

# 顺丰速运首架专线飞机抵琼，为农业电商插上腾飞的翅膀 海南生鲜水果借“机”飞出去

本报海口4月21日讯（记者陈怡）今天上午10时21分，随着一架B737-300型货运飞机平稳降落在海口美兰机场，海南顺丰速运迎来了第一架顺丰自有全货机，这也是我省快递业首架服务于生鲜水果运输服务的专线飞机，将为众多触网出岛的农业电商插上腾飞的翅膀。

## 配送速度是生鲜电商的生命

每年4月至6月，芒果、荔枝等热带水果陆续上市，我省水果进入销售旺季。最近，四季旺水果专营店掌柜林志远喜笑颜开，不仅仅是因为每天在淘宝网店销售热带水果上千斤的佳绩，还因为顺丰专线飞机的到来，让他有些迫不

及待想要尝试专机配送服务。“虽然是专机服务，配送费用除了荔枝每公斤上涨2元外，芒果等水果没有上涨，价格还算合理。今天特地体验下专机的效率，为接下来上市的荔枝配送做准备。”林志远说。

“配送速度是生鲜电商的生命。”林志远说，生鲜网购需求大，但是配送难题多。因为配送条件的限制，像芒果、荔枝这些保鲜要求高的海南农产品，主要销往南方地区，往北也只能到北京等大城市，如果销往东北等更远的地方，可能还没有到客户手中就腐烂了。

海南热带农业产品也属于生鲜类产品，新鲜和口味佳是最大的卖点，大部分网销产品都必须通过空运。但是，由于

快递企业之前配送水果出岛都是依托于海航、南航的散航资源，当航空公司客、货流大时，就停止向快递企业提供服务。以顺丰速运去年发送荔枝为例，由于航线资源紧张，荔枝由于运输延误的货损率为10%，造成买家、卖家、快递企业三输的局面。

2011年开始，全国各地出现了上百个大大小小的生鲜网购平台，但是多数平台因为遭遇货源、营销和物流等困境而夭折。

## 专机服务解决 生鲜水果配送难题

今年政府工作报告中提到的“互联

网+”正创造着农业触网的新模式，不少海南水果种植大户都慢慢“玩”起了电子商务，走上依靠互联网卖水果之路，只为销得更远。然而，如何将为众多触网出岛的农业电商插上腾飞的翅膀，让我省的生鲜水果走的更远一直是困扰海南水果电商和快递企业的难题。

顺丰速运海南区总经理张燕兵说：“这架全货机的引进主要为了应对海南荔枝的上市，助力农业电商企业。通过多方努力协调，我们今天启用自有空中运力，以此保障更多海南热带水果销往华南、华东、华北等主要流向的时效。”

海南顺丰速运预测，今年预计可以运送400吨荔枝出岛，而本架B737-300型全货机业载14吨，基本可以解决

运力资源不足的问题。更重要的是：发往华南、华东、华北流向的荔枝会优先装载，先根据三大流向分别打包好，然后统一发往深圳、杭州、北京，然后再中转出去。

“该航班夜间飞行，保证白天揽收的荔枝件能够全部发出，海口地区及周边客户、三亚地区及周边客户在白天寄的荔枝，都能赶上当天班次发出，再利用晚上的时间完成荔枝件的大部分运输过程，岛外的买家第二天就能收到新鲜的荔枝。”张燕兵说。

随着我省快递企业首次尝试向生鲜水果配送提供专机服务，这将为众多触网出岛的农业电商插上腾飞的翅膀。

## 海南实施离岛免税购物政策4年 销售离岛免税品 近135亿元

本报海口4月21日讯（记者罗霞 通讯员耿伊潇）今年4月20日是海南离岛免税购物政策实施4周年的日子，据海口海关统计，4年来，离岛免税购物成为海南旅游的一张“金名片”，累计销售离岛免税品近135亿元。同时，自今年3月20日新政策调整实施以来，在一个月的时间里，销售额较去年同期增长了50%以上。

海口海关统计数字显示，海南离岛免税购物政策自2011年4月20日试点实施至2015年4月20日，海关共监管三亚、海口两家免税店销售离岛免税品1744.92万件，购物人数467.49万人次，销售金额134.74亿元人民币。

4年来，海南离岛免税经历了两次政策调整，通过提升消费额度、增加产品种类、放宽热销商品单次购买件数限制等，不断提升消费者购物体验。其中今年3月20日，海南离岛免税购物新一轮政策调整正式实行，离岛免税品类由21大类增至38大类，增加零售包装的婴儿配方奶粉、浓缩咖啡等17种与百姓生活密切相关的消费品，并放宽香水、化妆品等10类热销商品的单次购物数量限制。

新政策调整一个月来，海关共监管三亚、海口两家免税店销售离岛免税品56.92万件，购物人数145万人次，销售金额4.74亿元，较去年同比分别增长37.5%、29.5%和51.7%。新增17大类商品共销9716件、销售金额197.88万元，其中奶粉销售8107件、保健品销售544件，成为热门明星产品。

据了解，海口海关作为国务院授权的海南离岛免税主要业务监管部门，在做好自身监管服务的同时，全力支持和推动海南离岛免税政策发挥最大效应，严密监管链条，提供“5+2”、“24小时预约通关”等便捷通关服务，以“科技+制度+人工”方式确保离岛免税整个环节的安全、快捷、顺畅，创新优化离岛免税的购物提货模式。



免税城里购物忙

本报记者 王凯 摄

## 东路农场荔枝产业实现规模化种植，试水品牌化营销 “东妃”荔枝的名声渐渐响了

■ 本报记者 梁振君 通讯员 邢福仲

“东路富不富，就看荔枝树。”这句在东路广为流传的口头禅，折射出了东路人致富的寄托。尽管距离做强荔枝产业、打响品牌仍需要走很长的路，但初出茅庐的“东妃”荔枝，已引来各地客商竞相采摘。

23年前，国营东路农场从广东引进荔枝，种植面积仅200多亩。经过20余年的发展，东路农场荔枝种植面积已达8000亩，2014年荔枝产量达840万公斤，销售收入7500万元左右，平均亩产值近万元。

“近二十年来，东路进行过多轮产业结构调整，胡椒、蜜枣都曾大量引种过，唯独荔枝最受职工群众欢迎，种植规模位居农场首位。”东路农场场长符积前说，2014年荔枝产量达840万公斤，销售收入7500万元左右，平均亩产值近万元。

随着东路农场荔枝种植规模的不断扩大，“东妃”荔枝的知名度也越来越高，先后获得无公害绿色农产品、十大名贵果品、中国果蔬无公害高科技示范基地、两次获海南省著名商标。

每年5月初，农场荔枝刚上市，来自广东、福建等地的客商争相到东路购销荔枝。东路农场干部黄有文说，每逢距离荔枝上市前夕，农场场部周边的收购棚便会如雨后春笋般冒出，收购商们有的利用商铺收购，有的在路边搭简易棚作为收购点。

收购商蓝国元在东路设点多年，其

收购的荔枝主要销往江苏、上海等地。“东路荔枝果品不错，有一定知名度，而且内地的消费能力也高，荔枝很受欢迎。”他如是评价。

## 搭建现代交易平台 试水品牌化营销

“东妃荔枝规模营销大型招商拍卖会将于4月29日举行，各地客商将现场争夺东妃荔枝的订单采购权。”符积前说，这是东路农场乃至海南农垦试水农产品品牌化营销战略的最新举措。

“树立品牌意识需要农户、企业和政府三位一体的共同努力，也是实施荔枝品牌经营战略的先决条件。只有加强宣传，用成功实例说话，才能使农户充分认识品牌建设在生产经营中的重要作用。”符积前认为，同时必须制定

严格的果品入市标准，规范果品市场。

在海南农垦总局的支持下，东路运用财政专项扶持资金200万元并自筹438万元，打造集收果棚、冷藏库和制冰车间于一体的现代交易平台已于去年投用，当年实现交易量400万公斤；并执行严格的果品入市标准（包括大小、成熟度和虫害）和公正透明的价格竞争机制，促使荔枝地区收购价每公斤上升1元钱，增收近400万元。

符积前告诉记者，东路正寻求各方资金支持，打造销售人才队伍，完善物流冷链体系，引进先进保鲜技术，开展荔枝分级分量包装，并借助电子商务、商超、农产品直营店等新型销售平台，成功打进水果高端市场，实现品牌效益的最大化，做荔枝销售市场的“发言人”。

开启品牌化营销战略的“东妃”荔枝，渐入佳境。

（本报文城4月21日电）

## 专题 | 关注2015“三月三”昌江主会场活动

# 2015“三月三”昌江主会场活动开幕—— 昌江水满清如镜 欢歌笑语动黎乡



2015年海南黎族苗族传统节日“三月三”昌江主会场活动开幕 晓杰/图

了昌江人民热爱生活的品质。琼台兄弟情，两岸一家亲。来自台湾嘉宾表演

的《都蘭乐舞》令人耳目一新。

“太震撼了，令人完全被艺术的美

丽感染。”嘉宾梁先生不禁感慨道。值得一提的是舞台前面舞姿曼妙，舞台背景同样靓丽十足，加上鲜艳的民族服装、变幻莫测的舞美灯光，强烈刺激着人们的感官。

“我们想借助这个舞台表现黎族苗族同胞作为中华民族大家庭的一员，从古至今不断追梦的过程，追梦不休从未终止。”主题文艺晚会导演、省歌舞团团长彭煜翔表示，晚会旨在打造一场老百姓自己的晚会，感受快乐，激发各族人民群众创造幸福生活。

从古老厚重的鼓乐仪式《节日圣火》，情景舞蹈《天地·牛力》，情景舞蹈《母仪陶圣》到现代舞《黎风新韵》、大歌舞《追梦昌江》，人们追寻美好生活的步伐一以贯之，从未间断！

巍巍霸王岭，悠悠昌化江。据中国科学院考古学者李超荣考证，昌江是目前海南岛有人类活动历史最悠久的地区，而“三月三”本身就是悠久历史积淀下来的民族文化节日，两种悠久历史相互融合，让人仿佛在晚上听到了来自远古的呼唤。

最后，在《爱我中华》的优美歌声中，整个晚会落下帷幕，然而，被艺术魅力深深感染的观众们久久不愿离去……

（由月）

## 特色商品美食一条街 吸睛又吸金

“三月三”是黎族、苗族盛大的传统节日，大量游人聚集，也产生了巨大商机。为展示海南当地特色商品及美食文化，“三月三”昌江主会场特地设置了特色商品美食一条街，在满足游客购物需求的同时，也让各地赶来的参展商赚得钵满盆溢。

记者在位于昌江文化公园一侧的特色商品美食一条街看到，这里除了汇集全国各地特色美食外，还特别设置了市县展馆和昌江各乡镇展馆，展出海南各地包括美食、水果、服饰、工艺品、农副产品等的特色商品。

在美食区，来自乐东万冲镇南盆村的黎族妇女马玉香告诉记者，她应乐东县商务局邀请前来参展，主营乐东特色的三色饭。今天凌晨2点多，她便起床准备，开展后不到一小时，慢慢两桶三色饭便销售一空，一共赚了1400多元。

“平时在家种田、割胶，没有什么收入来源。这次‘三月三’，政府让我们参展卖三色饭，既为我们农民提供了增收的机会，也让我们感受到了三月三的节日氛围，大家都非常开心。”马玉香感慨地说。

在昌江昌化馆，来自昌化镇水富村的黎族姑娘林淑葵正在卖外公手工制作的牛皮凳。她告诉记者，外公制作的牛皮凳平时在家里卖，销量不太好，此次在“三月三”特色商品美食一条街展出，不但提高了知名度，销量也不错，一天卖出十几个，销售额达2800多元。

在王下乡展馆，黎族妇女黄淑瑶告诉记者，她售卖的山兰酒、黑米、红米、甜酒等特色美食非常受欢迎，一天赚了1000多元，大大超出预期。她说：“这样的展览，不但能给农民提供了创收机会，也充分展示了黎族、苗族的特色文化，可谓一举两得。”

（白竹）

## 群众游园娱乐活动丰富多彩

“虽然没有赢，但是活动还是挺有趣的，而且项目还好多呢。”4月21日上午，在昌江黎族自治县文化公园旁边，23岁的小伙子小刘告诉身旁的同伴。

2015年海南黎族苗族传统节日“三月三”昌江主会场活动当天启动，群众游园娱乐活动引来大量参与者。在乒乓球接力活动中，小刘手持球拍端着乒乓球一路遥遥领先，眼看通过终点线，不想关键时刻乒乓球从球拍上滑落，不得不重头再来，胜利果实被紧跟其后的另一名小伙子拿走。

在小李飞“镖”活动中，今年65岁的吴女士与5岁的孙女齐上阵。小孙

女3枚飞镖出手，无一命中，小姑娘一跺脚跑开了。轮到吴女士上阵，3枚飞镖全部命中靶心，现场一片欢呼。满头银发的吴女士脸上也笑出一朵花。

在盲人敲锣的活动中，四周围观的人群中哄笑声不绝于耳。只见戴着大头娃娃套的参与者每每偏离路线，屡屡扑空。不少参与者摘下头套后，发现自己已经走过头，锣鼓落在身后了，不禁跟围观者一起发出会心的笑容。

活动现场，参与者既有银发老人，也不乏三尺孩童。一旦活动过关，参与者可以到兑奖处领取一张面值5元的兑奖券，兑奖券可以直接拿到美食一天街上

购买各种美食。

据现场工作人员介绍，群众游园活动从4月21日到23日每天上午各一次，上午8:30到10:00左右，下午15:30到17:00。活动设置幸运弹秋、小李飞“镖”、乒乓接力、套圈、定点投篮、盲人击鼓、射箭等10个项目，每个项目过关都能获得兑奖券。

昌江文体局有关负责人说，群众游园娱乐活动设置项目多，难度不高，奖品易得，旨在为参加三月三盛会的四方来宾和当地居民提供一场有趣的游园娱乐活动，希望大家玩得开心，欢乐过节。

（由月）



游客在品尝美食

晓杰/图



特色商品牛皮凳引人注目

晓杰/图