

穩步復常



# 市場開了 蔬果銷了 農民笑了

## 廣東新農人：喜復工趕上旺季 憂疫情惡化缺人



◆李權起在倉庫打包楊桃。香港文匯報深圳傳真



◆楊政棟在整理青椒。香港文匯報深圳傳真

內地優化防疫「新十條」落地實施後，返鄉創業的李權起最直觀的感受就是從一個月焦慮得睡不着、睡不好，到如今一沾床便立馬入睡了。「之前是因為我們家鄉盛產的楊桃因疫情而滯銷，現在則是因為每天忙着在果園收果、打包、處理訂單，一天下來累得只想睡覺。」

11月初多地疫情爆發導致物流快遞停滯、線下批發市場關門歇業，很多農產品爛在地裏、賣不出去，農戶們原本最抱希望的年前的這一波收益眼看着變得十分渺茫。12月防疫「新十條」出台，讓廣東省的農戶頓時重拾信心、忙碌起來，他們希望趕在春節前收回成本甚至有所盈利。

◆香港文匯報記者 胡永愛 深圳連線報道



▲茂名化州楊桃迎來豐收季節，農戶們緊鑼密鼓採摘。香港文匯報深圳傳真

### 守護返鄉青年 守護鄉土情懷

誰都知道，做農業難，做生鮮更難，天氣、物流、疫情等各元素都影響着農作物的收成、運輸與銷售，每一個環節都影響着農戶的收入。採訪中，李權起聊起小時候就看着父輩們大面積種植楊桃，銷售價格也挺高，是當地的「致富果」；上學時，自己也常常賣楊桃賺零花錢；現在，身邊絕大多數親朋好友仍在種植楊桃。這種從小根植在心裏的，便是一種對故鄉的深深的情懷。也因此，這批年輕人選擇返鄉創業做新農人，並在遇到困難時沒有放棄、退縮，選擇與鄉親們共承擔、同進退。

記者手記

楊政棟所在的合作社創辦於2012年，蔬菜種植面積超1萬畝，涵蓋6個鎮街，帶動周邊1,900戶農戶開展種植。經過一波疫情的打擊，原本加入的有一半農戶可能因為家庭貧困放棄種植青椒，轉而進城打工。楊政棟正在努力尋找投資方，讓今年虧錢的農戶們明年能以零成本繼續種植，減少投入，增加信心。他還有一個願望，就是當地可以建立起農產品倉儲冷鏈設施以及辣椒醬等加工廠的建設，以應對在銷售出現停滯時，可以將損耗降至最低。

新農人們有熱情、有想法，但受限於資金、人力、資源、技術等方面的限制，在幫助當地農戶時缺少了些落地啟動的實際條件，這時就需要當地政府能夠在適當時候牽線搭橋，提供可靠的對接平台與資源；也需要一些電商平台適當讓利提供銷路，帶領農人們走出困境。最終，社會合力共同讓返鄉年輕人更有信心地去創業，替有情懷的青年人守護住一份難能可貴的情懷。

◆香港文匯報記者 胡永愛

今年30歲的李權起是廣東省茂名市化州新安鎮人，從深圳回鄉創業、主營當地楊桃生意兩年多，前段時間遇到了創業生涯中最大的「滑鐵盧」。「原本11月起是農戶們收穫第三波楊桃的季節，也是最大、最好的一批果，更是大家年前的最後一筆收入，萬萬沒想到會這樣。」

當時，廣州疫情形勢嚴峻，並逐漸蔓延至廣東省各地，快遞無法配送，原本暢銷的楊桃突然就賣不動了，李權起在拼多多平台上的網店退貨率也居高不下：「我和果農都着急，他們每天早上6點就打電話來問我有沒有辦法解決。隨着一些楊桃在樹上成熟，會迅速影響其他果子，如果不及時採摘賣掉，只能大批大批爛在樹上，損失不敢想像！」

#### 從爛在田裏到銷售激增

12月7日，國家衛健委發布《關於進一步優化落實新冠肺炎疫情防控措施的通知》，其中提出「非高風險區不得限制人員流動，不得停工、停產、停業。」李權起發現，很快快遞物流便通了，此前網店積壓的幾千斤訂單馬上發了出去。現在，李權起的拼多多店鋪一日能賣出200多單楊桃，比之前增加近五倍，線上生意紅火。

與李權起遇到類似情況的，是湛江吳川市蘭石鎮慶豐蔬菜專業合作社負責人楊政棟。11月因前來收購的人少，當地主要農作物青椒成熟後無人採摘，不少已變紅。隨着青椒不斷成長，吸收過多營養，最終將導致青椒苗枯萎。「有段時間，農戶們哭着來問我能否給青椒找到銷路，大家都不願眼睜睜看着自己的勞動成果付諸東流。」楊政棟說。

## 電商平台出招 助力產銷對接

香港文匯報訊（記者 胡永愛 深圳連線報道）12月初的一天，李權起在手機上突然收到一條《人民日報》微信公眾號的推送文章《轉需！直銷農產品求助通道開啟》，抱着試一試的心態，他將家鄉滯銷的楊桃情況、自己的姓名及聯繫方式發送到了指定郵箱。

#### 拼多多搭建直銷求助通道

沒想到，第二天李權起就收到了電商平台拼多多工作人員的電話，對方協調平台上多個生鮮類目頭部商家上架化州楊桃，並同時在其百億補貼頻道給予流量扶持。目前，拼多多旗下社區團購品牌多多買菜採購的首批楊桃已就近送入東莞倉；接下來，他們打算搶在楊桃完全成熟前幫農戶去庫存，為今年最後的銷售季畫上句號。

近期各地氣溫驟降，為幫助全國農產品加速、擴大銷售，拼多多啟動了愛心助農「暖冬行動」，開通待銷農產品求助通道，將收集到的信息對接相關產區及商家、農戶，迅速為農產品搭建綠色通道，實現產銷對接。「多多買菜全國供應體系將打通區域限制，解決各地待銷農產品的倉儲、分揀、物流等問題。」拼多多負責人說。

#### 「雙11」號召直播帶農貨

除了化州楊桃，大理紫皮大蒜、開封通許冰糖葫蘿蔔、山西平遙酥梨……均通過電商平台的供應鏈優勢，將應季農產品直連全國各線下線下市場。天貓「雙11」期間，阿里巴巴發起「農貨多一件」倡議，號召在「雙11」期間每個直播間都多帶一件農貨，讓農產品在「雙11」從後排到前排，多當三分鐘主角。

#### 抖音專區推介農特產年貨

12月20日，抖音電商「山貨上頭條」助農項目推出「山貨年貨節」專項活動，將通過貨架專區、溯源直播、短視頻家鄉年味挑戰賽等方式，集中推介百款農特產年貨。其間，「山貨上頭條」將投入數百萬貨品補貼和平台資源，重點打造諸如丹東土多啤梨、內蒙古羊羊肉、陝西富平柿餅等十大區域特色農產品。抖音電商相關負責人表示，抖音會繼續發揮全域興趣電商優勢，為新農人、農貨商家的經營增長和消費者品質購物建立多元通道，進一步促進農產品產銷對接，助推鄉村經濟發展。



◆廣東省湛江市吳川市蘭石鎮的青椒田。香港文匯報深圳傳真

### 復常日記

2022年12月23日

## 城鄉客運司機的新煩惱

大我10歲的小叔，是一名中巴車司機，有着近30年的客運班車駕駛經驗。這些年，如果沒有事假或者病假，一年365天除了除夕和大年初一，剩下的363天，他都在路上。疫情三年，這種極有規律極穩定的跑車營生，被新冠病毒和地方上各種防疫政策撕得七零八碎，錢也沒怎麼賺到。5年前，小叔從江西高安市公交公司辭職，從一名跨市中巴車車主手中買下了一輛二手車，客運線路經營權也一併作價打包轉讓。從2018年開始，宜春高安市（縣級市）建山鎮至新余市汽

車客運總站，他雷打不動地每天兩次往返。如果沒有疫情，這是一筆極為划算的投資，前兩年每年十四五萬元的利潤，幾乎已經全部收回前期投入。疫情中，公共交通出行受到很大影響，而省內跨縣市的城鄉客運班車，受衝擊可能是最大的。小叔和我算了一筆賬，這三年的總利潤，還不及2019年一年。22日晚，小叔又聊起了新的煩心事。疫情防控政策放開，他原本滿心期待，覺得「好日子可能要回來了」。所謂希望越大，失望也越大。「路上都

見不到人，更別說客運班車上了，收的車票錢，還不夠車子燒油！」小叔無奈說道。12月22日，全天跑了兩次來回，只收了三四百塊錢。春運馬到上了，這種形勢讓小叔特別着急。春運是城鄉客運的黃金旺季，疫情之前，小叔每年過半的利潤來自那40天。眼看著2023年春運還有不足半個月，情況沒有絲毫好轉，人和車子跑在路上，看不到「奔頭」。明年4月，小叔的中巴車的保險和線路權就到期了，他近期思考着要不要續期。大兒子今年26歲，

在外工作剛起步，小兒子還在上高中，小叔身上的擔子不輕。如果徹底離開這個經營了大半輩子的行當，他不知道什麼能維持着一個家。我安慰他，行業最低潮時，往往有人醞釀着「抄底」。而且這三年，行業已經經歷了多次洗牌，所謂「剩者為王」。小叔覺得有一定道理，決定在這個春運過後，再作計議。

胡永愛