好多技巧。”土生土长的仙居“90后”郭帅,如今是仙居县开心杨梅基地负责人,从17岁开始接手管理家中的果园,到现在已经有15年种植经验。分享起独门秘籍,他滔滔不绝:浇水要在傍晚到夜间进行,避免因白天气温过高烫伤根系;浇水时要将根部土壤都浇透,绝不能“厚此薄彼”,还有追肥,杨梅土壤最佳生产酸碱度为4.5到5.5,如果低于这个数值,意味着土壤酸性过高,需要减少有机肥释放量,增施化肥;如果数值过高,就要追加由羊粪、兔粪等沤制而成的堆肥。除此之外,除草、防病、除虫、剪枝……这些活儿件件都要用心。即使到成熟前夕,梅农还要疏果。

疏果得当,果实才有理想的品相。“果树就是这样,你全心全意对它好,它才会给你回馈。”郭帅说,做事就像做人一样,半点来不得马虎。管理如此,采摘更是辛苦。每年杨梅季的凌晨时分,仙居杨梅山上都是“灯光点点”,灿若星河。

据官方统计,仙居全县杨梅种植面积已达14.2万亩,投产面积13.5万亩,产量10.7万吨,鲜果产值10.1亿元。

果农减产不减收入

“杨梅放不住,吃的就是一个鲜字!凌晨腾起的水汽与白天光照带来的糖分融合,口感会达到最佳。”郭帅说,要在早晨太阳出来之前,把杨梅从树上摘下来,然后迅速用冷风吹干送入冷藏室,并马上包装,进入运输链,最大限度保持“仙”气和“鲜”味。

今年杨梅大减产,大家都在抢摘抢收,最大程度降低损失。当地政府、协会都在想办法协调杨梅采摘、销售,保障梅农利益。

“电商平台对保障我们农户收入起到了非常关键的作用。”郭帅说,梅农辛苦一年营收就靠这几天,但今年杨梅大幅减产,虽然市场行情从去年40元一斤涨到今年70元一斤,但总收入还是受影响。好在有了拼多多商家的收购,梅农的统销价每斤还能上涨3到4元。

更重要的是,电商的加入改变了传统梅农线下分销的局面,商家与农户构建起稳定的供需关系,在保障梅农杨梅售价的同时,还能提高他们议价的权利。“真的要感谢电商平台,以前经销商说收购价多少就是多少,现在我们可以跟经销商议价,这是电商给了我们保底价后的底气。”作为“腿上有泥”的新电商平台,拼多多坚持农产品“零佣金”模式,以产销直连的方式,尽量减少中间成本,帮助小农户融入大市场。

牵手电商平台,受益的不仅是梅农,新农人也收获颇丰。温州小伙傅疆伟前些年在仙居考察后,决定正式做杨梅电商生意。为了保证杨梅品质,这位98年的小伙在仙居县埠头镇设置集中收购点和包装点,实现货源直采直发。因为价格给的公道,周边的梅农们都愿意把杨梅卖给他。



冷链保鲜技术的发展让仙居有了把杨梅销往全国、推向全球的底气。

杨梅品质好,傅疆伟的名气打开了。在拼多多平台上,小傅姐弟一共经营着3家店铺,高峰时期一天的成交量有3000多单。每天都供不应求,“上架都是秒单。”傅疆伟说,今年的销售成绩给了他信心,决定加大投入,争取明年做更大的生意。

源头控品,“鲜”出仙居

电商销售,口碑最重要,而对鲜果来讲,水果的品质是关键。“在杨梅采摘前30天,我们就禁止在树冠上喷施任何农药了,确保‘统一用药、统一时期、统一浓度’。”杨梅采摘期间,仙居县杨梅质量安全监管委员会在各地杨梅林明察暗访,确保杨梅品质优良,真正做到监管全覆盖。

质量是生命线,这一点在杨梅产业上体现的尤为明显。“可以说,我们的杨梅质量成就了仙居如今的杨梅产业链和‘仙居杨梅’的品牌。”仙居县农业农村局农产品质量安全监督管理科科长吕君连说。

“在生产种植环节落实好标准化生产工作,是实现杨梅稳产、高品质、可持续发展极为重要的一环。”吕君连介绍,这几年仙居不断加强杨梅质量安全生产标准推广应用,引导果农应用绿色防控技术,全面提升县域内规模主体的标准化生产水平。

增收、助力乡村振兴,作为中国最大的农产品上行平台,拼多多发起“寻鲜中国—多多好农货”项目,以时令为轴,在全国优选最新鲜的当季蔬果食材和品质农货,通过尝鲜直播、专区推介、地标宣传等方式,通过“农地云拼”实现“产销直连”,精准满足8.82亿消费者的消费分层需求,提升农产品品牌价值与效益。

活动期间,消费者打开拼多多app,搜索“寻鲜中国”“多多好农货”“好农货”等关键词,即可直达专区,选购时令地标农货,品尝最新鲜、最实惠的好味道。

同时,为助力各大农产区加快打造农业品牌,推动各地农业产业升级,拼多多通过与产地对接,从源头针对不同农产品品类制定、完善“好农货”标准,并通过流量资源倾斜、百亿补贴等举措,助力优质农产品提升市场竞争力,拓展新的消费群体。未来,拼多多将探索更多中国农产品源头的新标准,助力高品质、名品牌农产品形成,让消费者省心消费更多优质农产品,帮助农民获得更多收益。

最近几年,杨梅冷链保鲜技术蓬勃发展,人为地把鲜果品尝时间延长,也让仙居有了把杨梅销往全国、推向全球的底气。在郭帅的杨梅基地,我们一览了杨梅保鲜出门的全流程:从山上采摘下来的杨梅先迅速用冷风吹干表皮水分,再经过一道手工挑选分装,送入冷库,冷藏2—4小时彻底降温,真空锁鲜再配上方砖大小的冰块打包,等待特快物流送外地。

“这是我们研究多年的包装方案,加上江浙沪次日达,一般城市双日达的特快物流,基本上可以完美保障杨梅的新鲜口感。”郭帅说。

“寻鲜中国”助好农货破圈

“‘好农货’的水果品质高,价格也公道!我家买的东魁杨梅都吃完了,这不,刚刚下单买了当地的高山杨梅。”最近一段时间,杭州姑娘张倩在网上给家里买了不少仙居杨梅。她说,“我点开拼多多,搜索了一下‘好农货’,正好想买水果就点进去下了单,收到后品质很不赖。”“好农货”让她不出杭州就能买到仙居的杨梅,省时省力又省心。据了解,今年拼多多平台杨梅销量相比去年同期增长30%—40%,而仙居杨梅销量增长20%左右。

为提升农产品附加值与溢价能力、推动产业良性发展、促进农民稳定



“寻鲜中国好农货”专区截图

中国杨梅何以海外“出圈”?

新华社记者袁震宇 顾小立

盛产于中国浙江的一种水果——杨梅,这个夏天在海外“火”了。

近段时间,杨梅在海外“出圈”的短视频在不少社交媒体上热播。在杨梅的主要产地之一丽水青田,当地海关统计,今年杨梅出口量与去年的20余吨相比,预计可翻一倍。

在台州仙居,有经销商在不到一周的时间内,将数百公斤杨梅出口到新加坡、阿联酋和加拿大等地。一位来自宁波的杨梅种植大户告诉记者,今年的杨梅出口卖得价格高,在欧洲一些地方,规格比较大的杨梅,能卖到每颗10多元人民币,好的还能卖更贵。

杨梅好吃,但极难保存。“头日新鲜,次日色变,三日色味皆变”,历来外销不易。此番走红海外,原因何在?首先是种植大户们采用新技术

延长杨梅保鲜时间。在仙居,不少果农处理采摘后的杨梅已有一套“标准化”的流程:冷风吹干水分,冷库冷藏降温,冰块锁鲜打包。为了尽可能减少长途运输对杨梅品质的影响,果农们不断改进气调锁鲜等储运技术,让杨梅保鲜期最长可延至近30天,为杨梅“出海”争取了时间。

其次,地方农业农村等部门帮助果农提高种植技术,提升杨梅的品质。在宁波余姚,当地组织农技专家普及推广了一批绿色优质高效实用技术,精品果率显著提升,杨梅变得更加颗粒饱满、酸甜可口,亩均新增产值超过2000元,增加了杨梅出口海外的“底气”。

另外,经销商在杨梅产品的推广上花足了心思:杨梅包装上印刷了国潮插画,图案融入了本地山水的秀丽风光;有的礼盒里附赠了与杨梅相关的文创饰品,把“杨梅IP”做

大做强;开发杨梅酥、杨梅酒等周边产业,让杨梅出口从“一季火”走向“全年红”……

一些果农感叹,在本地,杨梅并不是什么稀罕的水果,过去总感觉这种一到夏天便随处可见的果子“没有什么大名堂”。有果农前些年改种了“身价”更高的“洋水果”,结果今年把账一算,发现还不如把杨梅好好种精、种优得到的收益高。

一颗杨梅虽小,其海外“爆火”背后的经济道理却值得品味。在各地经济发展中,有不少像杨梅这样看似不起眼传统产业。对于这些产业,是简单化以“新兴产业”取而代之,还是因地制宜推动产业改造提升?

近些年,还有不少类似的中国的产品在海外掀起关注热潮。比如,2022年秋冬之际,中国生产的电热毯等“取暖神器”走红欧洲市场。大型跨

境电商平台的数据显示,当年海外对中国取暖产品的需求量同比大幅增长,部分单品的增长超过50%。

一些企业家感慨说,实际上,为了那一刻的“爆单”,他们已经为取暖产品“较劲”了10多年,努力在一些参数上做到“极致”,不断提高产品附加值。

在基层调研走访时,记者曾碰到一些经济部门的干部“诉苦”,为当地没有“热门”产业入驻而发愁。事实上,如果拉长时间维度来看,所谓的“热门”与“冷门”,在经济活动中从来都是相对的。一哄而上跟着当下的“热门”走,能成功的是极少数;“看似寻常最奇崛”的产业发展之路却历久弥新。

能否在“看准了”的基础上,深入挖掘本地特色,保持发展战略定力,考验着经营主体与地方政府的智慧。(新华社杭州7月24日电)

台阿展翅飞 天涯若比邻

——台州直飞新疆兵团一师阿拉尔旅游包机成功首航

台传媒通讯员谢冰清 金 迪 董伯志

7月1日下午4时30分,一架载着161名台州学子和家长的包机平稳降落在第一师阿拉尔市塔里木机场,标志着台州直飞兵团一师阿拉尔旅游包机成功首航,正式开启为期7天的“家国梦·南疆行”台州学子带着杨梅游阿拉尔研学之旅。

垦荒基因,双向奔赴。8月6日,第二批台州包机直飞阿拉尔组团旅游已提上日程……未来,会有更多台州学子和市民走进阿拉尔,感受南疆自然人文特色,体验三五九旅军垦文化,促进台阿两地间的交流交融,共同见证阿拉尔这座在丝绸之路上崛起的军垦新城、塔城明珠和台州援疆成果。

开创了“三个一”历史纪录

“一直很想带孩子来看看美丽的南疆,听说这次台州包机直达,马上就报名了。整个线路非常紧凑,有特色,是一般旅行线路体验不到的。”来自玉环的学生家长郑颖说。

台州学子王思怡被眼前广袤的沙漠和远方绿色的城区所震撼:“新疆生产建设兵团既神秘又神圣,

王震将军和垦荒成边的人民军队,我对兵团充满了敬重和向往,这次能走进兵团第一师,追寻三五九旅红色足迹,感受大美军垦新城,有一种别样的激动和期待。”

“‘家国梦·南疆行’研学之旅是台州市援疆指挥部探索以旅游援疆优惠政策撬动‘旅行社联动组织+传媒联动推广’的旅游包机市场化新模式,将有效激活新疆特别是南疆旅游的内地客源,推进以旅为媒,促进浙新台阿交往交流交融和共同发展。”台州市援疆指挥部宣传文化组组长邱焕娟介绍。

此次台州包机直飞组团旅游开创了“三个一”历史纪录:浙江史上第一架浙阿直飞飞机,新疆阿拉尔史上第一架包机,浙江“引客人阿”史上单次组团人数第一。

量身打造的7天6夜南疆之旅

7月1日是研学活动的出发日,也是张一韬结束高考后最期待的日子,凌晨4时多,他就早早起床准备。本次活动由台州市援疆指挥部发起,协调确定台州前往第一师阿拉尔市的直达飞机,为台州籍学子量身打造7天6夜的南疆之旅。

活动从南疆之心阿拉尔市出发,包括三五九旅屯垦纪念馆、塔里木大学、睡胡杨谷、昆岗文化园等十余个景点,既能领略南疆独特的地理风貌,又能邂逅当地的历史文化。

此次研学活动特别向2024年的中高考应届生提供优惠,吸引了不少像张一韬这样的毕业生,希望在美好的青春时节里,留下难忘回忆。初中毕业生占涵笙选择和妈妈一起前往:“没有特意做很多功课,想要保留神秘感,期待这次旅行让我看到一个美丽的南疆。”

9时20分许,临近登机时间,参加者们一人提上一篮新鲜杨梅登上飞机,跨越4900公里,带给阿拉尔市的小朋友品尝。

此情此景铭刻在记忆深处

阿拉尔,由来自五湖四海的人会聚而成。在为远道而来的台州客人点燃篝火晚会时,手牵手载歌载舞的,是七彩疆南的各民族群众;在塔里木大学参观的一路上,来自祖国各地的大学者们满怀豪情要在此扎根,在阿拉尔机场,迎接我们的是台州市援疆指挥



7月24日,台州市老干部“我和我的祖国”朗诵比赛在路桥区文化馆内举行。老干部们用饱满的热情、真挚的情感,聚焦“我和我的祖国”主题,讴歌新中国成立以来党和国家取得的各项辉煌成就。比赛现场气氛热烈,朗诵者们激情满怀,展现了新时代老干部良好的精神风貌。台传媒记者潘俊俊摄



7月23日,临海市公路与运输管理中心开展党建联建暨“红色引领 筑路同心”养护主题月专题活动。党员志愿者们参观了中共台州中心县委机关旧址纪念馆并重温入党誓词,对农村公路进行路域环境整治。图为党员志愿者在向市民普及《公路法》。台传媒记者章增宏摄



日前,台州科技职业学院暑期社会实践团队“圆桌板凳”成员走进黄岩区东城街道人大代表联络站参观学习,并就“笃行致远践基层,火热深处践民主”为主题,与有关人大代表进行“面对面”座谈交流,体验别样开生面的思政实践课。台传媒通讯员任梓翔摄