

电商助农

高山“黄金果”迎来甜蜜丰收季

——广西龙胜县百香果电商发展实践

□□ 农民日报·中国农网记者
高文 胡燕俊 郭诗琦

9月初，整片山野被金色的阳光覆盖，抬望眼，位于广西龙胜各族自治县龙胜镇的平野村百香果种植示范点里的藤蔓犹如绿色的海洋，波光粼粼。走进瞧，每一株藤蔓上挂满了圆润饱满的百香果，或青翠欲滴，或金黄诱人，一级蔓百香果的采收已然结束，满山酝酿着下一波更加浓郁的甜香。

广西作为全国最大的百香果主产区，其中“钦蜜9号”黄金百香果作为主要品种，在果子成熟季节，主产地优质果收购价能达20元/公斤，畅销全国，成为电商平台的“香货”。而龙胜由于地处高海拔地区，其产出的百香果更有自己独特的风味。深山的“黄金果”如何卖到全国，记者来到当地一探究竟。

徒手掰、不吐籽 悉心培育 深山长出黄金果

随手摘下一个浅黄色的果子，从中部使劲一掰，金黄色的果瓤夹杂着黑籽，拿个小勺一舀放进嘴里，就能尝到来自百香果独有的清香和甜蜜。“我们当地都是连着籽一起吃，还有里面的一层筋，治咳嗽很有用。”平野村党支部书记、基地负责人周定宁介绍道，刚摘下的百香果水分大，但甜度可能还没上来，放久之后虽然水分少了，但更甜了。“你看这个果瓤的黄色更深一点的就更甜一些。”

龙胜县平野河谷现代农业示范园区百香果种植示范点位于龙胜镇平野村，距离县城约19公里。该示范区以龙胜县奇山山王罗汉果农民专业合作社为创建主体，以百香果为主导产业，目前种植有“钦蜜K99”百香果1500亩，形成了集百香果、罗汉果等农产品种植、收购、加工为一体的产业链。

作为全国第四批“绿水青山就是金山银山”实践创新基地，龙胜各族自治县拥有优良的生态、富硒的土壤，夏长冬暖，雨热同季，昼夜温差大，非常适宜百香果种植，所种植百香果品质优良、香甜可口、风味独特。

为促进全县百香果产业的健康发展，提高产量和品质，平野村百香果种植示范基地大力发展设施农业，将现代设施农业技术应用至百香果种植管理中，积极探索一条山区发展设施农业的新路径。

“你要是晚上来的话能看见特别美的夜景，全部补光灯打开，像盘在梯田上的一条龙。”周定宁激动地说道。原来，为



韦春雁(左)正在进行百香果的直播带货。

章艳摄

了实现百香果的提质增效，示范点今年7月份新增了一万多盏补光灯，覆盖面积达100亩，平均每天人为增加光照4.5小时，从而促进果实生长发育，提高优果率。“因为我们这边海拔高气温低，有了补光灯之后，我们龙胜的百香果至少能提前一个月上市。”

除此之外，示范点还采用密植和垂直式搭架整形形式，增加果园单位面积产量和增加果园光照面积，达到增产量和促进果子提早成熟，增加收益。此外，还新增了3条轨道运输线，农户们可以通过轨道车运输肥料以及果实，实现降本增效。

据介绍，2024年，全县百香果种植面积达3万亩，种植农户近6000户，预计带动全县百香果产值达1.8亿元以上，百香果产业也成为全县仅次于罗汉果的第二大产业，有效带动脱贫群众收入实现稳定增长。

畅物流、降成本 政策到位 电商货持续走俏

“朋友们，大家好！欢迎来到我们的直播间，这是我们的深山百香果，味道香甜可口，富含膳食纤维和维生素C……”近日，在龙胜各族自治县乐江镇乐江村，返乡创业新农人韦春雁手持百香果站在手机前，向直播间的网友详细地介绍着果子独特的口感、丰富的营养价值和食用方式，背后板子上“高山果园直发，顺丰包邮”的字样格外醒目。

其实，早在2021年，在桂林开店经营土特产的韦春雁和冯远文夫妇，就开始尝试在网上卖百香果了，虽然供应量不大，但是好评不断。夫妻俩想，老家乐江的气候和环境很适合百香果种植，种出来

的果子品质优良，酸甜可口，价格很有优势。如果能实现从果园到消费者的直接供应，免去中间环节，那么利润率将更高。

于是，返乡创业的夫妇俩在家门口搭起了直播间，把家乡的百香果卖出去，实现了自己的“甜蜜事业”。今年，他们决定走“合作社+农户”的发展模式，由合作社为果农提供果苗，并与其签订保价回收协议，提升果农的积极性。这样，果农们不愁销路，而合作社也有了供应保障。

如今，合作社的种植规模发展到了400亩，是去年的10倍。

由于果园分散在各个山头，由不同的果农管护着，虽然给管理增加了一些难度，但同时也给视频创作提供了大量素材。为了给销售提前做好基础，从果苗种下到果子成熟，夫妻俩一直不间断地创作了许多短视频内容，在互联网上“刷脸”，以期创建自己的IP。

“今年我们有80%的百香果都是走电商渠道销售的。”龙胜县农业农村局党组书记杨焕娟告诉记者，今年龙胜出台了一系列政策，对百香果相关内容创作进行奖励，对销售大户给予物流费用补贴等，用以鼓励百香果产业发展。

“打个比方，原来顺丰一单快递要10元，洽谈后打出4.5折，收费降低至4.5元，而在奖补后，种植户和收购商的物流成本可以降低至3元，这样将有效利好种植户、收购商。”龙胜各族自治县供销社联合社理事主任刘华表示。

对农户来说，物流价格“打下来了”，走电商渠道发货已是常事。一旁是主播此起彼伏的叫卖声，而另一旁的百香果收购点上，工人们正忙着将一箱箱百香果

导入分拣流水线，不同大小、成熟度和品质的百香果被精准分类，等待着发往全国各地。

种加销、农融旅 成立联盟 增添品牌效益

8月份，第一批百香果陆续进入成熟期，示范点的百香果也开展一轮采摘。“这几天还有不少游客专程来到示范点拍照打卡。”周定宁说。为响应县委县政府对百香果产业发展有关文旅结合的号召，示范点也在进行观光休闲、采摘体验项目的开发。在示范点，随处可见游客漫步在绿荫间，他们或驻足观赏，或亲手采摘，体验着乡村休闲旅游的乐趣。

农旅融合也让龙胜的百香果产业得到了更长远的发展。

“目前龙胜的百香果供不应求，我这里不仅每天能处理来自平野村的百香果，还需要采购周边地区百香果种植户的果子进行补充。”收购点负责人梁宁勇介绍道。他预计第二批龙胜百香果成熟后，收购点将每天处理1万到2万斤的百香果。

忙碌的背后是市场对龙胜百香果的认可，是当地不断推进品牌建设的结果。

今年，当地成立了“龙胜百香果产业联盟”（以下简称“产业联盟”），由龙胜各族自治县、县政府牵头组建，联合县供销社、县农业农村局、县供销社、县流通办，召集县内外相关企业、网红主播、销售大咖和快递物流企业加入，力图通过政府引导实现资源整合、优势互补、信息共享、风险共担、共同发展，发挥团体优势，提升龙胜百香果市场竞争力，形成区域品牌，达成龙胜百香果产业高质量发展，助力乡村振兴。

“我第一时间加入了产业联盟，联盟实实在在的优惠政策令人心动，让人更有信心做生意了。”梁宁勇说。他还拿出一本台账给记者看，“在收购百香果的过程中，我们也响应政府号召，上门收购偏远山村、脱贫群众的果子，履行企业应有的社会责任。每从一户老人家那儿收一批果子付一笔钱，一进一出都要记得清清楚楚。”而梁宁勇更期待的是产业联盟未来可能出一批有龙胜百香果特别标志的包装箱。他说：“作为龙胜本地百香果企业，肯定希望龙胜百香果能做成品牌，打出品牌效应，这样我们的生意会更好做。今年龙胜县政府带头搞产业，有了‘领头羊’，我们也有了信心、有了方向、有了干劲，我们期待与政府、产业联盟以及所有合作伙伴一起，共同推动龙胜百香果产业繁荣发展。”

农村物流

2024年“919”邮政农产品节在京启动

□□ 农民日报·中国农网记者
高文 胡燕俊

近日，2024年“919”邮政农产品节在京启动。作为“中国农民丰收节”系列活动之一，今年的“919”邮政农产品节焕新出发，聚焦邮政农产品，围绕“乡约出发 邮味到家”主题，突出“原汁原味原产地”的邮政特色，推出“千企对接”“万众同庆”“亿元优惠”等重点活动，通过一系列强农惠农和促销让利活动，全力做好“土特产”文章，共庆共祝共享丰收喜悦，为乡村振兴培育新动能激发新活力。

今年的“919”邮政农产品节从三大方面突出活动特色。一是写好“土特产”文章，持续畅通农产品出村进城通道。扎根“土”资源，突出“特”优势，延伸“产”链条，积极对接总部级重点产业和标准化邮政农产品基地，“一品一策”打造苹果、梨、虾蟹、桃李等7大亿元产品品类，聚力打造60个千万级标杆基地、6000款明星单品，拓宽农产品销售渠道，汇聚各方助农惠农强大合力。同时，10位来自全国各地的农产品标杆基地邮政企业代表和10位农产品直播带货“金牌主播”在现场获得授牌和表彰。

在启动仪式上，中国邮政联合中粮集团、通用技术集团、中央广播电视总台、中石化易捷、中国联通、中国电信等多家战略合作伙伴代表共同启幕邮政助力农产品进城活动，以期进一步拓宽农产品销售渠道，汇聚各方助农惠农强大合力。同时，10位来自全国各地的农产品标杆基地邮政企业代表和10位农产品直播带货“金牌主播”在现场获得授牌和表彰。

农村电商一头连着田间地头，一头连着厨房餐桌，是带动农民增收致富、促进农业产业发展的有效抓手。自2017年以来，中国邮政已连续7年组织邮政“919”系列活动，形成了邮政特色农村电商发展体系，打响了邮政服务乡村振兴的品牌形象，帮助越来越多的优质农产品走出乡村、走向全国。

地方实践

“线上+线下+快递”全面揽收 助力伽师瓜畅销全国

□□ 徐强

新疆伽师县是国内甜瓜优势产区，种植历史悠久，伽师瓜肉质细腻、香甜清脆，深受广大消费者喜爱，被誉为“天下第一瓜”和“西域珍品”。

今年伽师县种植面积达25万亩，总产60万吨以上，伽师县依托喀什国家骨干冷链物流基地，不断完善冷藏保鲜体系，已建成总库容20万吨、保鲜周转能力超50万吨的冷链物流体系，创新采用“线上交易+线下批发”的销售模式，进一步拓宽了伽师瓜的销路。

目前正是伽师瓜上市时节，喀什地区和伽师县邮政、顺丰等10大快递品牌企业齐聚伽师县田间地头，助力伽师瓜交易市场采取“线上+线下+快递”的运营模式全面揽收，呈现一派繁忙景象。

辽宁大石桥市

“农旅+电商”拓宽大红袍李子销路

□□ 张英林

在辽宁营口大石桥市周家镇周家村“大红袍李子”销售点，大石桥市富鑫家庭农场的果农们正忙着分拣、装盒、称重刚摘下的李子，准备发往外地。

大石桥大红袍李子，是当地久负盛名的特色水果品种和国家农业地理标志保护产品。因其果型硕大，皮薄核小，口感酸甜，堪称“李中之王”。最新统计数据，大红袍李子今年产量预计达450万公斤，产值超过5000万元。

“大红袍李子”文化旅游节已举办五届，在每年的文化旅游节上还设置了文旅综合展区、农副产品展区等，通过

重庆黔江区

瓜果飘香“丰景”美

□□ 徐朝政

夏末秋来瓜果飘香，在重庆市黔江区，各类时令水果相继成熟上市，处处都是丰收好光景。

在中塘镇，漫山遍野的脆红李果园硕果累累。当地把公益助农直播搬到了果树下，通过直播带货，实现网络下单、快递发货，用“云采摘”模式拓宽果农销售渠道。“这个产品非常受欢迎，我们上架不到一个小时，就已经达成30多个订单了。”邮政助农直播团队主播张小容介绍道。

据介绍，为了做好脆红李销售，当地组织了13支直播助农团队参与到销售中，计划持续到九月中旬。“现在我们通过线上线下销售脆红李，市场拓展到了沿海的广州、上海等地。今年我家脆红李销售收入预计在10万元以上。”兴泉村果农张仲明说。在海拔较高的鄂鄂镇，高山黄桃也进入了成熟期。看着黄桃基地里，运输“小火车”满载着一筐筐

数字货运平台助推嘉兴花卉产业“颜值”变产值

□□ 李丹秋

清晨，位于浙江省嘉兴市嘉善县姚庄镇的花千语花草花批发生基地（下称“花千语基地”）内，花农正忙着扦插太阳花，待一个月长成后作为商品售卖。

运满满新货主用户、花千语基地负责人刘文东介绍，太阳花是一种看似平凡却生命力旺盛的花卉，剪下枝梢就可以繁殖，一代一代，见土生根，见光盛开。

刘文东对于太阳花的描述，像是他创业故事的一种隐喻。三年前他辞职创业，在嘉兴种下的十几亩花卉，如今已经发展成了四城、上百亩的规模。

拒绝困在写字楼“打工” 变花农

格子衬衫、黑框眼镜，开不完的会议，接不完的需求，三年前，刘文东还是大城市写字楼里的互联网“打工仔”之一。写下辞职信，经过一个月的交接，他丢掉工牌，把耕作的场地从电脑屏幕换成土地。

“我不是为了诗与远方激情辞职，当时已经做好了各方面的准备，创业只是水到渠成。”刘文东介绍，他的家乡是安徽六安，当地花卉产业发达，很多老乡都从事鲜花、盆景事业，家里也有不少亲戚种花卖花。久而久之，他也动了花卉创业的念头，经过多方考察之后，他选定了嘉兴这方“宝地”开启事业。他介绍，嘉兴“交通便利，地理位置承北启南，靠近销售市场，土壤好，气候条件好，温度适宜，雨水充沛”。选址、客户资源稳妥之后，他就正式“转身”，成为了花农。

经过了三年的经营，刘文东的花千语基地已经由最初嘉兴的十几亩，发展成为包括苏州、镇江、上海在内的四地、上百亩的综合花卉基地，基地内花卉品种包括姬姬草、花叶络石、太阳花、绣球、角堇等，

可以满足不同季节、不同场景的用花需求，客户遍布江苏、浙江、江西、安徽、河南等多地，采购用于市政绿化、地产项目装饰等。

刘文东并非孤勇者，他带上了父母一起创业。“基地开了三年，我们也在这里住了三年，每年回六安老家一趟。”刘妈妈指着鲜花大棚旁边、一家人居住的简易棚屋介绍道。被问及花甲之年随儿子创业是否辛苦，她没有直接回答，而是回忆起十几年前乘大巴到无锡插秧的情景，“我们去给人家打工，40块钱插一亩秧。那是天最热的时候，田里的水半米深，晒得很烫，水里的蚂蟥很大，把我们腿都咬肿了。弯腰插秧一天下来，晚上疼得睡不着觉。”如今，老两口的作业环境和心情显然是更舒适的。

深植互联网思维 运用货运平台提升竞争力

经过三年的快速发展，刘文东的基地规模已经远远超过周边众多农户的种植规模，成为佼佼者。刘文东将主要原因归结为质量、诚信，“我们做的花卉是精品，在花卉的色泽、冠幅、花型等方面都非常有竞争力。打个比方，房子有毛坯房、精装修的区别，我们的花就是‘精装修’。诚信方面，我们给客户承诺的数量、品质、价格，都是实打实的，所以老客户又带来了新客户。”

作为基地负责人，刘文东不仅要统筹花的种植，更是要担起运营、销售的责任。花千语基地的高速发展得益于他过往工作根植于心的互联网思维，例如基地的标准化、定制化产品设计、拉新策略、运营管理，这都是之前职场能力迁移的结果。

刘文东还借助货运平台解决了运输难题，提升了基地的竞争力。

刘文东负责全国四个基地所有的发货。此前，他需要找熟车，或者通过申请找

车，非常不方便，一是熟车需要等，鲜花不能等，时间压力大；二是远程通过申请为其他基地找车，沟通成本大。

今年1月，刘文东了解到，货运界也有非常成熟的数字货运平台运满满，当下就注册试用了。“运输掣肘的问题马上解决了，平台上车子非常多，几乎随叫随到，运费合适的话，几乎不到一分钟就有司机接单。用平台发货，出发点可以根据我的需求设置，我和司机之间可以直接沟通，远程调车非常方便。”

不仅如此，刘文东发现，该平台还为基地，以及自己的客户带来了更大的竞争力。“此前运费占花卉总成本约三分之一，用该平台调车后，运费成本下降了15%—20%，所以整体成本降幅十分可观，而且这部分都是让利给客户的。因为有了总价上的优势，我的竞争力提升了，客户的竞争力也提升了。”尽管只用了短短半年的时间，刘文东已经成了“老手”，最多的时候一天同时调8辆车。目前，基地80%—90%

的货物都通过该平台调车。

看到刘文东像变戏法一样，把一辆辆浙牌、苏牌、鲁牌、豫牌车辆叫到地头，周边花农们都很好奇，于是纷纷委托刘文东帮他们一起调车。

消费驱动下，我国花卉产业不断发展壮大，成为世界上最大的花卉生产国、贸易国和消费国。中国花卉协会此前统计数据，我国花卉种植面积约150万公顷。嘉兴市政府高度重视花卉产业的发展，在补贴、税收优惠等一揽子政策支持保障之下，嘉兴花卉产业获得长足发展，为像花千语这样的花卉基地提供了良好的土壤，诞生了融“会”“展”和“花园展”于一体的大型综合性花卉展——世界花园大会。

刘文东就是在这样良好产业环境下滋养出的新农人。未来，他计划让基地运营进一步精细化，并运用货运平台把花销到更远的地方，让“颜值”更多更好地变产值。



刘文东(右一)正在进行盆栽装车。

受访者供图