

“十百千万”，钱排三华李今年总产值超18亿元

全民为“李”产销忙，六月过后尽欢颜！近日，“中国李乡”信宜市钱排镇今年三华李的产销渐渐落下帷幕。今年当地三华李产业的业绩如何？答案是，丰产增收，今年胜旧年。

“丰”景变“钱”景，一“李”富万家，一“李”兴百业。“数”读丰年，政喜民欢。今年钱排三华李的产销，总体可归纳为“十百千万”绩效。这一地方性、季节性年度创收“大戏”，绩效不俗，稳定中有增长，增长中显创新，创新中展现喜人新气象。

十万亩“摇钱树”丰产增收

近几年，钱排三华李的生产面积稳定在10.2万亩左右。初步统计，今年全镇三华李总产量约13.5万吨，总产值超18亿元，人均单项收入约2.3万元，平均售价约每斤6.7元。

今年，钱排三华李产销具有上市早、果期长、批次间隔明显、大果价格坚挺、中小果价格稳定、电商营销和旅游助销增量等特点。从3月下旬以来，便有少量早熟产品上市，量少但价坚，收购价格每斤不低于12元；4月下旬之后上市量逐渐增多；5月下旬起进入批量上市阶段，日上市量达1000吨；6月中旬后进入上市高峰期，日上市量达2000吨。

政府农技培训常态化，科技兴果见成效，加上春夏天气作美，今年钱排三华李的品味尤佳，产品十分走俏市场。同时，抢“鲜”水果早市、果期长、分批上市缓解扎堆销售压力，也是钱排三华李丰产增收的各种利好。

百名网红带火全民电商

电商近年兴，今年特别火。手机、电脑成为了钱排三华李香飘全国的得力“推手”。据不完全统计，三华李批量上市以来，至少有300名网红主播活跃在钱排乡村，通过摄制短视频、直播带货等方式，投身三华李营销。这些网红主播，既有本地果农，也有来自周边地区的带货达人，还有许多平时工作在外的本地“城归”青年。

网红营销活跃，激发了广大果农上网叫卖自家产品的热情，推动形成地方全民网销的新格局。三华李上市期间，钱排“微商”遍及千家万户，人数达到1.5万人以上。

三华李高峰上市期，全镇每日通过快递邮寄销售三华李达400吨以上，约占当日上市产品的三成。

电商微商营销走的是高端路线，主营礼品大果。

► 电商营销火爆

文/茂名晚报记者 何康源
通讯员 陈子楷



推进百县千镇万村高质量发展工程

而大果的价格一般是中果的2-3倍，是小果的5-10倍。因此，今年钱排三华李的销售，电商微商份额占了整个产业的“半壁江山”，营销总值超过8亿元。

电商营销火爆，形成“订单农业”新气象。今年钱排三华李上市季，再无往年火爆的地摊交易场景，商家一般直接与农户挂钩，对点采购或承包采购。因此今年钱排果农卖果卖得尤为轻松，省心省力，卖价也相对稳定。

“订单农业”水到渠成，城镇乡村交通顺畅，也为产季旺盛的旅游业态创造了利好。

千吨上市量每日销售一空

5月下旬以来，钱排三华李每日的上市量在1000吨以上。传统的外运批发渠道与电商网络营销两相兴旺，保证了产品货畅其流，每日销售一空。

钱排三华李销售实行等级制，大果基本是电商网络营销，中果多为外运批发，小果普遍用于深加工（制作凉果、果脯、饮料和果酒等）。

品牌+电商，助力钱排李香飘全国。近两年，新建立的“两标一码一单”（“银妃”商标、“信字号”标识、产品溯源二维码和质量检测合格证）产品品控溯源体系，有效提升了钱排三华李产销的规范化、标准化，不断优化信宜“信字号”优质农产品品牌。在销售市场上，只要是使用“信字号”包装的钱排三华李，售价都能提升每斤3元以上，高质保质让消费者购得放心、安心。

农旅产业融合发展，亦为钱排三华李产销增加了新能量。一方面，游客采购大量增量；另一方面，常年大量的入境游客为果农累积了大量客源，不少游客成为了果农的“微友”（微信朋友），一到三华李产季不少“微友”就成了熟知的顾客，双方买卖互惠，皆大欢喜。

初步统计，今年三华李上市季，钱排游客量超过了50万人次。

万户收入超10万元

三华李上市季，钱排全民皆“兵”，家家户户无闲人。夜以继日的农忙季过后，便是万家欢颜！从果农到产品收购商、电商，到车队运输商、包装材料供应商，再到餐饮、住宿经营服务商，从第一产业到第二产业、第三产业，可谓行行赚钱，户户创收，产业链条全线飘“红”。

初步统计，今年钱排三华李产销最高收入的农户接近90万元，收入50万元以上的农户超过120户，收入10万元以上的农户达到1万户。收入三、五万元的农户，在当地算是小打小闹户。农户普遍比上年增收接近一成。

值得一提的是，钱排三华李上市季，能季节性吸纳安置周边乡镇约1.5万人的富余劳动力。这些从乡镇到乡镇的外来打工人员，通过从事三华李采摘、运送、分拣、包装和餐饮、家政等服务工作，月薪收入少则四五千，多则过万元。

志愿服务

雷锋在我心中 奉献你我同行

