

巫山脆李等农产品,将通过铁水、公水、公空联运集装箱方式发往东南亚。(六月十七日摄) 本报资料图
两江新区果园港国家物流枢纽,中新(重庆)多式联运示范基地首批联运班发车。来自重庆的汇达柠檬、



▲忠县拔山镇五星村转运柑橘。(资料图片)
通讯员 毛幼平 摄/视觉重庆



▲万州海关工作人员在出口李子注册登记果园开展有害生物监测。(受访者供图)

重庆农产品出口的“突破之路”

□本报首席记者 杨骏

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?

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。
渝贸通相关负责人认为,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疫。
通讯员 郎霄 摄/视觉重庆

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,拿得出手的产品几乎没有,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。”万州海关副关长汪顺勇说,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。

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。

打赢“时间战” 巫山脆李开辟海外市场

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,每个客户必须的市场不一样,对产品的需求量、包装方式都会不同。

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。

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。

郑弦回忆说,当时,他们一边借助重庆渝贸通公司、新加坡信达雅跨境电商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。

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吨左右的万盛金柑桔,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。