

# 打好“四张牌”

## 从化开辟荔枝高质量发展广阔空间

7月下旬，从化荔枝采摘已进入尾声。今年我区荔枝产量约为6万吨，截至7月15日，我区荔枝总体销售（包括定制预订）约90%，约5.5万吨。

荔枝是我区最大宗地方特色水果，我区在产业、市场、科技、文化四个维度进行积极探索，优化荔枝品种，科技赋予荔枝种植，讲好从化荔枝故事，尤其在销售方面，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”“从树上到线上销售”，跑到了全省荔枝营销的前列。

在着力打造下，今年我区荔枝价格相比大年2018年有所提升。主要品种槐枝（占约2/3）田头价3-4元/斤，高于2018年的1元/斤左右；井岗红糯田头价10-13元/斤，高于2018年的5元/斤左右。

### ■打好“产业牌”

#### 荔枝成乡村振兴重要落脚点

荔枝产业兴旺是我区乡村振兴和全域旅游的重要落脚点。目前，全区有9万多名荔枝果农和200多家从事荔枝生产经营的各类企业。我区在荔枝产业结构上进行优化，重点打造8条“一村一品”荔枝专业村，我区入选中国特色农产品优势区，拥有荔枝相关国家地理标志保护产品2个、专利18个。同时，我区着力推进荔枝标准化生产和高端深加工，注重荔枝市场体系建设，发挥龙头企业作用，培养过硬的营销队伍，拓宽荔枝流通渠道，与国内外优质采购商合作，线上线下同步推广，打造从化荔枝品牌。我区成立了定制产业联盟，建立从化荔枝采购商服务团队，逐步完善从化荔枝市场体系，实现荔枝产销有效对接。

在荔枝销售上，我区开展了“生态从化，美荔定制”系列活动，化“最迟熟”为“最早定”，提早布局荔枝销售战役。创新营销手段，将销售模式向移动互联网延伸，运用创新思维进行农业供给侧结构性改革，策划选取优质片区荔枝树划定专属定制区域，以棵为单位进行订购定制。4月初推出首批1000棵荔枝树，仅在1小时内就被全部预订。今年已定制荔枝树11037棵，订单金额达771万元。同时，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。发展并完善城市合伙人模式，通过多种方式引进来、走出去，开展经贸洽谈和文旅合作，“抢闸”国内20多个主要城市市场，优化拓宽荔枝销售渠道，促进荔枝销往全国。加大联盟与顺丰、京东等物流快递公司合作力度，做大物流单量，降低物流成本。

在农旅融合发展方面，我区大力发展以荔枝为核心的第三产业，深度整合特色小镇、农业公园、古村落古驿道等资源，开辟“流溪桂味”线、“温泉双壳槐枝”线等10多条旅游线路，串联沿线吃、住、游、乐、购等旅游网红“打卡点”，引入各大旅行社、汽车团等资源带动消费，以“小切口”带动农业产业“大变化”。

### ■打好“市场牌”

#### 让从化荔枝走向各地

今年由于新冠肺炎疫情，农产品的销售受到了很大影响。对此，我区打好“市场牌”，让从化荔枝卖得更好，卖出更高价。

直播带货是电商发展的又一新模式。我区将直播新业态引入荔枝营销，今年4—7月，我区紧抓广州打造全国直播电商之都机遇，构建“1+2+N”直播平台，推出“荔枝+直播”系列营销行动，打响了广东荔枝营销第一枪，组织“云赏荔枝花海”“四长直播”“区长带货”“美荔助农，邮我出力！我为从化卖荔枝”等直播专场活动，交易额达586.2万元。借力淘宝头部主播薇娅在淘宝直播间为从化荔枝蜜直播带货，2分钟内卖出12000瓶，直播活动使从化荔枝持续广受关注。我区还积极与京东、拼多多、顺丰、苏宁等电商平台对接，订立购销协议，通过网上平台、商城进行线上销售；加大与盒马鲜生、钱大妈、卜蜂莲花等大型连锁商超合作力度，线下走货；发挥广东环境权益交易所广东特质农产品交易平台的作用，推进荔枝产品上平台电子交易交割。预计2020年网销占比35%，比2018年网销占比提高10%。

将从化荔枝送出国门是我区荔枝销售的又一主要模式。我区加大荔枝出口力度，培育出口型荔枝基地和出口型经营主体，将槐枝品种改良为保鲜期长、适宜出口的井岗红糯等主栽品种，完善出口水果溯源体系，确保加工出口荔枝注册包装厂的预冷处理系统、冷库等相关设施有效运行，加强与海关对接，做好出口荔枝的检疫和安全风险监控工作，开通农产品出口“绿色通道”，压缩通关时间，最大限度保障荔枝新鲜度，推动从化荔枝走向世界。今年，荔枝出口量达1500吨，出口创汇350万美元，产品远销欧盟、美国、日本等国家和地区。

## ■打好“科技牌”

### 为荔枝种植保鲜保驾护航

在刚过去的6月，从化荔枝产业研究院在荔博园授牌，为从化乃至广东省荔枝产业的健康发展招才引智，持续促进荔枝产业融合发展。

有了专业人才这盏“指明灯”，我区积极开展荔枝新优品种育繁推一体化工作，实施优质品种高接换种。目前，全区共有荔枝品种116个。建设起“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。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。

荔枝是季节性产品，保鲜期短，要增加荔枝的附加值，就要延伸荔枝加工产业链。目前，我区有华隆、佳荔、顺昌源等荔枝加工企业和合作社30多家，引导开发了荔枝多酚、干白荔枝酒、荔枝调味品等一批产品，全区荔枝加工年产能达1.5万吨，加工率35%以上，在全省领先。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。同时，鼓励荔枝加工技术研发并推动入选国家、省级科技进步奖，助力从化荔枝蜜等产品成功斩获国家地理标志保护产品及省重点新产品、名牌产品等多个荣誉称号，打造全省规模最大的荔枝加工产业链条。

院校里有优秀的科研团队。我区加强与院校的技术合作，与华农大、国家荔枝龙眼产业技术体系、省农科院等高校科研院所合作，开展荔枝优新品种改良、克服荔枝大小年关键技术、延迟荔枝成熟期关键技术、虫害绿色防控技术、保鲜技术、营养开发与功能产品开发等荔枝全产业链关键技术研发工作。目前，我区重点将槐枝品种改良为井岗红糯等主栽品种，改良面积已达3.5万亩，通过高接换种后三年挂果，第五年进入丰产期，亩产效益可达到20000元以上，较槐枝品种增收15000元/亩以上，带动农户10000户以上，农户户年均增收30000元。荔枝高接换种改良品种技术于2019年获得广东省科学技术进步一等奖。

## ■打好“文化牌” 更好发挥从化荔枝效益

有好的品种和好的技术，在山清水秀的从化种植出了高品质荔枝。如何更好发挥从化荔枝的效益？今年，我区着力打好荔枝“文化牌”，通过举办系列宣传活动、讲好从化荔枝故事、建成荔枝文化博览园等方式，让从化荔枝经济效益更加凸显。

今年，我区紧跟 2020 广东荔枝“12221”市场营销暨广东国际网络荔枝节系列活动脚步，除了与南方农村报、广州邮政、南方都市报等合作推出直播类活动外，还参加广东荔枝 520 系列上飞机、上高铁、上屏、上广州塔等营销活动，亮相“广东荔枝”高铁专列，在广东 10 大城市、美国纽约、日本东京商圈以及哈尔滨等国内多个大城市亮屏。自 6 月 24 日起亮相上海地铁陆家嘴、人民广场、徐家汇等 10 个人群密集站点，以及广州地铁珠江新城、体育西路、五山、洛溪等人流密集主要站点。今年还通过央视等各大媒体宣传报道从化荔枝共 1500 多篇/次，充分宣传展示北回归线上的明珠——从化。

6 月 29 日，从化荔枝文化博览园开园。新建成的荔博园占地面积约 300 亩，以荔枝文化为主题，科技创新为核心，建设培训教育科普推广中心、荔枝文创和产品交易中心，建设荔枝文化科普园、荔枝科技长廊，建成优质水果生产种植体验、荔枝文化旅游、特色产品销售平台、庄园式度假果园为一体的农业生态园，打造荔枝文化品牌。

7 月 11 日，在太平镇第一届荔枝皇拍卖会上，一份从 476 年树龄的荔枝皇古树采摘的精品荔枝拍出 20 万元的高价，敲下了荔枝皇文化品牌的重锤。我区以位于太平镇木棉村这株明朝中叶种植、树龄达 476 年的荔枝皇果树为重点，在“荔枝皇”周边开辟一片规模为 2000 棵的优质荔枝林，与孝行牌坊、龟咀古圩市、古码头、五岳殿等文化元素整合，打造成荔枝皇文化公园。

此外，我区积极提升从化荔枝品牌全球知名度和影响力，编写《从化荔枝产业发展白皮书》，开展“井岗红糯”擂台赛；策划从化荔枝整体 VI 设计包装，举办“最好的荔枝送给最可爱的人”等文化、公益、科普活动，建成以杨朔《荔枝蜜》散文为主题的荔枝蜜公园，以“荔”叙情展现岭南荔乡无限魅力，在“荔枝+公益+文化+旅游”层面做好荔枝文章、讲好荔枝故事，唱响从化荔枝品牌。