

“以荔为媒”探路产业发展

“小切口”带动农业产业“大变化”

“最后一批荔枝也摘完了，今年100多棵荔枝树的收入有十多万元吧，比往年翻了一番！”太平镇井岗村的荔枝种植户廖庆华站在中央电视台的采访镜头前，笑意盈盈地介绍今年的荔枝收成。

继央视网直播我区高科技早稻丰收场面后，7月15日上午，中央电视台的摄制组来到从化荔博园，展现从化荔枝定制助民增收、推动全域旅游发展的喜人场面，展现从化以荔枝产业推动乡村振兴的发展成果。

“荔枝+N”促进三产融合 化劣势为优势 实现丰产又丰收

进入7月中旬，从化的“槐枝”红了。这款广东荔枝最晚熟的品种上市，也意味着持续了两个多月的广东荔枝季已近尾声。

我区是广东荔枝最晚熟和优质产区，今年荔枝产量约6万吨，种植面积逾30万亩，种植户达13.33万户，种植面积及户数均居全市第一。

广东最晚熟地区的从化荔枝有何特点？当荔枝收获季遇上疫情时期，从化如何化劣势为优势实现丰产又丰收？通过中央电视台的镜头，我区荔枝产业的多维度发展给出了精彩的答案。

今年，我区通过持续推进和固化“荔枝定制”模式，发力直播电商，实现了荔枝销售“从最迟熟到最早定”“从论斤卖到论棵、论片定制”，跑到了全省荔枝营销的前列。

基于产业基础好、特色明显的优势，近年来我区持续加大对荔枝产业支持力度，荔枝种植结构逐步优化，产业发展平台不断壮大。为了打造优势产业区，我区不断开展荔枝新优品种繁育推一体化工作，成立荔枝产业研究院，实施优质品种高接换种等。目前，全区共有荔枝品种116个。建设“5G+智慧荔枝”大数据平台以及省级生物预警和气象监测中心，推动荔枝种植管理数字化、科学化、绿色化。

“优质荔枝产业链的发展是环环紧扣的，我们以‘荔枝+N’的方式不断促进三产融合。”我区相关负责人表示，从化通过林下经济提升荔枝第一产业综合产能，探索“一树三采”种植模式，树下利用荔枝叶堆肥种植鸡枞菌，树上运用与荔枝树共生技术栽培石斛，每亩荔枝林实现增收11.2万元。延伸荔枝深加工第二产业链条，打造全省规模最大的荔枝加工产业链条。发展以荔枝为核心的第三产业，串联沿线吃、住、游、乐、购等旅游网红“打卡点”，以“小切口”带动农业产业“大变化”。

今年，一场突如其来的疫情让全国多地农产品销售面临难题，从化荔枝也不例外。我区的荔农无不悬着一颗心——国内外运销不畅、消费市场疲软、采购商观望……今年荔枝销售面临巨大压力。

为了破解这一难题，我区创新销售模式，引入了广东特质农产品交易平台，提供电子交易、智能仓储、现货交割、智慧物流、供应链金融、信息服务等功能，探索荔枝交易综合服务模式。同时，将直播新业态引入荔枝营销，组织“云赏荔枝花海”“四长直播”“区长带货”等系列活动，依托15座田头冷库、50个荔枝物流揽收点、5个核心产区集中揽收大点，实现荔枝“24小时从枝头到舌尖”高效供应，推动荔枝上行持续火爆。

从化荔枝走进了上海、哈尔滨等地举办系列荔枝推介会，以“荔”为媒组建农商文旅融合发展产业联盟，“抢闸”国内主要城市市场，一颗颗鲜红饱满的荔枝，不仅吸引了当地市

民购买品尝，更大大提升了从化荔枝的品牌知名度。

“荔枝定制”铺筑振兴之路 保障果农收入 成乡村发展新脉动

2018年以来，我区首推并连续三年延续“荔枝定制”销售模式，成立“从化美荔定制”联盟，线上线下同步接受荔枝预定，设置“定树”“定量”“定果+精品游”等多种套餐，配套提供线上观察、实地种养体验、林间采摘等个性化服务，促使荔枝销售从“多级转销”向“果园直供”升级，实现“大年不愁卖、小年仍增收”。

今年，因防疫需要，我区将直播新业态引入荔枝营销，实现荔枝“24小时从枝头到舌尖”高效供应，推动荔枝上行持续火爆。截至7月15日，今年线上线下售出荔枝约5.5万吨，荔枝定制共定树11037棵、订单金额达771万元。

“你尝过我们的井岗红糯吗？清甜爽口，吃过的客人都说好呢！”种植户廖庆华是今年得益于荔枝定制模式红利的其中一人。过去，因销售渠道有限、交通路网限制，导致荔枝滞销；如今，通过荔枝定制模式，他家里100多棵井岗红糯荔枝已经完成采摘，3000多斤的定制荔枝已送达客人手中，今年收入比往年翻了一番。

荔枝定制红火起来，不仅为村民带来销售红利，减少了采摘成本，还为乡村注入人流、资本等要素，触动了以往单一的种植农业，住宿、农家乐、荔枝游等新业态的蓬勃发展改变了农村的经济结构。“客人采摘完荔枝回到周边的农家乐用餐，还会购买特色的农产品，有的甚至玩两三天再走，带旺了乡村消费。”廖庆华说，有时自己不仅要处理好客人订购的荔枝，还需要帮忙预订周边的食宿，忙得不亦乐乎。

吃荔枝、逛乡村，是荔枝定制的两条主线。近年来，从化不断丰富“荔枝+”内涵，推出“荔枝+酒店”“荔枝+旅游”“荔枝+慈善”“荔枝+浪漫小镇”等系列活动，整合农业与文旅资源，不断满足市民消费需求升级新要求。“不像之前一斤斤地卖荔枝，我们推动荔枝批量销售。这样的模式也带动游客来到乡村，感受乡村之美，促进乡村文旅发展。”华隆果菜保险有限公司董事长欧阳建忠表示，荔博园自推出荔枝定制后，不仅实现了品牌统一、销售统一，更促进了农业与体验、观光、旅游等产业深度融合，让乡村振兴发展硕果惠及千家万户。

“从化今年的销售模式已经向移动互联网延伸，运用创新思维进行农业供给侧结构性改革，全域推行荔枝定制，目前也取得了相当不错的成效。”我区相关负责人说，未来，我区仍继续以荔枝标准化种植、特色产品加工、科技支撑、品牌创建为核心，加快推动农旅融合发展，让荔枝产业为从化建设全省乃至全国乡村振兴示范区注入新的活力。