



杨卫（右）介绍公司生产的脱水萝卜丝产品

产品实现通江达海

种得好，更要卖得好。“我们努力克服新冠肺炎疫情影响，2020年以来，公司蔬菜在国内市场的销量每年增速在20%左右。”杨卫说。

通海县是云南主要的蔬菜集散地之一，也是“南菜北运”“西菜东送”的重要基地，每天有数百辆满载蔬菜的货车从周边各地进入通海，再由通海销往全国各地。作为通海县农产品销售企业的“领头雁”，通海高原公司在2013年便成为云南省11个“南菜北运”农产品现代流通综合试点企业之一。成立近20年来，公司相继与华联超市、大张超市、百果园集团等企业达成合作，将农产品销至北京、天津等城市。

此外，公司全力推进绿色有机化、设施化、数字化种植，升级加工生产线，积极进行包装、营销、配送等环节创新。在销售方面，杨卫瞅准国内外精小包装蔬菜销售新渠道，进行生产车间改造升级，购置国内外先进设备，引进先进生产管理技术，建设净菜精深加工流水线，让精小包装蔬菜直接配送到居民家中。

据杨卫介绍，以前蔬菜都采用大包装的方式在市场批发销售，而现在精小包装蔬菜不仅可以进超市直接上架销售，还可以在电商终端平台配送，实现客户在App上下单，蔬菜直接送到家门口。目前，公司的精小包装蔬菜销往北京、上海、广州、深圳等地，“半净菜”“家庭装”等销售模式极大迎合了市场需求，公司销售额实现稳步增长。据了解，目前，公司每天的蔬菜总销售量达200多吨，其中精小包装蔬菜占30%~40%。

在通海高原公司等龙头企业带动下，通海蔬菜产业走向提质增效之路。2021年，在全县蔬菜种植面积和产量都有所减少的前提下，产值却不减反增，比2020年增长4.9亿元，带动农户近6万户17万余人，人均增收3000元。如今，通海蔬菜销往北京、上海、广州等国内130多个大中城市，并出口到日本、韩国、泰国、越南等11个国家和地区。

本刊记者 袁海毅 / 文
受访者供图