

2020年2月20日 星期四 编辑莫林骐/版式设计周家华/校对张建平

疫情下应季农产品运输难销售难

桂林多方助力“桂林产”外销

通常来说，过年前后是桂林本地产柑橘、草莓、荔浦芋等应季农产品销量最好的时候，不过从1月以来，受“新冠”疫情影响，这些农产品却出现了滞销的特殊情况。

这些农产品目前销售情况如何？近日，记者走进市场、走近农户了解具体情况。



五里店果蔬批发市场内，各柑橘摊点基本没有顾客选购。

1 市场：出摊少 销量低

18日，记者来到五里店果蔬批发市场，从外面进市场的人全部需要量体温，市场内也循环播放着做好疫情防控的广播。过年前，记者在该市场采访时，可以看到大货车不断出入、商家顾客热切交流的景象，但如今该市场车流量和人流量都较少。

在该市场的水果区，年前有数十家销售本地柑橘的摊点出摊，如今只有十家左右，而且很少有顾客前来选购。

其中一家摊点老板刘女士告诉记者，年前柑橘销量还不错的，但是现在基本没什么生意。“比往年的年后销量少了很多，现在每天能够卖出去的果子仅有一千多斤，去年过年之后每天基本可以卖出三四千斤，目前基本上是帮一些老客户发货，他们的量也不大。”

她介绍，沙糖桔价格每斤也就1块出头，比往年便宜了2、3块，比年前也便宜了一些，蜜香橙现在2块多，年前最贵的时候可以卖到4、5块，沃柑现在也是2块多，年前可以卖到3块多。

“今年沙糖桔产量高、价格低，所以本地柑橘整体价格不会太高，现在疫情影响大，价格就更低了，大部分品种都在2块左右。”

刘女士还提到，现在很多地方的村庄实行封闭管理，暂时还不能进去拉水果出来，所以发货很慢，原来第二天就能到的水

果，现在至少要提前2天跟果农说，还不一定拉得出来。

该市场另一家柑橘销售摊点的老板李女士正在分拣沙糖桔。她表示，受疫情影响，现在市场内卖柑橘的摊点至少比年前少了6、7成。

“现在沙糖桔的价格非常低，每斤在1.5元、1.6元左右，一些小果也就卖几毛钱，个别小的2、3毛钱都有，沃柑年前每斤卖3块6左右，现在品质非常好的才卖3块。”她说，往年这个时候每天至少可以卖一万斤，现在每天最多卖两千斤。

李女士表示，该市场很多摊贩是批发至外地的，但是受疫情影响，前段时间很多果子收不过来，又运不出外地。“现在仅能销售到湖南和贵州，外地老板要的数量也很少，找不出车来运果子，本地又销不动。”

在该市场淮山、芋头区，一家荔浦芋销售摊点的老板莫女士也是愁容满面，她告诉记者，目前销售量至少下降了85%。“自从疫情开始，芋头就不怎么卖得动了，特别是很多饭店都不来收，年后更加卖不动了，每天也就只能卖一两百斤。”

她表示，荔浦芋价格变化不是很大，目前大个的卖3元一斤，小个的卖2.5元一斤。虽然价格变化不大，但是想收过来却不容易。“至少要提前3天才能把货拉过来。”

2 农户：运输难 亏损大

农产品卖不掉，最受影响的无疑是种植户。记者了解到，目前桂林不少地方的种植户都有大量果蔬滞销。

临桂四塘的秦先生告诉记者，和往年相比，今年的沙糖桔滞销情况比较严重。“本来今年家里的沙糖桔挂果就不太行，产量比较低，而且还卖不出价，去年每斤的收购价是1块8到2块，今年只能卖到1块2。”他表示，年前沙糖桔就不太卖得出去，年后受到疫情影响更加难卖，很多果子都坏了。

秦先生说，往年果子成熟后，就会有老板来收购，但今年行情不好，种植户得自己把沙糖桔拉到其他乡镇去卖。“比如永福罗锦有老板收购，我们就要拉去当地卖，一次拉几百到一千斤，一万斤果子断断续续卖了一个多月还没卖完，而且价钱实在太低，今年都是亏本的。”

永福三皇镇三皇村的种植户唐先生表示，他种植了10亩沙糖桔，产量约5万斤，目前还有2万斤的果子挂在树上。“这2万斤果子基本卖不动了，到了天气热一点基本全部都要落，现在损失在2、3万元左右。”

除了沙糖桔，灌阳新圩镇的草莓也出现了比较严重的滞销。新圩镇某家庭农场的老板张女士表示，农场中总共种了20亩草莓，每亩可产1000到2000斤草莓，目前这些草莓基本卖不掉，亏损严重。

“我们以前都是靠市民和游客来旅

游的时候直接来地里采摘的，按正常情况来说，可能都不够他们摘的，所以我们也基本上不会拿到市场上卖。”张女士说，今年几乎没有客人，因此大量的草莓都烂在了地里。“草莓在运输过程中很容易坏，如果气温高一些就更容易坏，所以基本都是在当地销售的。”

她告诉记者，目前她出售了小部分草莓给当地的水果摊，但总量不大，价格也比较便宜，每斤大约十几二十块。“原本估计能挣十几万，但从过年到现在也只有2万元收入，还不够付工钱。”

此外，她种植的菜心也基本滞销。“我总共种了100多亩菜心，大部分都是供给湖南的，但因为之前不能出村，多数菜心都老了，只能拔掉，现在只剩下少部分，也卖不出什么价钱。”

荔浦市荔浦芋种植户余先生表示，受疫情影响，他们合作社想到各个村收芋头都困难，不让进，各个环节人工也缺。“我们一般会请熟练工挖芋头，但是现在的情况就是没有熟练工去挖，效率低，最大的问题是，再不挖就可能影响到今年新一批芋头的种植。”

他说，芋头不像沙糖桔、草莓那些水果那么容易坏，所以损失没有那么惨重，价格也没有掉，只是销量大打折扣。“网络订单倒是成倍增长，只不过我们收不上芋头，发不出货，我们合作社目前也在积极帮沙糖桔果农收果子去网上卖。”

3 各方合力帮助应季农产品销售

为了解决农产品滞销的问题，桂林相关部门也积极采取措施帮助种植户销售农产品。

记者从永福县农业农村局了解到，该县共种植沙糖桔40万亩，今年产量70多万吨，虽然产量比去年略高，但滞销严重，特别是疫情发生后，销量受影响更大。

“因为交通不方便，很多沙糖桔都没有办法拉出去卖，也没有外地经销商来收购。”该负责人表示，为了帮助种植户销售，该局也引进了一些经销商，同时也通过直播等线上渠道进行宣传和销售。“目前已经销售了三分之二，销量比前段时间多了一些。”

针对沙糖桔滞销的情况，桂林市商务局也高度重视，积极为果农拓宽销售渠道出谋划策。疫情暴发以来，该局联系农业部门主动作为，积极发动企业组织桂林优质果蔬，通过区商务厅与湖北相关部门对接，2月7日搭乘“广西（桂林）驰援湖北果蔬专列”发往湖北，其中包括沙糖桔70吨，在缓解沙糖桔销售难的同时，让疫区人民感受到来自桂林的支持。

在市商务局的争取下，区商务厅每周向湖北发出的2列果蔬专列上，每一趟均采购桂林沙糖桔20吨左右。同时，市商务局组织生产者与销售大户对接，农业部门积极组织生产大户或合作社与销售商大户进行联系磋商，并鼓励沙糖桔

主产区加大宣传力度，打造本地沙糖桔品牌，增强市场竞争力，力争沙糖桔能卖得出、价钱好。

此外，市商务局还积极对接京东、阿里等电商平台，向京东商城发出《关于申请协助销售沙糖桔的函》，对接京东助农项目，发挥京东·桂林馆等渠道优势开展网上直销。“我们还指导沙糖桔主产区永福县、荔浦市利用当地电商协会资源，开展网络直播，组织果农利用微信朋友圈、订单种植、预售等模式拓宽网上销售渠道。”该局相关负责人说。

据统计，目前沙糖桔网上直销渠道日销量达到10吨，同时也大大提升了沙糖桔在网络上的知晓度，扩展了沙糖桔的品牌效应，也为线下大宗农产品的采购提供了坚实的数据支撑。

除了有关部门的政策，面对疫情，各大电商平台也先后发布了助农措施，解决农产品滞销问题。比如淘宝设立的10亿爱心助农基金，帮助滞销农产品打开销路，并实施助农10项措施；京东设置疫情专项资金、推出五大方面十六项支持措施，并上线“京喜助农”。

2月14日，拼多多宣布在“抗疫助农专区”新增“农产品滞销信息反馈入口”，桂林晚报携手拼多多向全社会征集滞销农产品信息，协助遭遇滞销的各地农户对接平台5亿消费者。

记者林扬 唐霁云 文/摄