

“平均每天都要采摘 200 公斤果子，摘下的果子用毛巾擦拭后便装箱发货。”10 月 31 日中午，玉溪市新平县水塘镇南达村大水磨小组的橙农李子成，在自己家的橙子地里采摘着成熟的冰糖橙，这些橙子在当天下午就从新平寄出，发往全国各地。进入十月，玉溪新平县的冰糖橙集中上市，各地客商纷至沓来，冰糖橙十分畅销。

# 上市时间提前 产量增加价格上扬 新平冰糖橙

## “橙”意如初



产业观察

### 打造品牌 推动新平柑橘“走出去”

10 月中旬以来，新平县红河谷流域的冰糖橙集中上市，与国内其他产区相比，上市时间早了 30 天以上，是目前国内冰糖橙成熟最早的区域。新平县冰糖橙主要集中种植在红河流域漠沙、戛洒、水塘、者竜 4 个乡镇海拔 650 米至 1400 米的区域。该区域属滇中南亚热带气候区，干湿交替，光照充足，温差较大，终年无霜，造就了新平冰糖橙质优和早熟的特质，受到全国各地客商的追捧。

截至 2021 年 9 月末，新平县柑橘种植面积达 14 万余亩。其中，冰糖橙种植面积近 7.8 万亩，挂果面积约 7.5 万亩，估算产量 14 万吨。为更好地发展柑橘产业，新平县不断加强品牌创建与营销服务体系建设，全力打造柑橘品牌，推动新平柑橘走出去。

为打好“绿色食品品牌”，新平县已成功注册“新平柑桔”地理标志区域公共品牌，全县累计获得绿色食品认证柑橘生产企业 17 家，产品 33 个。其中，“褚橙”“高原王子”成为云南省著名商标，尤其是“褚橙”品牌享誉全国，畅销国内外。

10 月 26 日，2021 年新平柑橘新产季新品产销对接会在戛洒褚氏选果厂举行。来自北京、上海、江西、深圳、湖南、广州等地的 40 家采购商和 100 余家柑橘种植企业齐聚褚氏选果厂，让种植户和销售商零距离洽谈。截至 10 月 28 日，各采购商线上意向采购量 6.7

万吨，其中电商接单 50 万单；线下意向采购量 1.79 万吨，线上线下意向采购量共计 8.49 万吨。

本报记者 李春丽 文  
通讯员 刀雪锋 摄

橙子增产，价格持续走高

人们熟知的褚橙种植基地距水塘镇仅 6 公里，当地农户利用得天独厚的自然资源种植冰糖橙。李子成便是众多种植户中的一员，他在水塘镇种植了 40 多亩冰糖橙。去年新平的橙子滞销，到了 12 月份，他家仍有 40 多吨橙子愁销路。值得高兴的是，今年橙子上市时间提前销路好，不仅与其他地方的橙子打了时间差，他家的橙子产量还增加了 30%。

“10 月底，我家的橙子就已经卖了 40 多吨，今年的价格比较好，我们村的橙子几乎都被客商收完了。我还留着十多吨在树上，自己在朋友圈慢慢卖。”李子成说，去年橙子只能卖到 1.8~2 元/公斤，今年 10 月初就有很多外地客商来收橙子，收购价格也从刚开始的 4.0~4.2 元/公斤一路上涨，现在收购价格已经到了 5.5~6 元/公斤。

尽管收购价格不低，但李子成认为，零售虽然卖得慢些，但利润会更高。他告诉记者，去年橙子滞销后，通过媒体报道，不少人通过微信和他联系购买，因为橙子的品质好，今年的回头客很多。“今年我留下了十多吨自己卖，每天在朋友圈都能接到三四十单，照这个速度，不到冬月我家的橙子就能卖完。”谈起今年橙子的销路，他信心满满。

村民变网红，助力冰糖橙销售

“大家好，我今天带大家来参观高原王子的选果厂，全国各地的高原王子都是从这里发出去的。”“今年的高原王子橙今天正式发车……”“这个是花斑果，你们别看它表皮很丑，但果肉真的很甜，我现在就给大家剥一个……”十月以来，新平县戛洒镇 22 岁的彝族姑娘李艳变得忙碌了起来，新平冰糖橙上市后，她就在自己的抖音里卖起了橙子。

李艳的抖音名叫“啊九”，目前她已经有 9.4 万粉丝。“刚开始我都是拍一些自己的日常生活照和视频，发在抖音上自娱自乐。后来发现家乡的资源很好，物产又丰富，我便试着在抖音上卖一些土特产。”李艳告诉记者，去年橙子滞销时，她使用抖音帮农户们卖橙子，平日里她主要销售牛肉干巴等家乡特产。今年橙子上市后，她开始为高原王子带货。

据了解，从今年 10 月下旬至今，她通过抖音平台已经卖出了 500 多件冰糖橙。

本土电商拓宽线上销售渠道

10 月 27 日，玉溪市供销社下属的玉溪供销电子商务有限公司和云南云尚优品电子商务有限公司，联合出品了一个冰糖橙新品牌——玉小溪冰糖橙。这款产品除了通过玉溪的实体店进行销售外，还通过“趣尚供销”“云尚优品城”小程序面向全国销售。

“消费帮扶除了针对性的帮扶以外，另外一个重要的帮扶模式是产业扶贫，以产业来带动一个区域内农民的经济收入；每一个成规模的产业，都会有几个带动力强的品牌。‘玉小溪’就是我们玉溪供销电商公司为嵌入产业扶贫，从末端助力乡村振兴而打造的品牌。”玉溪供销电子商务有限公司负责人何剑虹说，为了让农户的产品符合市场的需求，公司以品牌的形式对农户进行消费帮扶。玉小溪冰糖橙选择了冰糖橙核心产区的优质果园作为供货基地，货源产品均要通过严格的农残检测，机器筛选后，还将逐一进行人工检查。

“虽然玉小溪冰糖橙是第一次投入市场，但目前产品一直处在供不应求的状态。”何剑虹说，下一步，玉小溪品牌还将涵盖更多的玉溪高品质农产品，比如：大米、坚果等。

“今年商城在玉溪开通了线下提货渠道，现在线上和线下的销售各占 50%。目前已接到 1000 多单的褚橙预订单，随着褚橙上市，线上订单将远超线下订单。”云尚优品城负责人虎列告诉记者，云尚优品城自今年 9 月底开始销售冰糖橙以来，已经陆续接到 4000 多单订单。

“今年小的冰糖橙品牌更注重品质的提升，从目前的市场反馈来看，小的品牌越来越受到消费者的认可。”虎列说。



柑橘丰收