



7月2日,在重庆巫山机场,机场工作人员将打包好的巫山脆李运送至中国邮政航空公司的全货机进行装机。(资料图片)
新华社记者 黄伟 摄

打好“组合拳” 忠橙成功出口新加坡

从市商务委、市农业农村委等部门掌握的数据来看,重庆农产品出口一直是“小散乱”的局面:出口企业上百家,品种几十个,拿得出手的品牌几乎没有,规模与邻省四川相差甚远,更无法与青岛等全国领先城市相比。

想要打破这一局面,要从两个方面着力:品牌产品和目标市场。前者能够稳定、规模化地提供货源,后者则从需求端给予出口保证。

2019年,市中新项目管理局和重庆海关一起,找到了忠县,希望以忠橙试点,探索一条农产品出口的新路径。

三方一拍即合,各司其职打好“组合拳”。

2019年,三方带着“探路”的心理,将重庆瑞金农业有限公司的25吨忠橙运至新加坡。虽然通关环节没问题,但进入市场后,却发现忠橙不良率有些高。

“有不少果子,摆上架不到两周,就开始坏果了。”万州海关副关汪顺勇说,这种情况若不解决,很可能导致忠橙出口变成“一锤子买卖”。

严格意义来说,第一次探索,并不能算成功。

三方开始寻找和分析原因,最后得出结论是:从种植到采摘,再到包装运输,各环节都存在一定的问题。

“国外对进口农产品,特别是生鲜类产品,要求很高。”万州海关企业管理科副科长李开银说,一些不起眼的小问题,放在国外客户眼中就可能被放大。

比如在忠橙采摘时,农户剪枝随意,叶柄就很尖。运输时,这些尖锐的叶柄,可以将其它忠橙的皮刺破。运输时间短,这些破损无足轻重,但出口运输时间长,过程中需要冷藏。一冷一热后,损坏风险就大大增加,坏果率也比内贸要高。

打赢“时间战” 巫山脆李开辟海外市场

忠橙成功出口,为忠县后期大规模出口农产品奠定了基础。忠橙的出口模式,能否复制推广到重庆其他地区、其它农产品上?

验证的契机,出现在今年。

3月,巫山县委书记曹邦兴与市中新项目管理局局长曾菁华座谈时提出,能否借助中新互联互通示范项目,让巫山脆李走出国门?得到肯定回答后,双方即刻启动合作。

“我们想的是,今年就做尝试,让巫山脆李走出去,哪怕量小点都行。”市中新项目管理局物流航空部四级调研员郑弦全程参与忠橙出口,她希望能一鼓作气推进。

但这并不容易。

当时,当时巫山脆李已经进入挂果期,距离销售期只有几个月时间。而且,当时巫山并没有具备脆李出口资质的企业,需要在最短时间让企业走完所有手续。

面临的问题还有很多,可以说,巫山脆李出口,更像一场抢时间的战斗。

首先,巫山县推荐了三个种植基地,经万州海关实地调研后,最后选择了巫山县巫峡镇七星村七组、八组的种植园。

根据相关规定,出口基地必须有100亩以上的种植规模,且要建立完善的包括有害生物监测与控制、农用化学品使用管理等质量管理体系,近两年未发生重大植物疫情的种植地,才能申办出口资质。这个基地种植规模达400亩,同时也是市农业农村委重点关注的种植区,符合条件。

同时,巫山县选择了县内龙头企业重庆荣科供应链科技有限公司(以下简称重庆荣科公司),让其负责除生产外,脆李出口的其他环节,比如分拣、包装等。

前期工作定下后,巫山脆李出口“时间战”正式打响。

“当时我们分了三个组,所有工作同步进行。”重庆荣科公司总经理王晨宇介绍,三个组分别是“资质组”“物流组”“渠道组”,前者由万州海关牵头负责,后两个则

柄就很尖。运输时,这些尖锐的叶柄,可以将其它忠橙的皮刺破。运输时间短,这些破损无足轻重,但出口运输时间长,过程中需要冷藏。一冷一热后,损坏风险就大大增加,坏果率也比内贸要高。

为此,三方开始重新梳理出口流程,特别是在种植、采摘、包装、运输、存放环节。重庆海关动植处带队来到忠县,与万州海关一起,对其进行了针对性优化,印刷了专门的出口手册,并加强对企业的监督,包括忠橙种植期间的农药喷杀次数,装载忠橙的果篮有没有用棉布包裹等。

忠县则找到了浙江一家从事农产品出口的企业,依托其经验,对忠橙出口环节进行再优化。

2020年底,忠橙再次漂洋过海运往新加坡,进行第二次出口尝试。这一次,几百吨忠橙顺利抵达了新加坡客户手中,没有出现坏果的情况。

有了成功先例,接下来就是在规模上实现突破。这个环节,一是需要有龙头企业支撑,二是需要足够大的市场来消化产品。

忠县商务委找到县内柑橘龙头企业重庆春垦农业有限公司,规划了3000亩忠橙园作为出口基地。

市场方面,市中新项目管理局加大了对接力度,不仅是新加坡,还把东盟能跑的企业都跑了个遍。

功夫不负有心人,最后的结果,便是前文提及的,3000吨忠橙通过层层关卡,分批次成功出口东盟。这也是目前重庆单一农产品中最大的出口规模。

由市中新项目管理局负责。

资质组,要对公司多个环节进行“升级”,确保它符合出口要求。比如仓库的分拣线,水果存放、加工、处理、储藏等功能区布局必须合理,才能更早拿到出口资质。

物流组,重点研讨用什么方式把巫山脆李送出去。考虑到这次出口时间紧以及运输成本问题,最终的方案,采取公海联运的方式,出口新加坡。

“时间战”中,“渠道组”面临的任务最为艰巨。想出口,必须要有客户接单,那就挨个找客户,并把样品寄给他们。而且,每个客户投放的市场不一样,对产品的需求量、包装方式都会不同。

郑弦回忆说,当时,他们一边借助重庆渝贸通公司、新加坡信达雅跨境贸易平台等企业的外贸销售渠道,积极对接客户;另一边,又通过中新互联互通示范项目,直接与新加坡企业联系,希望给予支持。

两种方式最后都取得了效果:巫山脆李出口前,获得了新加坡几个企业的订单,主要销往新加坡的水果批发市场和礼品超市。

今年7月,经过海关检验检疫,巫山脆李分批次运往新加坡,进入当地市场。

更让人欣喜的是,当地客户对巫山脆李品质非常满意,纷纷增加订单,希望明年增加供应量。

巫山脆李出口“时间战”以胜利告终,也代表重庆在农产品出口上,探索出一条可复制推广的模式——通过中新互联互通示范项目这样的开放平台,对接海外市场与销售渠道;区县选择优质产品,并以龙头企业统筹生产、分拣等前期环节;海关、商务委等部门负责出口资质认定和前期生产监测;手续认定、物流选择等中间环节,则交由专业的货代、外贸公司负责。

重庆农产品突破之路

□ 重庆日报首席记者 杨璇

重庆农产品出口今年突破不断——

2月,丰都县人工养殖的14吨、价值近40万元西伯利亚鲟出口到越南,成为重庆鲜活水产品走出国门“第一例”;

4月,忠县3000吨忠橙出口至东盟,这是目前我市最大规模一次生鲜水果出口;

7月,近300吨巫山脆李通过海公联运的方式,首次实现了出口……

农产品出口其实是重庆外贸的弱项——2021年,重庆进出口贸易额首次突破8000亿元,但农产品出口总额仅有10.99亿元。上述突破,无疑为重庆农产品出口注入了强心剂。

一直不温不火的重庆农产品出口,为何会在今年出现集中式突破?

打造金招牌 用出口“倒逼”农产品品质提升

随着巫山脆李的顺利出口,王晨宇和重庆荣科公司迎来“新生”:“公司经营理念和运营方式都发生了很大变化,很多环节实现了提升。”

他举例说,病虫害和外来生物入侵,是各国在通关检测时严格监测的领域。如果重庆农产品出口时,在集装箱里发现哪怕一个虫卵、一颗老鼠屎,这一批货物都可能无法通关。

“有些国家采取的还是‘黑名单’制度。”王晨宇说,也就是如果你的产品出现问题,以后直接“拉黑”,禁止出口到这个国家。

这些严格的标准,对企业的生产、经营提出了更高的要求。比如,重庆荣科公司出口资质认证期间,万州海关不止一次到其仓库检查、指导,要求他们增加灭蚊灯、防蚊帐、挡鼠板、捕鼠笼等。经过改造升级后,任何时间进入公司3600多平方米的仓库,都找不到一只蚊子、苍蝇、老鼠。

“我们的产品质量也随之提高了。”王晨宇说,现在公司所有物品均按照出口标准来打造,这些产品哪怕以后走内贸,无论品相、大小等较同类产品都更有竞争力,溢价空间自然更大。

另一方面,通过这次出口,王晨宇看到了更广阔的市场前景。他说,农产品出口,不是某个农产品企业可以单独操作的,中间环节需要很多专业团队、平台来做相应的事。如此一来,有些企业会觉得,花这么多时间精力,利润与内贸差不多,意义不大。

“但不应该这么简单地算账。”王晨宇说,出口意味着开阔的市场和眼界,能够与全球竞争,其实也是学习、交流、进步的过程。一个产品能够在国际上立足,其实也是产品品质和供应链实力的证明。

郑弦也同意这一观点。她说,因为出口存在运输、保鲜、防疫等多方面的阻碍,产品品控要求非常严格。对企业而言,这是一种“倒逼”。做好出口,其实有助于提升重庆农业水平,提升重庆农产品在全球的知名度和口碑。

李开银则表示,对于农产品出口而言,以产业促发展,以出口带振兴,融入国内国际双循环,不仅做强了品牌,还拓展了销售渠道和市场。

“巫山脆李的出口,也给我们带来了新的市场机遇。”王晨宇说,如今已有国内不少从事外贸的企业跟重庆荣科公司在沟通联系,希望能一起合作重庆农产品出口事宜。

他还透露,目前,他们也在和奉节企业积极对接,希望在今年底,将奉节脐橙带出国门。

其他企业也在做类似的探索。比如渝贸通公司,就非常看好长寿沙田柚的市场,目前正在积极为其对接销售渠道,准备在明年将其销往东盟地区。

“今年我们还出口了200吨左右的万盛金针菇,明年出口量还可以更大一些。”渝贸通公司相关负责人称,菌菇类产品也是重庆特色农产品,相信未来也会有更大的市场。



忠县拔山镇五星村转运柑橘。(资料图片) 重庆日报通讯员 毛幼平 摄/视觉重庆

记者手记

农产品“出海”要“投其所好”

9月22日,市中新项目管理局邀请重庆渝贸通、跨境贸易平台等企业座谈,就重庆农产品出口的问题,进行经验总结,并探讨未来发展方向。各方得出一致结论——出口模式闯出来了,但还必须加强对国外市场的把控能力。

市中新项目管理局物流航空部四级调研员郑弦认为,重庆农产品出口不能“想当然”——既不能什么东西都想出口,也不能什么地方都去出口。

“比如欧美等国家,在生鲜产品的需求上与东盟不一样,偏好柠檬类而非柑橘类,这就要求重庆农产品出口要投其所好,选对市场。”郑弦说。

渝贸通相关负责人表示,蔬菜、水果等生鲜农产品出口只是一方面,后续,重庆应该考虑增加这些农产品的附加值。比如将农业加工产品出口到其他国家,在忠县,已经有企业在谋划生产柑橘浓缩汁,将其出口到全球。

新加坡信达雅跨境贸易相关负责人表示,因为意识等方面的原因,重庆农产品在包装、营销等方面都与国外品牌有所差距。

“比如国内市场评价一种水果好不好,是看它好不好吃、甜不甜。但国外消费者第一感觉都是它大不大,品相好不好,甚至是包装设计是否吸引人。”该负责人说,未来,重庆应该在这方面下功夫。



2月21日,海关工作人员对即将出口的西伯利亚鲟进行检验。(资料图片) 重庆日报通讯员 郎霄 摄/视觉重庆