

河南万邦：“一县一馆”运营 线上线下采购



登封市的“梁老头”辣椒酱、小仓娃芥丝、嵩山禅果；中牟县的大蒜、草莓、小磨香油以及来自全省各地市县的优质农产品，异彩纷呈、各显风情，观者络绎不绝、啧啧称赞。11月22日，河南万邦集团“促消费助脱贫，优质农产品进万邦产销对接”活动启动仪式举行。记者 张朝晖 中牟时报 崔合林 文/图

“一站式”农产品综合物流中心

据万邦集团党委书记、总裁李保全介绍，万邦集团成立于2002年，现在运营的万邦国际农产品物流城项目总投资150亿元，占地5300亩，交易区面积300多万平方米，2019年实现交易量2000万吨，交易额1000多亿元，已成为全国最大的“一站式”农产品“买全球卖全球”综合物流中心。

多年来，万邦始终以“立足三农、服务民生、奉献社会”为初心和使命，坚持“立足郑州、服务全省、面向全国、走向世界”的发展理念，与时俱进，科学稳健发展，业务逐步涵盖了农产品市场运营、农业生产、冷链物流、生鲜电商、进出口贸易及“一带一路”境外农业示范区等产业。

李保全说，在国际形势异常严峻、新冠疫情严重的背景下，中央提出了以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展思路，以“六保”“六稳”为抓手，坚决打赢脱贫攻坚战。为了响应中央号召，担起社会责任，切实做好河南省农产品产销对接工作，助力乡村振兴和脱贫攻坚，2020

全力拓宽产品销售渠道

万邦集团将通过7000多家固定经销商和5万多家采购商，建立多个专业产销对接群，把生产信息和销售需求实现无缝衔接；全面开通万邦电商和供应链配送等线上交易平台和配送业务，实现产销两地联网工作，保证当地农产品及时上线；与河南广电等国内知名网络、电商品牌企业联合，打造全国最大的农产品直播基地和电商中心；根据各县农产品的不同品类，与万邦经营大户进行匹配，发展长期订单农业；与国内各大旅行社等机构合作，逐步把农展中心打造成为河南省农产品一站式观光、采购平台，吸引来豫游客参观、采

力争成为全国性示范项目

万邦集团将在仓储、配送、供应链、金融、信息化、产品追溯、物流、产品加工等方面提供最优质的服务；配备优秀管理团队，保障场馆人员和物品安全；设立万邦青创服务和代运营工作小组，全方位为入驻单位提供服务；利用产品信息发布、电商直播间、直播培训学校等功能区提高产品曝光率和销售率；提供入学、医疗、公租房等日

常生活配套需求；同时免除2021年2月28日之前的活动场地使用费。

年8月以来，在省商务厅、省农业农村厅、省扶贫办及中国蔬菜协会的大力支持和指导下，万邦全国优质农产品展示展销中心项目应运而生，中心总占地约60亩，投资近3亿元，展区面积7.6万平方米。项目以“促消费助脱贫”为宗旨，通过“一县一馆”“一省一馆”建设，重点推广和销售河南省108个县及全国各省名优特色农产品，致力于打造全国规模最大的优质农产品产销对接平台，促进全省乃至全国的优质农产品有效实现产销衔接。

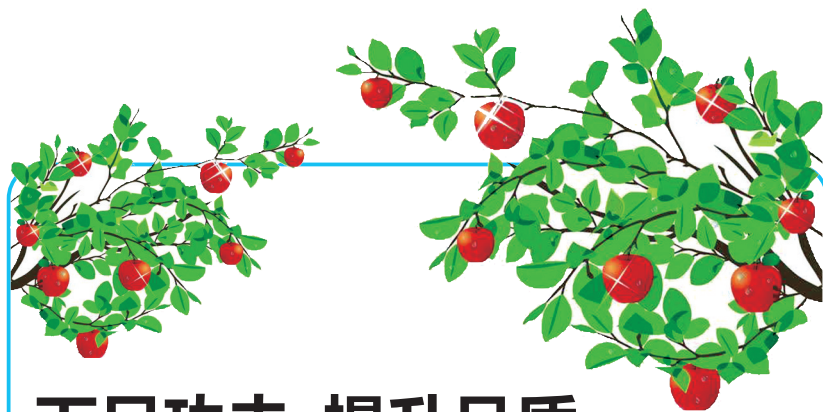
“一县一馆”项目投入运营后，通过线上线下采购活动，预计可实现各类农产品年交易量400万吨以上，年交易额200亿元，直接带动就业5000人以上，带动全省种植、养殖、加工大户100万户以上。到2025年，将助力发展壮大省级以上农产品区域公用品牌100个、农业企业品牌200个、特色农产品品牌500个，同时把全省产品优势转化为品牌优势，全面提升我省农业产业的整体知名度。

购；定期召开大型展会、产品推介会，吸引全国客商上门采购；组织策划不同主题的农产品直播赛事活动，吸引全国各地的网红、大咖前来助阵，掀起农产品直播带货的热潮。

万邦集团将加速推进全省二级、三级冷链物流体系建设，着重解决产品上行、下行问题；建设产地预冷库、分拣中心、初加工车间、保鲜仓等前置设施，减小损失率，平衡产销关系；建设中央大厨房，提高产品附加值，增强产品利用率；开启城市配送，在城市周边建设万邦新生活场馆，前置保鲜仓至社区、乡村，打通“最后一公里”。

常生活配套需求；同时免除2021年2月28日之前的活动场地使用费。

“产销对接是保障亿万农民收益的最佳途径，也是实现乡村振兴的良药。”李保全说，“恳请各级党委政府继续加大对万邦全国优质农产品展示展销中心的支持和帮助，共同努力把农展中心做大、做优、做强，力争成为全国性示范项目。”



下足功夫 提升品质 中牟果农破解苹果滞销难题

本报讯 11月23日上午，中牟县雁鸣湖镇朱固村，沿黄大道之北，黄河大堤之南，一望无际的果园，鲜艳夺目的苹果，络绎不绝的购买者，一边点钞一边喜笑颜开的赵福泉夫妻俩。此情此景，看得眼热，想得心暖。不由想起宋代诗人李调元的咏苹果诗：“虞翻宅里起秋风，翠叶玲珑剪未工，错认如花枝上艳，不知荚子缀猩红”。

赵福泉今年53岁，朱固村人。曾是大货车司机，焊工技术远近有名，如今偏偏对果树种植情有独钟。“我种果树差不多有30多年了，冬枣、黄金桃，尤其是苹果，眼前这30亩苹果，我从5年前就开始着手，今年首次结果，吃过尝过的都说好。”赵福泉告诉记者，“苹果树4月开花，5月坐果，10月下旬成熟，挂果到12月下旬，正常温度下储存到来年三四月份，着色不变，质感不变。”

赵福泉提起自家的苹果自信满满，引领记者在偌大的果园参观起来，并亲手采摘，现场品尝。赵福泉的苹果形状匀称、有机质含量高、糖分足、口感佳。他自豪地说：“年初预计收果4万多斤，实际上收果在7万斤左右，超过了预期效果。”

据赵福泉介绍，近两年，有多位国家农科院教授和《当代果蔬》报社的专家先后5次来到果园指导技术，修剪、病虫害防治以及水土肥管理等，使他受益匪浅，他还多次到郑州、开封、平顶山、焦作、新乡等地的果树研究所拜师学艺，与同行交流，

而且经常光顾新华书店，购买果蔬种植与管理的书籍，潜心揣摩、刻苦学习。5年来，赵福泉和妻子白惠萍坚守苹果园，“春有白花秋有月，夏有凉风冬有雪。一年三百六十日，青菜煮饭果成蹊”。

赵福泉的果园就在大堤南边的堤弯里。“中牟现在种苹果面积差不多上万亩了，产量也不低，但是品质却不一样，所以在销售方面不是很理想。”赵福泉说自家的苹果不愁卖不掉，“一是品种好，为了与时俱进，不惜费时费力进行两次更新新品种。这一带我园子里的晚熟品种没有杂果就这一个品种。管理上我舍得下功夫，俺家的苹果树不存在营养不良现象，从来不会缺少斤两，我认为解决苹果滞销问题没有捷径，只有从根本上提高品质，让大家吃了都说好，让市场认可并接受。酒香不怕巷子深嘛！”

赵福泉说已有3个苹果经销商来他的果园订购苹果，并希望赵福泉帮助再找几家和他的苹果一样品质的果园。来自开封市的曹先生告诉记者，他和几个朋友已经在赵福泉的苹果园各自认领了一棵果树，树上悬挂着他们的名字和联系电话，“实物认领，持证进园，对号摘果，价格随行就市。但这棵树的苹果不能再卖给别人了。”赵福泉说，一棵果树的产量在150斤左右。

记者 张朝晖 中牟时报 崔合林 实习生 张小翠 文/图

