

十年坚守 “庄”扮荒山

海南共享农庄走出多样发展路

□陈彬

十年间，一片数千亩的荒山能变成什么模样？故事得从一颗热带水果开始讲起。从浙江来的周金枝，和丈夫一起在儋州市南丰镇油文村辛勤耕耘，把各色果树和花卉栽满山头，打造出一座童话般的山庄——嘉禾共享农庄。

如今，青山依旧在，而经过悉心装扮的农庄，不仅把海南的热带水果卖到全国，也引来越来越多的游人，带动了周边村庄的发展。周金枝也于2021年被评为海南省脱贫攻坚先进个人，并当选为第七届海南省人大代表。

四处取经
两年跑了十多个国家学农业

今年4月中旬，在儋州嘉禾共享农庄举办了一场研学活动。参加研学活动的是北京大学燕京学堂的200多名留学生，来自美国、新加坡、荷兰、尼日利亚等50多个国家和地区。

杨晶茹是这场研学活动的带队老师，她用“耳目一新”来形容自己的感受，“一般来海南旅游，很少会有人关注到农业，但嘉禾农庄能在这么一个山区里打造出网红打卡地，把农业和旅游很好地结合起来，它的创新理念和运营模式，让同学们很感兴趣。”

“看到全世界的优秀青年们关注农业，积极交流农业经验，我觉得十年来在海南农业领域的坚守有了更大意义。”周金枝说。

十年前，周金枝对农业其实了解不多。在大学里，她学的是国际贸易，毕业后在杭州一家公司任职。她是浙江台州人，家里长期从事家具进出口贸易。

由于任职的公司在海南省儋州市南丰镇有投资项目，周金枝也时常过来，逐渐对海南产生了感情。这里的良好生态、热带特色，让周金枝觉得是可以好好挖掘的宝贵资源。与丈夫郑卫江商量后，两人达成了一致意见：到海南搞农业！

拿到南丰镇油文村5000亩地后，要种啥？怎么种？周金枝夫妇其实一开始心里并没底。但两人并不着急立即投入种植，而是先花两年时间，跑遍荷兰、法国、印尼、泰国等十多个国家，专门去学习农业技术和产业模式。

在法国，他们到一座很小的城市参观，发现当地通过发展水果产业，一年能接待一两千万的游客；在印度尼西亚，看到很多20多岁的年轻人，每天爬上百棵树摘椰子卖，解决了当地的就业问题。“还有国际知名的都乐公司，已经创办超过

150年了，他们公司在江浙沪销售的香蕉、凤梨，大家都不计较价格一抢而空。”周金枝说。

这些异国经历，让周金枝夫妇看到了农产品强大的带动力。他们也认准一条路子：在海南发展农业，一定要走品牌化的路线。“海南的热带资源很好，但是农产品品牌化程度相对薄弱，导致农产品附加值很低，与优质资源实在不相匹配。”周金枝说，从2015年开始，他们走上了打造热带农业品牌之路。

不断试错
寻找优质适宜的种苗

品牌虽然有了，但核心竞争力还是产品本身。怎样才能种出好吃、优质的热带水果？在开始垦荒种植时，周金枝夫妇发现遇到的困难比想象的大。

“山头周边大面积种植橡胶林，你别看绿油油一片，其实这里土地很贫瘠，试种的很多作物都长不起来。”周金枝说，当地石头很多，土壤板结，又干又硬，给耕作带来很大困难。

只能先从土地改良开始。首先得松土，去掉石头，然后撒入肥料，让土壤松散，再补充养分。经过土壤改良、复肥休耕、平整道路等土地环境治理后，山上的种植环境有了很大改善。

刚开始试种时，周金枝选的是甜叶菊，种了300多亩。因为甜叶菊的叶子可以提炼做植物糖，周金枝觉得在海南种，叶子的产量应该比较高。令她没想到的是，甜叶菊种下去后，起初生长比较快，可长到一半就开花了，再也长不上去，导致叶子较少，产量很低。

这是一个不断试错的过程，周金枝夫妇坚持了下来。为了找到更多适合种植的热带水果优质品种，多年来，他们奔赴各地，引进优质种苗，目前农庄自有的5000亩示范种植基地里有120多个品种，都已试种成功。

通过试种，找到适合海南种植的品种，然后把产品发给全国的销售团队，由这些对市场嗅觉敏锐的销售队伍来研判是否适合推广种植。“我们去年从智利引进的蓝莓品种，今年已经产出，长得非常好。去年还种了500亩咖啡，其中有从埃塞俄比亚引进的阿拉比卡品种，我们种了1000棵，现在已经产豆了。”对于引进的新品种，周金枝如数家珍。

所有的引进试种，都紧贴市场需求。比如引种咖啡，周金枝事先进行了充分调研。“我们搞了一个江浙沪市场调研，发现70后至90后群体，工作压力大，生活节奏快，平均每人每



来源：中新网



来源：中新网

天喝三杯咖啡，月均消费1800多元，市场非常大。”周金枝说，咖啡还可以跟槟榔等作物套种，实现土地的集约利用，亩产效益更高。

客群拓展
从“闺蜜群”发展到30多万会员

2021年之前，周金枝大多数时间都待在杭州的家里，一边照顾孩子，一边搭建销售体系。令周金枝没想到的是，打开江浙沪市场的渠道，竟是从自己的“闺蜜群”开始。

当时，周金枝经常把农庄里的水果带到杭州，跟姐妹们分享。后来，大家觉得不好意思，有人提议周金枝拉一个微信群，大家在群里下订单。于是，第一个群就拉起来了。

“最开始群里是我的35个闺蜜，大家都有孩子，家里也有一定经济基础，特别需要原生态和高品质的热带水果。”周金枝说，建群当月，人数就达到500人，当年就发展到5万人规模的客户群体。

无意间踩到了社群化销售的风口，周金枝迅速抓住机会，建立了辐射全国的销售合伙人团队。2019年又开始抓住新的风口，转做社交型零售，发展会员制模式，至今已拥有30多万名会员客户，以江浙沪地区为主。

随着客户量激增，周金枝也面临了新的难题，首先是水果供应量的问题。“农庄自有的5000亩土地，很难充分供应全国这个庞大市场。而且不同水果有不同的适宜种植区域，单靠农庄本身没办法种出所有品种的好吃水果。”周金枝说。

于是，周金枝夫妇开始带动南丰镇两个村委会周边农户

开展种植，在岛内联合多家农业合作社打造23个种植基地，形成“企业+合作社+农户”的产、供、销全产业链种植联盟，联合种植基地约10万亩，依据订单精准种植莲雾、凤梨、燕窝果等近20个品种的热带水果。

市场虽然打开了，但客户投诉也多了起来。“以前我们卖给客户的，严格来说是农户们种植的特产，而不是标准化的农产品。”周金枝说。于是，他们开始进行热带水果的标准化打造，所有联合种植的农产品，都由嘉禾农庄统一制定种植、分级挑拣、品牌包装、销售配送、售后服务等标准。

通过标准化打造的热带水果产业，也激发出更多的消费新业态。“很多客户先是喜欢上我们的水果，然后对我们的农庄也产生了兴趣，就提出想过来这里玩玩。”周金枝说，2019年底嘉禾农庄开始推出会员水果年卡，邀请客户免费体验一次农庄旅程。

为了迎接游客的到来，周金枝通过盘活油文村的废弃校舍等方式，先后打造了两期民宿，共有100多间客房。

如今，嘉禾农庄就是周金枝夫妇在海南的家。如果没有外出的工作计划，夫妻俩可以一直待在农庄里，一两个月不出门。

在海南扎下根来的周金枝，其实目光一直“向外”。海南背靠超大规模的国内市场，也连接着全球的市场，这让周金枝对未来发展充满信心。在她的规划蓝图里，还想在海南建设更多的联合种植基地，带动更多的农户一起种植，把海南优质农产品推向全世界。

“我想在海南打造一个百年农场！”周金枝说。

荔枝树边架起直播间
“电商助农”迎丰收

□杭莹

最近，荔枝迎来收获的高峰期，广东茂名的田间地头格外热闹。除了采摘荔枝之外，当地的新农人、主播们把直播间开设在荔枝树边上，为茂名荔枝带货。直播间“变身”为农产品大市场，是时下的热门新玩法——“电商助农”。随着信息技术与农货销售不断嵌入衔接，电商正成为不少农户推销农产品的重要渠道。

广东是农产品的大省，从湛江徐闻的菠萝，到茂名高州的荔枝，这片南粤大地上的优质水果一茬接着一茬，但如何让新鲜的水果送到全国各地的餐桌上，需要它们及时被看见、被认可。被大自然垂爱的南粤大地，不缺丰富的产品与辛劳的农人，缺的是从“田间”到“餐桌”的直通车。

全域兴趣电商的出现，正好为农产品和消费者架起了一条“直通车路”。今年5~6月，抖音电商通过产地生鲜专项活动，助力新农人和农货商家直播带货，于源头处加强产销对接。数据显示，截至6月下旬，广东茂名荔枝在抖音电商的销量同比增长高达473%，桂味、糯米糍、白糖罂等多款当地荔枝上架，供消费者选购。

随着荔枝市场的不断发展，通过政府支持及网络和电商平台助力，消费者逐渐了解了荔枝的不同品种，在茂名荔枝不断走出去的同时，荔枝种植户们也不用再面对被一压再压的价格与不能及时卖出而烂在树上的荔枝了。钱包鼓了，农户们心里的满足感也鼓了。如今，越来越多的荔枝种植户通过网络直播间直接面对消费者。在他们看来，电商销售最大的优势就是保证了果农订单量和收入的稳定。

让消费者吃上高品质的新鲜荔枝，让农户们的劳动有所收获，就是电商助农的社会价值体现。电商直播与传统农业人力资源融合催生了新业态，让更多“打工人”变成“新农人”。外出打工的茂名人开始回乡成为“新农人”，通过在电商卖荔枝走上自己的致富大道。今年，茂名市电商协会开展线上预热推广，所创建的“#我和茂名荔枝有个约会”抖音话题已有超过3000万次的播放量，集结了茂名荔枝花开到荔枝上市期间相关短视频加入话题，荔枝未熟名先红。也有返乡创业的年轻人，一周通过全域兴趣电商售出30万斤家乡荔枝，还带动了零工就业。