

转型季

聚焦农业新业态

贵州六盘水:9小时售罄 30万枚红心猕猴桃

“我一个月能拿到2100元左右,负责管理200多亩猕猴桃园”,54岁的老龙抹了把汗,跟十几位六盘水本地农民一起采摘刚刚成熟的红心猕猴桃。他们眼中的“国民蜜果”,8月21日零点在拼多多“农货节”上线开抢,7分钟卖出超过3万枚,9小时22分30万枚即售罄,刚下树的猕猴桃第一时间发往全国各地。



□韩啸

六盘水又称“凉都”,位于云贵高原乌蒙山腹地,珠江和长江水系的分水岭所在,是全国唯一一个以气候命名的城市。凉都六盘水昼夜温差大、低纬度高海拔、气候土壤等自然条件都非常适合猕猴桃生长,有“中国野生猕猴桃之乡”的美誉。

“他们的红心猕猴桃味道非常好,今年是大规模收果的第一年,亟需打响品牌。为了让消费者快速感知,我们对每一枚果子都进行了高额补贴”,拼多多农货节负责人介绍,农货小分队曾多次深入六盘水猕猴桃产区田间地头,调研产品品质,协同商家做好发货准备,“本次大促直连全国500个农产区,平台正发挥大市场与调节器功能,推动各种藏在深山的优质农货被全国更多消费者品尝”。

“三变”改革催生新农业,“凉都”种出国民蜜果

老龙生于1965年,2014年就把自家的土地,流转给了六盘水市农业投资开发有限责任公司。该公司作为市属国有独资平台公司,联合当地十几家成规模猕猴桃种植基地的民企入股,共同成立六盘水凉都猕猴桃产业股份有限公司(以下简称“猕猴桃公司”)。当地农民把土地流转给公司后,可到果园工作,获得“土地租金+工资+分红”三份收入。

老龙就是土地流转后,到公司负责田间片区管理的本地农民。200多亩地,日常技术管理就是他一个人。“每天基本都要走一遍,要看看哪里的枝条长长了,要扶苗、绑枝,多余的要剪掉,以免跟留下来的抢养分。”老龙憨笑着,扭头看看站在一边也同样乐呵呵的老婆,话语间,有种心满意足的味道。

2万多棵猕猴桃果树,并没有完全连在一起,看完一片山坡上的,老龙得骑摩托看山坡下的。“好在路通了”,六枝龙河镇红心猕猴桃基地负责人杜小江说。

近年来,在政府推动的“资源变资产、资金变股金、农民变股东”三变改革里,道路等基础设施得到了极大提升。六盘水曾是“煤都”,盛产煤炭等资源,前些年开始做产业结构调整,发展高原山地特色农业。六盘水的“三变”改革经验,曾连续三年写入中央一号文件。这次农货节,全国政协委员、六盘水淤泥乡岩博村

党委书记余留芬在拼多多上推介的“凉都三宝”——猕猴桃、刺梨和茶叶,都是高原山地特色农业的代表。

杜小江负责6000亩猕猴桃园的总体管理,手下十几个工区长分片负责。2014年项目落地时,他还是工区长,老龙是他的合作伙伴。平整土地、做基础设施时,老龙负责管理挖掘机。

“猕猴桃成熟期,每天晚上我们都要有人巡园。”杜小江说。生于1986年的杜小江是六盘水市水城县营盘乡人,彝族,毕业于六盘水师范学院体育专业。由于有知识,踏实肯干,村里人想要他回去做村主任,但他不想回去。“每一株苗都是自己亲手种下去的,舍不得走”。

杜小江管理的十几个工区长是公司正式员工,公司会给每个工区长配一名农技管理人员,老龙就是其中一位。这个人必须懂技术,懂一点管理,关键还要能对周边的人非常熟悉,人缘也要好。

老龙这个环节,是生产效率最核心的要素之一,杜小江说。

每个月,老龙会收到杜小江给他的猕猴桃园管理任务。清闲一点时,他就一个人做完。忙了,要授粉、摘果,老龙需要组织当地农户尤其是贫困户参与完成,公司按天付酬劳,老龙要保证每个人都能把活干好。

通路通市场:从只够糊口到年入4万,多家家都出了大学生

2014年以前,老龙在农闲时也打零工,“一天最多20元”,他老婆也曾打零工,报酬更低。2014年以来,他在公司拿固定工资,一个月合计有2100元。“他老婆是按天的,在今年回家带孙子前,一年也能挣个2万多,两个人合计能挣4万多。”杜小江给他算账,现在条件好了,孩子也已工作,老龙有时也说不想一年四季下地,“我就劝他继续干”。

说不干,老龙也就是跟杜小江说笑而已。他家是刚摘帽没多久的建档立卡贫困户,曾经的贫穷,刻骨铭心。

老龙有兄弟7人,一个幺妹,他是老四,老五是跟他长得几乎一模一样的双胞胎弟弟,“条件不好,造孽得很”。在杜小江没来时,老龙在自家几亩薄田里种玉米和稻谷。玉米种在远距离的山坡旱地,“一天只能背两趟,恼

火得很”。水稻一年就2000多斤,打成米,能有一千五六百斤,除了自己一家人吃掉的,也就还能卖个六七百斤,每斤卖两块多,能剩个一千多元,买点盐巴、调味品,“就是糊口,以前确实苦。”老龙叹口气。

2014年前,车进不来,1元的砖,要花3元才能背进来。这里的村民建房子,只能用石头。老龙讲了个真实的故事:以前没路,有个亲戚过来,走田埂滚下田里去了,她开玩笑说,你这个鬼地方,我再也不来了。“没路的时候,有的人真的连媳妇都娶不到。”杜小江说。

一直到2014年,当地大规模发展红心猕猴桃产业,才修了四通八达的水泥路,解决“最后一公里”的交通问题。

地是农民的命根子。近几年来,六盘水大力发展红心猕猴桃产业,带动全市农民共流转超过20万亩土地。老龙这边的村民很支持,公司来了,路就通了。

老龙是最早把土地流转给公司的一批人。底价700元每亩,一年增加20元,今年是第四年,每亩给到了780元。“以前,这里的小孩上高中也没钱,这几年,很多家都有大学生。”老龙说。他儿子也已从凯里师范学院毕业,在水城做老师。儿媳是附近人,跟老龙的儿子一个学校毕业,又分到一起教书。

儿子买房,老龙出了10万首付。“以前种地,我一辈子也种不到这些钱。”老龙说着,他老婆在一边频频点头。

六盘水的红心猕猴桃8月中下旬才开始成熟。“猕猴桃最后一个月左右是转糖期,外面看大小是一样的,但这是品质形成的关键期”,杜小江说。他们杜绝为了抢市场而提早采摘,“我们是统一品种,统一标准,要用五年左右的时间做中国猕猴桃第一品牌,背后关系到大量老百姓的生计,绝对不能把产业弄坏了”,我们这里是“国家级出口食品农产品质量安全示范区”,他很理解公司的要求。

老龙知道果子要卖出去有利润了才有“分红”,但他并不担心这件事,公司有专业团队开拓全国市场,通过线上线下相结合的模式积极探路。这几天,老龙正忙着组织自己的亲戚和村民们,采摘成熟的果子。这一季红心猕猴桃采摘后,等着他的,是冬剪修枝、绑枝条、施冬肥,搞冬灌、抹芽、授粉、套袋、除草、夏剪……又一个充满希望的四季轮回。

【动向】

巴彦淖尔:“四膜一布、促早延后”栽培模式经济效益好

□陈凯 马晓刚 李昊

走进内蒙古自治区巴彦淖尔市杭锦后旗二道桥镇先锋村四组设施农业科技示范园区,只见一座座大棚里的西红柿长势喜人,一张张黄篮板装挂在内,防虫网、LED诱虫灯安装齐备。

“这是我们今年推广的‘四膜一布、促早延后’栽培模式,生产模式全部为‘早春茬薄皮甜瓜+秋延后番茄’”。内蒙古农牧业科学院蔬菜研究所研究院姜伟介绍,“早春茬棚内温度可提高8~10℃,甜瓜提早定植7~10天,提早上市10天左右,亩均能增收2000元以上。秋后番茄延长栽培20~30天,增加产量15%以上,每亩能增收1000元以上,两茬合计一年增收3000元以上。”

先锋村钢架大棚“四膜一布、促早延后”示范园区现有大棚300座,占地260亩。今年,按照河套全域绿色可持续发展理念,依托“天赋河套”区域公用品牌建设,杭锦后旗依托内蒙古自治区财政支农推广示范项目和“院地共建”、“院市共建”项目,在先锋村项目园区内通过“四膜一布”关键集成技术示范,实现“春提早+秋延后”,增加种植户整体种植效益,以点带面,逐步辐射,项目园区建立核心示范区45亩。

“这种模式由于定植的早,对薄皮甜瓜的增产增收有很大的好处。今年的早期甜瓜价钱一直在四块二到四块五之间,到后期就是一块多两块钱了,这样下来,一个大棚一年的纯收入能上到一万多块钱。”四组的组长陈千年种的6个大棚,说起“四膜一布、促早延后”栽培模式带来的经济效益,他最有发言权。

据了解,设施大棚“四膜一布,促早延后”栽培模式首先是在大棚外围设置1米~1.2米高的双层无纺布,进行早春和秋后夜间增温保温。然后在在大棚内部棚底脚,用1.2米宽地膜作内围裙进行保温增温,预防早春寒流,提高夜间温度。再在早春甜瓜棚内搭建小拱棚,抵御寒流。为了应对极端低温气候,在早春定植秧苗后,除采用“四膜一布”增温保温技术,棚外烟剂熏改善小环境温度,棚内增加高压钠灯、加热块或木炭等加热措施确保甜瓜不受冷害。同时,通过施用生物菌肥和抗重茬剂,做好定植前和采收后棚室、土壤消毒处理,科学施肥,重施有机肥,合理施入氮磷钾肥,配施微肥。另外,早春甜瓜采用熊蜂授粉技术,降低劳动成本,提高坐瓜率,增加产品品质。棚内装挂黄篮板,安装防虫网,引进LED诱虫灯,采用农业、物理、生物综合预防防治技术措施和“以菌治菌”的绿色防控理念,提高产品品质。