

乐至大佛圆黄梨触网升“值”记

■ 田宝儿 刘孝军 汤斌 文/图

“成都有位客户今天一天就预定了5000斤圆黄梨。今年收成不错,每天来自全国各地客户的订单都源源不断。”日前,乐至县大佛镇圣寿寺村“盛世农场”业主谭太平在见到记者时兴奋地说。

前段时间,正是圆黄梨收获的季节,谭太平将一批批新鲜的圆黄梨采摘回来后,通过挑拣、套袋、打包、过秤、填单、交付一系列程序,运抵天南地北的订单客户手中。

酒香也怕巷子深

圆黄梨遭遇销售瓶颈

“几年前,这些圆黄梨的销售可把我愁死了。”看到现在圆黄梨火爆的销售场景,很难想象曾经谭太平为了圆黄梨的销路而一筹莫展。

谭太平是地地道道的农民。2009年,在外务工10余年的谭太平决定返乡创业,他倾其所有,投资20万元,在乐至县大佛镇承包了30亩土地,种植从韩国引进的优质果品圆黄梨。原以为自己的投资会带来丰硕的回报,没想到一年下来亏损了10多万元。所有资金在坚持了不到两年就花费殆尽,期间靠在梨树行间种植辣椒、玉米、莲花白等应季蔬菜填补梨树种植所需资金,但仍然是杯水车薪。

“主要是找不到销路。”谭太平告诉记者,虽然圆黄梨品质优良,但本地市场销量有限,而外地对大佛的圆黄梨种植又不了解,市场没有打开。不仅仅是谭太平,周边像他一样种植圆黄梨的其他果农也苦于销路不畅。眼睁睁看着收获的圆黄梨不能及时卖出去而坏掉,这让他们心痛不已。

俗话说:酒香不怕巷子深。可这圆黄梨却因“巷子”太深而无人问津。为此,谭太平苦苦思索却又苦无良策。



种植户抱团触“网” 圆黄梨实现销售突围

“2011年,我们成立了水果专业合作社。”谭太平说,为了增强开拓市场和风险抵御能力,实现大佛圆黄梨规模化、规范化、体系化发展,在当地党委政府的牵头下,谭太平以及20余户种植户开始“抱团”闯市场。

靠着“脚板子、车轮子、嘴皮子”东奔西走、大力推介,大佛圆黄梨的销售市场逐步由当地向外扩展,但步伐依然缓慢。

“我经常听到年轻人谈论‘网上购物’,我想我们的圆黄梨可不可以放到网上去卖呢。”随着“互联网+”理念的深入人心,农村电子商务也如一缕春风吹向了帅乡大地,这让谭太平从中寻到了灵感。

从没接触过电商的谭太平开始潜心钻研互联网销售知识。2014年,谭太平自己做代言人,把自家果园产的圆黄梨、无花果、香水橙等水果拿到淘宝上预售。“可能我的长相比较老实厚道,加上水果果品好,买家都很相信我,订单纷至沓来。”谭太平笑着说。

首次触“网”让谭太平尝到了甜头,也让他的心敞亮起来,与乡亲们一起抱团发展,走线下生产、线上销售的电子商务新路子,帮乡亲们把农产品卖出好价钱!

在乐至县电商公共服务中心的技术指导下,谭太平组建了自己的电商销售团队。依托水果专业合作社在供货方面的严格质量把控和电商服务商“青联众创”提供的运营、设计、物流指导和帮扶,大佛圆黄梨获得了越来越多的顾客青睐。

“仅7月份,某快递公司的月结算单就达2万元;这几个月,月均营业额突破10万元。”

谭太平不忌讳自曝家底。

淘宝网数据显示:今年1至9月,大佛水果专业合作社通过电商平台,预售、批发共销售圆黄梨5万余斤,成为圆黄梨销售最犀利的“掌柜”!

电商助力农产品上行 圆黄梨“升值”农户“加薪”

“讲句心里话,没有农村电商的发展,没有各级党委政府的重视、支持与帮助,我们不可能取得今天的成绩。”谭太平毫不掩饰自己的感恩之情。

近年来,在资阳市加快电子商务发展的过程中,乐至抢抓机遇、借势发力,深入推进国家级电子商务进农村综合示范县建设。引进了一批电商龙头企业和阿里巴巴农村淘宝等电商项目;搭建起县级公共服务中心、物流仓储集配中心等发展平台,建成电子商务服务站点84个;探索出一条“服务商+平台+合作社+产业”的电商发展新模式。

“以前圆黄梨1块钱一斤都少人问津;如今通过电商平台,信息发布出去,让我们的水果南下北上,热销全国各地,5块钱一斤还供不应求。”谈及小小的圆黄梨在大佛镇上演的“升值记”,谭太平深有感触,“今年全镇圆黄梨产量预计可突破300万元。”

如今,乐至特色农产品借助农村电商平台这双翅膀,已飞向了全国各地。除了大佛镇的圆黄梨,宝林镇的桑叶鸡蛋、孔雀乡的坛子肉等都是网上农产品销售的明星产品。

2017年8月,在乐至电商大会上,又有一批重点电商项目成功签约。“通过对‘物流、仓储、人才’三方面的资源整合,将进一步助推乐至农产品上行,加快乐至农村电商发展。”乐至电商服务中心负责人说。

简讯

【甘孜】

康定放流鱼苗30万尾
保护大渡河生态环境

为修复大渡河水域生态环境,近日,四川大唐国际甘孜水电开发有限公司在康定市鱼通乡、姑咱镇开展了大渡河长河坝、黄金坪电站珍稀鱼类放流活动,共放流鱼苗30万尾。

活动中,当地渔政部门向市民呼吁:希望有更多的爱心人士、企业及社会团体积极参与、支持和开展天然水域鱼类公益放生活动,进一步丰富大渡河水域土著鱼类种群数量、促进渔业水域生态环境改善。在开展鱼类放生公益活动时,所选择的放生品种要适合水域生态环境的需要,与本地渔业水域环境相适应的土著鱼类,并向当地渔政部门申请报批手续,并按规定依法开展放生活动。不允许放生不利于渔业生态平衡的外来物种、杂交和转基因鱼种。(杨琦)

【乐山】

峨眉山市政协召开脱贫攻坚结对帮扶政策培训会

为进一步做好脱贫攻坚结对帮扶工作,近日,峨眉山市政协召开了脱贫攻坚结对帮扶政策培训会。市政协主席周健、副主席李晓云出席会议,市政协全体结对帮扶干部参加了会议。

会上,从教育保障政策、医疗保障政策、住房保障政策、产业发展政策、社会保障政策、就业支持政策六个方面详细解读了峨眉山市脱贫攻坚精准到户政策。市政协副主席李晓云进一步强调了工作要求:各结对帮扶干部要吃透、讲透脱贫攻坚政策,让每一个贫困户了解政策,清楚办理流程。

周健强调,脱贫攻坚任务艰巨,政协要以党建工作带动扶贫工作;要做好痕迹管理,真实完整的填写好扶贫手册;要切实做到精准扶贫,主动帮扶贫贫困户制定切合实际的脱贫措施,注重帮扶实效。(林立)

【凉山】

普格:项目建设释放经济发展新动能

今年以来,普格县以“项目年”建设为契机,严格落实重大项目政府定单、领导领单、部门包单、目标记账“三单一帐”责任落实机制,加快推进大唐海口风电场、螺髻山中学、城南教育园区、普基镇与甘天地乡土地增减挂钩等项目建设;重点实施水环境治理及县城市政基础设施PPP建设,力促9月底开工建设,确保完成固定资产投资25亿元,增长12%以上。

据了解,普格县在抓实项目储备方面上,围绕产业转型升级、重大基础设施建设、生态环境保护、全域旅游开发、保障改善民生等方面,着力谋划储备一批打基础、利长远、增后劲的重大项目,并与“十三五”规划项目库相衔接,确保全县重大项目建设有序衔接、梯次跟进。

在突出招商引资方面,进一步健全完善招商引资项目动态管理机制和项目台账,积极跟踪河南三阳畜牧股份有限公司肉羊养殖及深加工、兰州农之品农业科技有限公司果蔬加工项目等5个项目。目前已完成协议投资总额54.76亿元,引进投资促进到位资金6.37亿元。

在优化发展环境方面,扎实推进“放管服”改革,最大限度减少审批事项,简化审批环节、优化审批流程,强化生产要素保障,积极培育发展壮大县域建筑企业5家,力争螺髻山页岩砖厂、泰源工业硅厂完成升规入统,实现第二产业增加值增长10%以上。(英比韦慕 胡智)

【德阳】

军民融合政策宣讲会
在罗江金山举行

为贯彻落实国家军民融合深度发展战略,促进德阳军民融合产业更好更快发展,18日下午,由德阳市经信委、市科知局主办,罗江县经科局、市中小企业服务中心承办的“送服务到企业”罗江专场--军民融合政策宣讲会在罗江金山镇政府举行。德阳市经信委军民融合科科长田珉、企业与财金科科长黄晨晨、德阳市科知局科技信息研究所副所长刘高阳、罗江县经科局党组成员秦振铭等罗江经科局领导出席并讲话。来自罗江的18户军民融合相关发展企业参加了本次会议。

会上,市经信委军民融合科科长田珉从全面创新改革的试验时代背景、军民融合的德阳实践、《德阳市推动军民深度融合实施计划》等激励政策进行了宣传及解读。随后,四川华兴宇电子、中航管业、玖鸿新材料、鸿伟门业等参会企业针对“军工四证”办理遇到的问题进行提问,田珉科长现场答疑,反应热烈。

据悉,为进一步抓好“军转民”和“民参军”两大模式发展,中共德阳市委办公室、德阳市人民政府办公室在今年4月出台了《德阳市推动军民深度融合实施计划》12条激励政策,从引导企业获取“军工四证”、鼓励企业参与军品招标等方面支持“民参军”,从鼓励企业购买或委托开发军民两用技术、鼓励军工项目落地产业化等方面支持“军转民”。希望德阳企业了解政策、用足政策,抓住机遇做大做强军民融合产业,实现地方经济发展与国防军工建设相融互通,为把德阳建成国家军民融合改革创新试验区不懈努力。(唐娟 童俊登)

告别“甜蜜负担”的养蜂人

■ 桑木周 张康志 庄媛

阿坝州壤塘县南木达镇直属村民邓宛君一家世代靠养蜂为生,目前养蜂规模达到了200箱,年产量达8000多斤。由于壤塘县地处偏远,以前邓宛君家的蜂蜜都是就近销售和亲朋好友帮忙推销,单价一直提不上去。每到蜂蜜收获的季节,邓宛君就犯愁,“养蜂不易,卖蜜更难”。如今,依托电商的发展,邓宛君家的蜂蜜远销省内外,打破了传统的“口碑营销”模式,养在“深闺”的好东西走出大山,走向世界。

10月20日,天刚刚蒙蒙亮,90后养蜂人邓宛君早早就起床了。秋冬季节,他们要提前准备为蜂箱“搬家”。搭上电商快车,今年邓宛君家的蜂蜜销售额整整翻了一番,仅9月就实现网上销售近2吨。依托电商发展,南木达镇的高原蜂蜜远销北京、成都等地,深受消费者青睐。

“以前,每年一到蜂蜜收获季节就担心销售问题,每次都要上门寻找买家,很辛苦。”邓宛君说,多年来,都靠散装零卖,辛苦却挣钱不多。传统的销售方式,凭借口碑推销……滞销的蜂蜜成了“甜蜜负担”,农牧民群众增收困难。

农牧民所急所盼也是当地党委政府的关注重点。今年8月,壤塘县投资120万元,启动县电商公共服务中心建设项目,借助淘宝、京东、苏宁易购等平台,对全县36家企业及合作社、10余种优品进行了产品信息登记,上网运营。该县电商服务中心包括了当地的产品展示区、创客区、摄影区、网上孵化区等,已初具规模。

“以前觉得网上销售不靠谱,担心上当受骗。现在大部分产品都通过网上完成交易,安全快捷又方便。”搭上了电商快车的邓宛君发展蜂业的信心更足了。邓宛君还积极参加县里举办的电子商务培训会,在电商中心工作人员手把手的指导和教授下,她很快掌握了电商的基础知识和操作流程等,如获“致富秘笈”,开启了“互联网+高原蜂蜜”的电商之路。

据了解,近年来,全国农村电子商务进农村在壤塘县有效实施,提高了当地农畜产品销量,增加了农牧民群众收入,对该县经济发展起到了助推作用。从今年8月中旬到目前,该县依托电商平台实现销售28万元,其中野生菌、菜籽油、蜂蜜等产品最受热捧。

记者从壤塘县委宣传部了解到,近年来,壤塘县依托得天独厚的净土产品标签,将各类原生态的高原特产集中起来,把农牧民群众散装零售的产品统一包装,进行网上销售,并且通过实体产品展示区,让游客们可以直观、放心地购买当地农副土特产品,提升了生态产品价值,农牧民群众实现增收目标。

为加快推进电商发展,该县积极打造农副产品上行之路,借助互联网推动高原生态“小而美”的电商发展思路,加快推进省级电商平台升级,丰富本地特色产品种类,让客户在县电商服务中心即可看到全县所有的特色产品,并加强产品线上、线下渠道的探索和推广。

分产业看,第一产业增加值263.61亿元,增长3.8%;第二产业增加值674.87亿元,增长9.1%;第三产业增加值433.47亿元,增长9.0%。

川南临港自贸区挂牌半年 泸州进出口增长率居全省第一

■ 张萍 庞玉宇

“川南临港自贸区挂牌仅用两个月,我们进出口货值就超过了去年一年。”泸州港保税物流中心相关负责人告诉记者。

自贸区挂牌为企业带来的红利可见一斑。在四川自贸区川南临港片区半年成果发布会上,四川自贸区川南临港片区管委会主任靳地胜表示,随着川南临港片区加快建设,全面助推泸州经济社会发展,1~8月,全市进出口总额增长率居全省第一位,总额在全省排位由第9位上升到第2位。

川南临港自贸区位于四川省泸州市,今年4月1日挂牌以来,临港片区以“依托长江、承东启西、协同开放、面向全球”为发展定位,着力建成连接“一带一路”和长江经济带的西部航运枢纽、内陆与沿海沿边沿江协同开放示范区、沿江开放型经济新高地和内陆自贸港。

数据显示,今年1~9月,泸州港集装箱吞吐量36.9万标箱,比去年同期增长4.23%;保

税物流中心进出口货物6.44万吨,同比增长1569.52%,监管保税货值1.3亿美元,同比增长895.84%;进境粮食指定口岸完成粮食进口4.75万吨,同比增长35.61%。今年1~8月,泸州市外贸进出口总额105亿元人民币,同比增长1023.6%。

川南临港自贸区提出,要建设西南大宗商品交易中心、进口商品分拨中心、出口商品集散基地、进出口加工制造基地(两中心、两基地),并作为自贸区发展外向型产业集群的核心,和自贸区川南临港片区制度创新、产业发展的核心动力、重要抓手和发展目标。

半年来,川南临港自贸区引进智能终端项目76个,深圳友信达、威恩通等11个项目投产,首云科技、京凯达等20余个项目近期投产,今年底,智能终端产业可实现500亿元生产能力、100亿元销售收入。和润粮油集团100万吨进口大豆加工项目明年初投产。

不仅如此,新区还介绍,截至目前,复制推广其他自贸区改革经验148项,形成创

新经验成果60项,在全市范围内推广10项,上报四川省自贸办改革创新案例20项。新增注册企业2589家,注册资本180.9亿元。

川南临港片区还委托第三方机构毕马威公司对川南临港片区半年运行情况及营商环境进行全方位评估。评估分析表明:川南临港片区多项制度创新具有突破性意义——在《总体方案》159项任务措施中,川南临港片区已完成51项,占比32%,推进实施95项,占比60%。在川南临港片区半年形成的60项改革创新举措中,全国首创11项,全国领先3项,省内首创11项,省内领先25项,市内首创10项。

评估认为,川南临港片区整体营商环境处于西南地区优秀水平,并正在向国内一流营商环境快速迈进。其中:市场主体运营周期中的各关键指标普遍优于全国整体水平,并在企业设立登记、开展跨境贸易等方面向国内领先、国际一流看齐。在政务管理、法治环境、区位资源等营商环境细分领域处于地区及国内先进水平。

为万源的农产品销售提供了一条新路。近年来,该市充分利用当地丰富的农产品资源和便利的交通区位优势,积极鼓励支持农民及商家加入电商行业,通过网络渠道将万源农特产品销往全国各地。“我们将依托万源电商公共服务中心,建立完善的运营推广渠道和流程,从贫困户农产品的源头孵化,从养开始溯源做好质量管控,挖掘打造农副品牌,在教会贫困户掌握电商技能的基础上,帮助他们开发网店,做好物流管理和售后保障。”该市电商服务中心负责人任小桃说。

据任小桃介绍,万源将建立覆盖县、乡、村三级物流体系,加大本土电商企业扶持力度。强化当地农产品品牌培育,大力开展农产品上行,有效地帮助更多的农户完成农特产品的网上销售。运用“互联网+”推动农业新发展,为脱贫攻坚夯实基础,促进贫困农民创业致富。

长10.0%。
农业生产稳定。前三季度,全市农林牧渔业总产值447.21亿元,同比增长3.8%。全年粮食总产量317.86万吨,同比增长0.8%。
工业平稳增长。前三季度,全市规模以上工业增加值同比增长9.9%,增速比上半年提升0.1个百分点,比全省平均水平高1.6个百分点,列全省第6位,比上半年提升3位。分轻重工业看,轻工业增加值同比增长8.9%,重工业增长10.8%。分快慢看,汽车汽配产业增加值11.7%,油气化工业增长13.3%,丝纺服装业增长5.7%。

投资增速趋缓。前三季度,全社会固定资产投资1350.24亿元,列全省第3位,同比增长15.9%,增速比上半年回落2.2个百分点。分产业看,第一产业投资51.01亿元;第二产业投资174.88亿元,其中工业投资174.16亿元;第三产业投资1124.35亿元,增长11.4%。
消费品市场发展平稳。前三季度,全市社会消费品零售总额640.58亿元,列全省第3位,其中,限额以上企业(单位)消费品零售额267.43亿元,增长14.8%。按城乡分,城镇消费品零售额456.62亿元,增长13%;乡村消费品零售额183.96亿元,增长13.9%。按消费形态分,餐饮收入113.51亿元,增长14.3%;商品零售527.07亿元,增长13%。
财政收支较快增长。前三季度,全市一般公共预算收入81.73亿元,列全省第6位;同比增长17.8%,增速比上半年提升5.8个百分点,列全省第2位,比上半年提升3位。截至9月底,全市金融机构人民币存款余额3306.23亿元,比年初增长8.5%。其中,住户存款2197.12亿元,增长9.3%。金融机构人民币贷款余额1617.15亿元,比年初增长9.3%。

打造高标准电子商务平台

今年5月才启用的万源市电子商务公共服务中心,如今已初具规模。该中心通过积极引入社会资本,致力于打造一个“零成本”创业、提供“一站式”服务的电子商务公共服务平台及电子商务精准扶贫服务平台。建立“知名电商平台+专业县域电商综合服务商+本土农特产品供应商+农民创业网商”的全新模式。通过“培训+孵化+培育”的模式,对

接好企业,做好价格体系及数据包提供给学员,孵化他们开设网店,使各种特色农副产品走得更远,广大农民搭上电子商务的快车,奔向脱贫致富的大道上。

共享电商平台发展机遇

农产品搭上电子商务的快车,让农产品从田间地头直接抵达消费者面前,是当下特色农产品销售的一种趋势。电商的迅速崛起,

万源农民搭上电商快车奔向脱贫致富大道

■ 蒋德敏