



更多精彩报道  
扫码看本报

A08

专题

三湘都市报

2021年12月9日 星期四

编辑/黄海文 美编/张元清 校对/汤吉

迈进初冬,又到一年一度的橙子刷屏时。湖南省麻阳苗族自治县已经有点寒冷,但当地电商人的心头却很火热。一种因甜如冰糖而得名的橙子全面上市了。近年来,麻阳冰糖橙产业涌现出一批累计销售过亿元的本地电商商家,还吸引大批外地客商蜂拥而至“追橙子”。

得益于地方政府的倾力打造,拼多多等新电商平台销量的高速增长,麻阳冰糖橙奠定了湖南省单品销量最大电商水果的地位,IP从国内众多柑橘橙产区中抢先“出圈”获得全国知名度。在刚刚开启的拼多多“双12柑橘橙狂欢季”,麻阳冰糖橙已经开始“霸榜”销售榜单。

从发展历程看,麻阳冰糖橙产业堪称完成了一次弯道超车:上世纪30年代由雪峰山脉下的甜橙育种而出,1968年从隔壁黔阳县引进后大力发展,2005年袁隆平院士题词“中国冰糖橙之最——湖南麻阳”,直至今天发展成“全民电商”的态势,“中国冰糖橙之乡”写就了“罗马不是一日建成”的产业韧性。

■三湘都市报全媒体记者 潘显璇 通讯员 陈紫玲

诞生多家累计销售过亿元电商

# 麻阳冰糖橙产业蝶变背后的“新电商密码”



## “中国冰糖橙之最”的诞生

麻阳冰糖橙跟脐橙等品种相比,个头娇小,但每一枚都汁水丰盈、甜度极高,苗乡人因此又称之为“冰糖泡”。今天流行的麻阳冰糖橙品种,经历了一段漫长的演变史。

“记称‘洞庭多桔柚’,桔柚生产地方,实在洞庭湖西南,沅水流域上游各支流,尤以辰河(今麻阳锦江河)中部最多最好。”上世纪30年代,作家沈从文就在小说《长河》中对麻阳柑桔有赞誉。

然而,在农产品丰富的时代,现代人的口味愈发挑剔。上世纪六十年代末,麻阳开始展开冰糖橙的试种探索,从邻近的黔阳县(今洪江市)引进品种改良,培育出“锦绣”、“锦红”、“锦玉”等优良冰糖橙品种后,麻阳冰糖橙产业

才开始真正迅速发展。

与之同时,麻阳县所处的整个怀化市,冰糖橙产业也全面起飞。除了麻阳县,如今的洪江市、芷江市,也都联动实现了冰糖橙产业的发展。

“娶新娘,盖新房,上学堂,全靠冰糖橙来帮忙。”这句在麻阳流传的农谚,佐证了冰糖橙作为当地农业经济作物的重要性。

2005年,在麻阳召开的“中国冰糖橙之乡”富民政策与特色产业专家座谈会上,袁隆平院士品尝改良后的麻阳冰糖橙后亲笔题词:“中国冰糖橙之最——湖南麻阳”。

如今,麻阳县冰糖橙种植面积已经高达285万亩,年产量超过468万吨,面积与产量均居全国首位。



麻阳一家供应拼多多等电商平台的冰糖橙生产加工基地,商家正准备将彩装冰糖橙礼盒打包发货。 陈凯 摄

## 电商IP的新辉煌

作为柑橘原产国,中国的柑橘橙产业覆及数十省市及上亿农户,诞生了大量柑橘橙产地品牌水果。要脱颖而出,并非易事。

“麻阳冰糖橙的IP地位,既有地方政府的引导,也有电商商家的功劳。”麻阳县福果福冰糖橙生产加工基地负责人蒋刚认为,通过电商,麻阳冰糖橙真正从湖南区域品牌,变成了全国性大品牌。

蒋刚如今专注于运营刚建成的占地3000平方米的冰糖橙基地,不再亲自下场做电商,而是为电商做供应链服务。2015年前后,他曾是当地第一批做淘宝的冰糖橙商家。

以麻阳冰糖橙等农产品大规模上行指引,怀化当地业界将2015年视为“电商元年”。这一年,也是拼多多成立的第一年。

“最开始我做淘宝,巅峰时一天能发货3万单,在电商中已经是数一数二,没想到拼多多崛起后,后来的电商同行表现更加夸张。”蒋刚说,冰糖橙电商产业高速发展,他决定聚焦上游的生产加工环节。

公开数据显示,电商起步的前几年,怀化的冰糖橙快递包裹数量从每年数万件,逐渐增长到每年数十万件。而在当地电商人的记忆里,2018年,是真正全面爆发的一年。

这一年,怀化本地人杨林创

立主打冰糖橙的拼多多“远乐吉”店铺,四川客商吴云创立主打柑橘全品类、“追着橙子跑”的拼多多“一起走吧”店铺,两人的麻阳冰糖橙年销量均创下了令人瞩目的数百万件纪录。

“柑橘的线上发货规格通常有两种,一种是4-5斤装,一种是9-10斤装,麻阳冰糖橙个头小单价低,大箱装更受欢迎。”吴云说,2018年最多的时候,他一天能卖七八万单,销量之大,以至于当地“货都收不过来”。

市场是怎么被点爆的?吴云认为,麻阳冰糖橙有几个特点:产量大,种植面积很早就突破20万亩;价格有优势,再加上冰糖橙本身口感好,耐储存,运输损耗小,销售周期长,简直是量身定做的新电商“爆品”水果。

很快,越来越多的商家加入,抱团将“麻阳冰糖橙”的IP做大。据当地电商协会的负责人表示,最近3年间,怀化当地已经诞生多家累计销售过亿元的冰糖橙电商商家。

与此同时,上游生产端的果农也不断受益。

“前几年我们在麻阳收购冰糖橙,价格最低的时候只有三四毛钱。但今年我们在麻阳采购果子,果农的报价已经上涨到1块了。”杨林表示。

## 为产地品牌护驾

2020年,为应对柑橘市场的新变化,促进全市柑橘产业持续健康发展,怀化市特意下发文件,将全市冰糖橙品牌统一为“怀化冰糖橙”区域公用品牌,并主张怀化下辖柑橘主产县市区可在“怀化冰糖橙”品牌的基础上建立本地子品牌,实行“母子品牌”体系管理。

今年以来,麻阳县政府也在出台各种规范,为自身的产地品牌护驾。除了推介冰糖橙采摘节等活动,麻阳县还针对冰糖橙产业规划统一采摘时间、统一包装标识、统一合作社(企业)销售,希望为冰糖橙品牌提质增效。

在拼多多等电商平台,一批商家率先成为麻阳冰糖橙产地品

牌的建设者,也涌现出一批产地品牌的维护者。这其中既不乏本土商家,也有外地“追橙子”的客商。

作为人选拼多多百亿补贴的店铺,商家“誉福园”的水果全品类年销售额已经突破2亿元。“誉福园”冰糖橙产区采购负责人文斐每年都要花几个月时间待在麻阳。

“我们是本地率先引进彩色包装的电商商家,包装专门请人手绘设计了冰糖橙苗乡元素。”文斐说,他们坚持从麻阳采购冰糖橙产地直发,并且只选精品果,希望擦亮招牌。

近年来,在拼多多等电商平台的带动下,麻阳县果农、果商的品质意识明显加强,开始改变

传统线下渠道统货销售的模式,采取人工和机械分选,希望打造精品、提升附加值。

目前,很多电商商家都会通过当地冰糖橙生产加工基地的清洗分拣线,筛掉小果次果,按不同果径60毫米、65毫米、70毫米等包装分装,从麻阳产地直发全国,满足不同消费需求。

眼下,在刚刚开启的拼多多“双12柑橘橙狂欢季”活动中,多个麻阳冰糖橙SKU入选了拼多多平台百亿补贴。这与麻阳政府为产地品牌护驾,也是相向而行。

自成立以来,拼多多基于“拼购+产地直发”的农地云拼模式,坚持农产品零佣金等机制,有效提升了农产品流通效率,减少中间环节,使得生产端和消费端同时得实惠。

“平台百亿补贴仍然对农产品实行零佣金,我们未来也会持续投入更多资源,扶持像麻阳冰糖橙这样的优质农产品产地及企业品牌。”拼多多相关农业负责人表示。

如果说,独特的气候和土壤,让地处雪峰山脉的麻阳孕育出了甜蜜的冰糖橙;电商的加持,成就了麻阳冰糖橙口碑“破圈”的跨越式发展;未来,沿着产业链在规模、标准、加工、品牌端下功夫,麻阳冰糖橙产业将有机会迈上一个新的台阶。



受益于拼多多等电商平台的发展,麻阳的冰糖橙产业已经普遍开始采取人工和机械分选模式。 陈凯 摄