

治蜀兴川 我奋斗我幸福

华西都市报·封面新闻记者 徐湘东 摄影报道



阳光下,米易草场乡顶针村里满树黄澄澄的枇杷格外诱人。时下,正是当地早春枇杷大量成熟上市期。枇杷地里,李从茜正忙着装箱,再过10多个小时,这些枇杷将摆上成都超市货架。

今年29岁的李从茜,是顶针村村民、果农,她的另外一个身份,则是返乡创业大学生、水果“经理人”。“我要为家乡的枇杷代言。”李从茜说,返乡创业的理想就为了将家乡的枇杷等水果,卖到更远的地方。

作为全国成熟最早、品质最优的枇杷产区,攀枝花早春枇杷种植面积已达3.2万亩、年产量1万余吨。从去年12月开始,在当地农牧、检验检疫等部门的帮助下,李从茜将攀枝花枇杷卖到了加拿大。

女大学生返乡创业 将攀枝花枇杷卖到加拿大

毕业回家 为家乡水果代言

草场乡是攀枝花主要的枇杷种植地之一。从去年12月开始,枇杷就陆续成熟。走进顶针村,随处可见硕果累累的枇杷树,以及忙着采摘的果农、运送枇杷的车辆,如此忙碌景象还要持续一个月。

3月26日,记者见到李从茜时,她正在枇杷地里忙着装箱。前两天,她接到订单,要发几百斤枇杷到成都。上午采摘,中午挑选,下午装箱,忙完这些,已经是下午5点过,之后还要将枇杷运到县城,赶在快递发车之前装车。在采访李从茜时,她的手机平均每10分钟,就有一个电话打进来,内容基本都是关于枇杷的。

作为一名在顶针村出生、长大的女

孩,2013年,李从茜从浙江法商学院毕业后,选择回到家乡。

关于回家的原因,李从茜说,一方面是在读大学时,她经常给同学寄水果,攀枝花的水果品质得到一致好评,这让她萌发了做水果生意的想法。同时,家里长辈都是果农,毕业时,父亲也动员她回家来打理枇杷树。于是,她辞掉了工作,走上了返乡创业路。

起初,李从茜在微信等平台卖枇杷和芒果,逐渐积累了一些客户。2015年,她成立了一家农业公司,注册了品牌。其中的一个品牌“芒果女神”,还用了她自己的照片作为产品标识。“我想用这种方式,来为攀枝花的水果代言。”



李从茜忙着采摘枇杷。

她的幸福感

今年29岁的李从茜,是顶针村返乡创业大学生、水果“经理人”。“我要为家乡的枇杷代言。”李从茜说,她返乡创业的理想就为了将家乡的枇杷等水果,卖到更远的地方。

未来计划 将攀枝花枇杷 端上全球餐桌

3月30日,攀枝花枇杷品牌发布推介会将在成都举行,这是继去年芒果品牌发布推介会后,攀枝花再一次提升本地水果品牌知名度和影响力的推介会。

据攀枝花市农牧局介绍,攀枝花枇杷是全国成熟最早、口感最好的枇杷,大量上市时间要比其他枇杷主产区早2至5个月。同时,日温差大、年温差小、光照强,加之科学的栽培方式,使攀枝花枇杷具备色泽鲜艳、香气浓郁、味道甜润等特点,可食率在70%以上,品质极高。

按照规划,攀枝花枇杷产业将继续发挥“早春”“甜蜜”优势,突出规模化标准化绿色化发展方向。到2020年,全市枇杷种植面积预计发展到5万亩、产量3.5万吨,将攀枝花枇杷打造成“中国一流、世界知名”的枇杷品牌,端上全球餐桌。同时,培养种植、销售龙头企业,将枇杷产业做精做优,综合产值突破10亿元以上。

谈及未来,李从茜信心满满。她说,从做电商开始销售家乡水果,到成立品牌,再到枇杷出口,很大部分得益于政府的推广及带动。她计划对当地特色农产品进行全新的品牌化模式运营,下一步将实体店入驻成都等城市。

公司+农户 打造1300亩枇杷基地

攀枝花推广枇杷种植始于上世纪90年代。

李从茜所在的顶针村,是草场乡的枇杷种植大村,从2010年开始,村里几乎家家户户种枇杷。如今,村里的枇杷种植面积有3000多亩,每亩产值2万至3万元,顶针村也成为了当地枇杷种植的一个范本村。

李从茜家一共有400多株枇杷树。她以家里的枇杷地为基础,发起了“公司+农户”的经营模式,吸引了村里117户果农参与。很快,公司基地的枇杷种植面积,就发展到了1300多亩。

李从茜介绍,这种模式的好处在于,采取了规范的种植模式,不使用农药,使用有机肥,产品也获得了绿色认证,基地

出产的枇杷,卖价每斤可以高出1至2元钱,这给果农带来了切切实实的收益。

除了规范种植,她还将采摘、分拣和品牌化运营等建设融为一体,打造原产地品牌推广、互联网社群营销模式,如今,分销商已经遍及全国。

去年,网络直播正火,李从茜也在果树下当起了网络主播。在直播中,她加入了果园风光、种植与采摘及当地民俗等内容,颇受欢迎,单期直播的观看量平均就有70多万,最高时达300多万。去年,她直播了果树下的一场傣族婚礼,更是吸引了大批网友观看。

直播的效果很明显,不仅让销量有了提升,也让攀枝花的芒果、枇杷等水果也成为“网红”。

首次出口 3吨枇杷卖到北美市场

2017年,攀枝花市委、市政府分别在北京、成都、上海以及香港、澳门,连续举办了芒果品牌发布推介会,对外打响了芒果品牌。

李从茜也参加了推介会。通过农企对接,上海一家从事生鲜水果出口的公司,有意向海外推销攀枝花的枇杷。“当时,心里还是有些担心。”李从茜说,在此之前,攀枝花枇杷并未出口过,品质能否达到对方要求,心里没底。

去年12月,对方到攀枝花进行了实地考察,对种植区域非常满意。很快,一批枇杷样本被送至权威的检测机构进行检验。检测结果显示,经过农残185项检验,枇杷各项指标达

标,完全符合标准,满足出口方需求品质。

在攀枝花市农牧局和攀枝花检验检疫局的帮助和支持下,去年12月19日,首批出口的1吨重攀枝花枇杷,从攀枝花机场装机,全程空运,开始了越洋旅程。12月22日,枇杷抵达加拿大,赶在了圣诞节前上市。

之后,今年1月16日和1月28日,第二批、第三批,每批一吨重的攀枝花枇杷,相继出口到了加拿大的多伦多、温哥华。从目前市场反馈的情况来看,加拿大市场对攀枝花枇杷的口感、甜度等,都表示十分满意。

按照计划,今年4月,第四批攀枝花枇杷,即将启程前往加拿大。

龙池滚滚下山喝水 又被红外相机拍个正着



野生大熊猫爱到“动物补水点”活动。

华西都市报(记者杨雪)偷窥大熊猫滚滚,是人类的一项重要使命。3月28日,龙溪—虹口国家级自然保护区管理局龙池保护站公布了一批新鲜出炉的野生滚滚视频——在2018年第一次红外线相机监测工作中,保护站工作人员发现了150多份野生大熊猫取食、饮水、洗澡、漫步、休息等视频。值得一提的是,红外线相机的安装点,均为保护区人工设置的“动物补水点”,从收集的视频和照片资料可以看出,野生动物对补水点的利用非常频繁,充分体现保护区管理局补水点建设项目成效显著,也为今后的保护管理工作提供了很好的科学依据。

这次拍下熊猫的点位,分布在小草坡、三交界等区域(海拔2600—2800米)的多个动物补水点。根据红外相机数据,2017年12月—2018年3月期间,每月都监拍到野生大熊猫取食、饮水、洗澡、漫步、休息等场面,收集到150余张珍贵的视频和照片资

料。除此之外,还监拍到羚牛、金丝猴、林麝、红腹角雉、雪雉、野猪等其他野生珍稀动物的生活视频和照片100余张。

红外线相机拍摄的补水点位,是2015年6月保护区管理局与世界自然基金会(WWF)合作开展实施的保护区熊猫活动关键区动物补水点建设及后续监测项目,共有6个不同类型的补水点位。该项目是为了解决地震及震后次生灾害导致熊猫活动关键区地表可利用水源减少,影响大熊猫及其同域物种正常的繁衍生息难题。项目致力于弥补震后地面开裂渗漏及泥石流等次生灾害导致的地面阻断、水源干涸等情况,从而改善大熊猫及其同域物种的栖息地质量,保证动物正常生活所需的水源。同时,通过后续跟踪监测,重点观察野生动物对饮水点的利用情况,评价项目活动的实际效能,为受损栖息地的保护性人工干预工作探索科学思路。

保障住房租赁市场 新都区建“红黑名单”

华西都市报(记者殷航)新都区如何保障房地产市场平稳健康发展?记者了解到,成都市新都区房管局在区纪委监委指导下,按党风廉政建设“一岗双责”要求,把规范住房租赁市场管理工作纳入源头治理,运用信息技术、大数据分析等手段,积极开展廉政风险预防。

相关负责人介绍,新都区以建立购租并举的住房制度为主要方向,满足群众居住需求,吸引优秀人才安居为主要出发点,增加供应与支持消费并行,盘活存量与优化增量并举,政策扶持与强化监管并重,创新住房租赁管理和服务体制,以网格化管理为抓手,多部门联动规范管理,建立住房租赁信

用管理体系,形成守信联合激励和失信联合惩戒机制,促进住房租赁市场平稳健康发展。

记者了解到,在住房租赁交易服务平台中,新都区建立了“红名单”和“黑名单”制度,将诚实守信、规范经营的主体纳入“红名单”,进行年度表彰并信用加分,优先享受优质服务和绿色通道;对存在违规行为的中介机构、住房租赁企业及从业人员纳入“黑名单”,将失信信息推送至成都市公共信用信息系统,进行社会公示,形成守信联合激励和失信联合惩戒机制。

此外,畅通投诉举报渠道,在政务大厅设立意见箱、公开纪委、监委投诉电话、举报电话,让群众监督违规租赁行为。

Advertisement for CTRC 33rd Anniversary. Includes logo, text: 中铁信托 33周年庆 三重礼 享不停, 活动时间 2018.3.29 - 2018.4.27, 为答谢广大客户的信任与支持, “中铁信托·三重礼享不停”活动火热进行中! 活动期间, 理财产品预计年收益率全线上升, 最高可达7.6%. 好礼1. 老客户推荐新客户, 老客户将享受“老带新”超值财富大礼一份; 好礼2. 新签约100万-299万元的客户, 赠精品大米(或橄榄油)一份; 好礼3. 新签约300万元及以上的客户, 赠超值财富大礼一份. (精美礼品数量有限, 送完即止!)



下载封面新闻APP 浏览最新资讯