

消费日报

A

版 ■ 国务院国有资产监督管理委员会举办 中国轻工业联合会主管主办 ■ 国内统一刊号:CN11—0057 ■ 邮发代号:81—9 ■ 广告经营许可证:京丰工商广字第0054号

中欧班列运量逆势飘红

今年以来,虽受假期、疫情等因素影响,江苏连云港中欧班列运量却逆势飘红。据统计,2020年1月至2月,连云港中哈物流基地累计发送中欧班列72列、装卸量10006标准箱,分别同比增加137.9%、81.6%,进出场集装箱34450标准箱,同比增长32%。

(中新)

消费日报社联合北京市平谷区政协举办“战疫情爱农助农”活动

梨品滞销果农愁 媒体助阵解烦忧

□ 本报记者 卢岳 文/摄

疫情农产品存滞销,多方联动拓销路——3月3日,消费日报社与北京市平谷区政协共同举办“战疫情爱农助农”活动,针对因疫情物流不通等因素导致的农产品买难卖难、大批滞销难题,联合阿里等电商平台,共同助力农民销售滞销农产品,竭力消除疫情给农产品产销对接造成的不利影响。

实地考察:百万果品滞销

疫情期间,全国多地农产品滞销成为社会共同关注的问题。作为北京市农业大区,平谷区果品产业闻名全国,其中镇罗营镇以盛产蜜梨、红肖梨等梨品为主的优质果品而闻名。由于疫情原因,镇罗营大量农产品同样面临着物流不通等因素导致的买难卖难、大批滞销等情况。3月3日,消费日报社社长、总编辑李振中奔赴平谷区镇罗营镇,与北京市平谷区政协主席闫维洪、北京市平谷区政协副主席刘英及镇罗营镇政府相关领导、共同考察当地果品滞销情况,为解决滞销难题出谋划策。

考察队伍首先来到镇罗营镇果品冷库,在院内记者看到,大量蜜梨、红肖梨包装箱整齐堆砌在院中,几位分拣工人带着口罩在风雪中进行库存梨品的分拣和包装。前夜的一场大雪在阳光下十分耀眼,传递在分拣工人手中一个个明艳澄黄的蜜梨,与风中被刮起的白皑皑雪屑形成鲜明对比,快速熟练的分拣动作后,是工人们略带疲倦的双眼和紧缩的眉头。



针对难题:多方联合促对接

“我们的其他山区乡镇和镇罗营镇一样,初冬储干鲜果品以便供应春节后市场。”现场,刘英向李振中介绍,往年冬季正是冬储干鲜果品、反季节菜蔬热销的热卖季节,镇罗营许多农户存着香甜可口的蜜梨、雪花梨,和甜酸爽口的红梨、大苹果及堪称平谷特色的优质山里红,这些在往年都十分畅销。“但如今大量农副产品的销售受阻,镇罗营梨品滞销问题尤为突出,目前特产小蜜梨、红肖梨等存货量达到180余万斤,无法销售,果农们心急如焚,很多小果已经被无奈倒掉。”

在闫维洪和果农户的带领下,李振中随行来到院内冷库中。记者看到,冷库中堆满成筐的红肖梨、蜜梨及雪花梨等果品,库中弥漫着浓郁的果香。一位农民代表介绍说,十月份采摘下树的红肖梨、蜜梨往年此时都是销售最火热的时候,农民们一年收获的果实除被外来批发商大量批发分销外,其他部分也会通过周边大集、市场等果蔬集散场所进行销售。但今年受疫情影响,原本固定的传统线下销售模式失灵——“采购批发商进不来,梨也运不出去。大集取消了,天气越来越暖,存放在冷库和果窖里的180多万斤梨如果再卖不出,最晚到

‘五一’就得全部扔掉,我们一年的收成就全都没了。”

齐心发力:爱心助农创口碑

在实地了解了镇罗营果品冷库和梨窖滞销梨品的储存情况后,报社和政协领导一行迅速回到镇罗营镇政府,针对解决农产品滞销问题召开紧急会议。

首先,镇罗营镇党委副书记、镇长路卫红对滞销梨品的现状及供销情况进行详细介绍。路卫红表示,作为镇罗营的特色果品,红肖梨、蜜梨及雪花梨目前滞销情况最为严重,现存量约180万余斤,预计还可存放时间最长可延续至五月初。出现滞销问题后,在平谷区委区政府的坚强领导下,在坚持抓紧抓实疫情防控工作同时,与多部门、爱心企业联动拓展销售渠道,开展爱心助农促销行动。路镇长指出,平谷当地优质自媒体、爱心组织及美团外卖、即刻到家等配送单位积极响应,主动零利润承担收购、分装、展销工作,短时间内搭建出完整的平谷城区内网销配送平台,最大限度助推果品销售;平谷区商务局通过平谷商超供应链平台发出爱心助销活动号召,镇罗营镇第一时间开辟滞销果品助销专栏及联动本地网络电商投入爱心助销,镇村干部和下沉干部也行动起来发布助销信息,更利用下班时间在做好疫情防控工作的基础上,义务自驾车将订购的果品送至订户……短短几日已累计帮助果农销售果品近20万斤。

闫维洪在讲话中表示,平谷城区内的配送网络搭建虽为滞销梨品销售起到显著推动作用,但需求和订购量远远不

够,因此希望通过消费日报社优质的媒体影响力和消费市场的强大资源,打通镇罗营镇滞销梨品更多销售渠道。

对此,李振中在发言中表示,作为国内消费领域的权威媒体,报社将积极发挥媒体的正确舆论导向和社会责任,通过此次“战疫情爱农助农”活动,对镇罗营镇梨品滞销现状进行积极

报道和宣传,利用报社全媒体矩阵将爱心助农的购买链接进行全网推送。此外,还将联合阿里、京东等战略合作伙伴,助力镇罗营滞销梨品在主流电商平台进行销售。

为让平谷区镇罗营此次滞销梨品更好更稳的“走出去”,曾在央视7套农业频道任职20余年的李振中指出,首先应将梨品的规格标准化,对果品的等级和品质进行严格把控,以满足全国范围内的消费需求及物流配送要求;其次建议全力降低配送物流成本,发挥爱心助农核心定位,最大限度保证农民利益及助农消费者的权益。李振中表示,希望通过此次助销行动,不仅能帮助因疫情导致果品滞销的果农走出困境,更能将镇罗营优秀的果品打造成当地一张亮丽的名片。

对于李振中的建议,路卫红表示高度认可:“就像李社长所说,我们坚决不能让成本压在农民身上,更不能转嫁给爱心助



农的消费者们。”她表示,目前镇罗营已与顺丰积极达成合作协议,以最低价格将滞销梨品配送范围扩大到全国,此外,镇政府将根据实际情况对助销梨品进行补贴,以保证农民和消费者的最大权益。

闫维洪表示,此次消费日报社与北京市平谷区政协共同举办“战疫情爱农助农”活动意义重大,消费日报社积极发挥社会责任及媒体优势,以新闻报道为武器,为助力滞销农产品的宣传推广带来强有力的推动,更积极整合媒体资源优势,从实际拓宽滞销果品的供销渠道和方式。

李振中表示,作为国家级媒体,以实际行动打响“消费战疫”是责任更是义务,相信在平谷区委区政府的领导下,在平谷区政协和社会各界的共同努力下,一定能够帮助农民克服暂时的农产品销售困难、度过难关,为打赢全面建成小康社会和疫情防控两大战役做出更大的贡献。

生活卫生和一次性包装用纸需求骤增 办公用纸需求下降

纸业开年:压力大 利好多

突如其来的新冠肺炎疫情让很多机构和企业都选择了云办公,而未能如期开学的学生们,也通过网课继续学习——看不见的“云”,虽然降低了办公用纸需求,但生活用纸、卫生用纸和一次性包装用纸等需求却强劲增长。2020开年,造纸业体验到了失之东隅、收之桑榆的别样滋味。

□ 本报记者 张丽娜

根据记者的了解,疫情期间,类似“电梯间”这样的公共场所,使本来就是刚性需求的生活用纸变得更为“刚性”。

另外,据北京某中学老师反映,虽然延期开学导致教材印刷由一定的延迟,但早晚都要开学,教材肯定还是要印的,教材用纸需求并没有变化。

另外,不少家长反映,在家上网课的孩子,经常要打印各种作业和试卷,打印纸几乎成了“居家必备”之品。

“在学校上学,很多材料都是学校打印,在家上课,就要自己打印了。前几天我就想买台打印机,给孩子打印学习资料,谁知道打印机都卖断货了,等了好几天,好不容易才抢了一台。”北京的王女士告诉记者,每天她都要给上初二的孩子打印各科学习资料。“每天具体用掉多少张纸不清楚,反正打印机墨盒的墨水是蹭蹭地往下降。”

另外,记者了解到,疫情期间,很多习惯在实体商店购物的消费者,都选择的线上下单,快递和包装用纸需求仍然很“刚”。弥补损失指日可待

作为特殊用纸产品的无纺布口罩,其在疫情期间的需求量更不用说了。很多记者告诉消费者,即便疫情过去,他们也会在家中随时储备口罩。就算没有疫情,出门戴口罩也是比较卫生的习惯。

疫情不仅培养了消费者戴口罩的习惯,也让很多消费者养成了车门就要戴一次性纸巾和消毒湿巾的习惯。据业内预计,口罩、一次性纸巾和消毒湿巾等卫生用纸的需求量将会稳定增长。

行业整合在提速

最近,国信证券发布报告,分析疫情对造纸行业的影响。报告指出,不同公司由于产品类别、下游客户情况、库存、产能分布等有所差异,受冲击程度也不同。情况相对乐观的是龙头纸企。

据介绍,由于龙头造纸企业生产基地分布多元,管理较为规范,资金相对雄厚,局部产能已经开始陆续复工,并且具有较强的抗风险能力。而中小型造纸企业由于员工无法到岗、原材料供应紧张、产能分布于较为严重地区等因素,短期复工前景仍不明朗。专家认为,此次疫情引发的公共卫生事件或将加速包装纸行业整合进程。复工后,原材料短缺和物流受限等因素仍将持续一段时间,从而导致中小造纸企业被淘汰出局,而龙头企业的产品占有率将进一步提高。

此外,据造纸行业龙头企业玖龙纸业相关负责人介绍,随着我国推出严厉的环保政策如“限塑令”,并豁免美国进口木浆和再生浆关税,加上美国进口废纸关税亦有望得到豁免,大型造纸企业的优势将更加突出。该公司已做好准备,将凭借自身的竞争优势整合国内外原料及市场,力求保持原料稳定供应,巩固中高端市场市占率之同时拓展中低端市场,保持健康的负债水平和现金流管理,最终提升整体盈利水平。

连日来,物流包装使用的纸箱市场缺口较大。据记者了解,浙江花园新材公司的一个老客户,年前就下了25万只纸箱的订单,最近又陆续订了50万只。

因此,该公司复工复产后,第一时间集中产能赶制订单。据公司负责人介绍,原本已冷却的生产线需要重新开机、调试,但员工生产效率空前地高,各方配合十分默契。仅2月15日一天就生产了30万只纸箱。

与上述企业一样,不少纸企均表示:疫情对生产的影响只是暂时的。只要有充足的原材料、稳定的客户和过硬的生产能力,疫情结束、全面复工,一定可以开足马力把这段时间的损失抢回来。

