

“仙品”出云南

元江做强芒果产业链

热情元江,芒果飘香。今年,元江哈尼族彝族自治州县的芒果迎来大丰收。6月上旬,全县芒果线上销售量达650吨,销售额达1550万元。

“这芒果就比鸡蛋大一点,颜色漂亮,非常甜。”在今年6月举行的芒果节上,四川游客陈曦对元江芒果赞不绝口。

元江曾种过150多个芒果品种,古芒果树资源保留完整,纳入《名木古树名录》的芒果树有1206棵,其中树龄最长的可达1100多年。

“适宜纬度、干热温度、山地梯度让芒果在元江扎根了上千年,经历了土著民族传统种植、农场华侨技术种植和现代农业三个阶段,这些都是元江芒果基因库建设、新品种备选、市场化主打的宝贵财富。”世界农林中心首席科学家许建初说。

每年5月至8月,元江都会持续推出口感各异的芒果。国家热带果树种质资源圃副主任陈晶晶认为,育种工作是不不断推陈出新的过程,小而美、小而甜的金凤凰就是元江芒果的特色招牌。“产业应该各方联动,优先主打小金凤,再有所侧重布局鲜食、加工的可宜品种,以差异化、功能化种植,真正做到

‘都叫芒果,但元江芒果不一样’。”

2004年,第一届芒果节在元江举行,这也是元江农事节庆的首次亮相。此后农事节庆从未间断,元江人也不断从中收获经济效益。在这样一个循环涌动的模式下,举办农事节庆的意义已超越了时间和成本。

今年芒果节前夕,一批具有元江文化元素、民俗传统、地方特色的MV、诗歌美文、宣传片和文创设计应运而生。本土舞曲《芒果mango》一经播发,迅速火爆网络,欢快的旋律、魔性的舞蹈、旖旎的景色、诱人的花果,全景式展示元江丰富文旅资源的同时,呈现了元江人的幸福生活,让看过MV的人都纷纷感慨:想去元江过芒果节……

农事节庆为元江带来了流量话题和经济效益,同时,元江人也在积极思考如何搭上高原特色现代农业这趟快车。如何种好卖好,做好产销对接,是个永恒的话题。

“问芒果、订芒果、想当代理以及合伙人的都有。目前,我们已经接了2000多单,特别是芒果节后,销量一下就上来了。”今年,傣族姑娘刀月抓住芒果节机遇,把销售主战场转移到了电商平

台。“很多以家庭为单位的散户果农抗风险能力弱,有一部分没有做电商经验,直播带货一定程度上解决了他们的销路问题。”与基地直采不一样,刀月经常挨家挨户考察,再根据客户品质要求和订单量分配发货。

元江县芒果节相关负责人表示,乡村振兴战略下,继公路、高速公路、高速铁路这些有形之路外,“土特产”的供应链成为了元江芒果未来发展的无形之路。

“元江近24万亩芒果基地大多是山地,绿色生态环保是优势,但从专业角度来说,小和散、非标准化种植对采货来说是个很大的问题,更别说规模化供应。通过芒果产业大会发布芒果分级采收暂行标准,不仅为今后的采购指出了方向,还能指导农户种什么、如何采。”在今年芒果节期间举行的第五届芒果产业大会上,元江电子商务协会会长李旭认为,搭建供应链,为元江乡村振兴铺就了第四条致富路。

元江将“土特产”芒果做出了多种产品,向多元价值要效益。在产销对接现场,金凤凰、合农、三年芒、凯特芒等85种新鲜芒果甜香四溢,芒果干、芒果

汁、芒果甜品等系列加工产品琳琅满目,元江芒果的甜蜜味道更是促成了多家采购商与本地种植企业签订意向合约。

同时,“以芒果为原型,元江推出的城市IP‘元元’非常受欢迎,它属于公共品牌里的视觉符号体系,能跟受众产生积极互动。受众在潜移默化中就能记住元江,喜欢上元江芒果。”新生代品牌策划人邵登旭认为,“过去拼

产量的路线已经不再适用,在同质化果品市场的氛围里,元江独特之处就是拥有1100年的芒果古树,可以深挖古芒果的内涵、价值、形象,讲出属于元江的芒果故事。”

本报记者 李苏榕 通讯员 陈卓

武定推动壮鸡品牌化发展

一直以来,武定壮鸡因个大、骨酥、肉嫩著称,曾先后获“云南名优农产品”“云南六大名鸡”等殊荣。武定县云南首羽农业发展有限公司原种土鸡繁育基地经过3年多研究,培育出的武定壮鸡在2019年的云南省家禽研讨会中,以99%的纯正度居全省榜首,成为2020年联合国生物多样性大会指定美食。

在武定臻骥农业科技开发有限公司养殖场,上万只壮鸡正在林下觅食。育雏室里,数千只刚出壳的小鸡叽叽喳喳叫个不停……从2012年创办武定县生态鸡养殖场,到2018年创办武定臻骥农业科技开发有限公司,张得文历经了很多艰辛,但他从未动摇过创业初心,想通过自己的努力,带动一方乡亲致富。“这里的上万羽土鸡长在山间,绿色生态得很。”张得文介绍,目前,该公司长期聘用正式职工48名,临时工和季节性用工260名,并常年给周边农户提供鸡苗、养殖技术、回收成品鸡。该公司以入股分红的形式,每年给当地村集体经济分红3.5万余元、支付给当地村民土



武定壮鸡

地流转资金28.5万元,带动当地4355户村民养殖壮鸡,增收958万元。

近年来,武定县立足壮鸡资源优势,大力发展壮鸡产业,加快标准化生产基地建设。目前,全县已发展年出栏100羽以上规模养殖户1232户、1000羽以上的115户;以销售肉鸡为主的特色美食餐馆30多家,年营业额

达1500万元。截至今年二季度,全县武定鸡存栏126.56万羽、出栏179.16万只,同比增长24.6%,为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接注入了新活力。

本报记者 吕瑾
通讯员 武学成 李绍德

云龙探索生态循环发展路子

入夏以来,大理白族自治州云龙县长新乡丰胜村千亩车厘子陆续进入成熟采收期,漫山遍野的车厘子树上,圆润饱满、色泽亮丽的果子犹如红玛瑙般点缀在枝叶间,让人垂涎欲滴。

前来务工的村民三五成群穿行在车厘子树下,熟练地采摘着,不一会儿,他们背上的果篮都装满了红彤彤的车厘子。

“这段时间车厘子逐步成熟,采摘时间大概一个多月。因为种植面积较大,现在初果期每天用工量30人至50人不等,近几年每年光支付给固定工、临时工的工资都在120万元至150万元,过两年到丰产期时,采摘用工量将会在100人至200人左右,工资支付应该会超过200万元。”正在指导工人们采摘车厘子的云龙县邦盛德合农业开发有限公司负责人杨定江说,车厘子基地位于山地,虽然用了机械设备,但每年施肥、修剪、除草、采摘季节用工量还是比较大,之后还将为长新乡和周边乡镇的群众提供更多的就业机会,让他们在家门口有活干、有钱挣。

2017年,云龙县邦盛德合农业开发有限公司依托当地资源优势,积极探索生态循环农业发展路径,在丰胜村大力发展车厘子种植、生猪养殖和肉牛养殖,把车厘子树下种植的饲草切碎、搭



村民在采摘车厘子。

配精饲料和品质差的车厘子用来喂猪喂牛,腐熟处理后的生猪、肉牛粪便成为原料还田种植车厘子,形成“果(草)——生猪、肉牛——粪肥——果(草)”的良性循环,成功走出一条种植养殖结合的生态循环农业发展新路子,促进当地高原特色产业的发展。

“经过逐年发展壮大,目前车厘子基地面积达到1200多亩,是大理州最大的车厘子基地。车厘子广受消费者欢迎,市场前景非常好。”谈起企业发展前景和未来规划,杨定江满怀信

心地说。

据悉,下一步,云龙县邦盛德合农业开发有限公司将在巩固发展好车厘子种植、生猪养殖和肉牛养殖的基础上,大力发展精深加工,延长产业链条,提高产品附加值和综合效益。同时,抢抓乡村振兴战略机遇,推广“果—草—畜”种养结合循环农业发展模式,带动周边群众扩大种植养殖规模,努力让绿色、生态、健康的生态农产品走上更多消费者的餐桌。

本报记者 秦蒙琳 通讯员 旷宏飞

芒宽水果搭上电商快车

“发广东东莞鹰嘴芒6箱,发福建福州小青芒10箱……”一大早,保山市隆阳区芒宽乡芒龙村青树小组组长王成龙家里早已人山人海,村里的老老少少几乎每天都要背着大筐大筐的芒果到他家里集中包装统一发货销售。“我们全面发动村里在外的大学生、返乡创业青年利用微信、微博、抖音直播等新媒体,全面推广我们的芒果。接到订单后,各家把采摘好的芒果集中到我这里封装发货,经过包装过后的芒果,价格最好的鹰嘴芒果能卖到6元一斤,最大限度确保群众得到高收益。”王成龙介绍。

7月以来,芒宽乡的芒果大量上市,因销售渠道单一,价格普遍低迷,成熟的芒果大量滞销,群众收入难以保障。为了解决这个棘手问题,芒龙村党总支以开展青年座谈会为契机,整合村组干部、各类自媒体平台、村内“网红”等资源,开展“新农人”党建赋能电商直播培训,助推芒果、荔枝、龙眼、香蕉、菠萝蜜等农产品电商销售,让农特产品搭上电商“快车”,带领果农增收致富。

据悉,芒宽乡把电商发展作为推动农业产业振兴的重要抓手,打破农产品销售壁垒,助推群众稳定增收。今年以来,芒宽乡辖区内电商销售金

额达2300多万元,增加村集体收入12万元左右,带动3000多户农户每户增收800元左右。6月中旬开始,芒龙村每天通过微信、微博、抖音、快手等平台能销售芒果900余单。同时,芒宽乡加大对各类自媒体监督管理力度,鼓励芒宽乡各类自媒体用户通过网络直播及短视频宣传推介芒宽的特色、乡土风情、乡村美景,让消费者可以尽情选购各种特色农产品,选择乡村美景“打卡地”,充分体会农产品背后优美的生态环境、深厚的历史文化底蕴,为乡村振兴助力。

本报通讯员 杨燕 王云海
除署名外本版图片均为供图

开远鹰嘴蜜桃



在抖音直播售卖开远鹰嘴蜜桃。 本报通讯员 林熙儒 摄

7月,红河哈尼族彝族自治州开远市3万亩鹰嘴蜜桃成熟上市,乘着方便快捷的物流东风,为全国各地消费者带去夏日甜蜜。

一大早,位于乐白道街道乐白道村委会冷水沟村的青水蜜桃园里,果农白文明和妻子忙着采摘蜜桃。采摘过程中,白文明不停地接到电话,求购他家蜜桃的订单数量不断增长。

“现在网上订购,大、中、小果每公斤卖10至20元不等,最多一天发了500公斤,今年到现在已经发了2吨左右。”白文明笑呵呵地说:“快递进村后,采收的蜜桃直接在果园包装好就能拉走发货,销售流程便捷多了。”

近年来,按照“一乡一特”“一村一品”发展规划,开远市在乐白道街道、小龙潭镇、大庄乡等地扩大鹰嘴蜜桃种植面积的同时,持续改良优化品种、强化技术培训、科学防治病虫害,拓展线上销售。

据介绍,今年因雨水较少且来得晚,开远蜜桃产量虽有所下降,但桃子品相好、甜度高,价格比往年略高,市场也供不应求。依托“快递进村”项目的全面实施,开远市彻底打通了蜜桃外销的“最后一公里”。每天,快递

小哥将货车开到各个果园,打包装箱后运走,随即发往全国各地。

将视线转向开远市电子商务公共服务中心直播间,主播正在向全国网友介绍鹰嘴蜜桃。

“希望通过网络,让大家更加了解鹰嘴蜜桃等开远特产。”阿迷记忆专营店主播他诗韵说。直播间外,工作人员忙着分拣蜜桃,统一打包发货。在发往全国各地的包装箱上印着“阿迷记忆”公共区域品牌标识,意在借助电商销售进一步擦亮开远市农副农产品品牌。

该中心今年首次尝试以抖音直播带货形式销售蜜桃,让更多消费者认识并喜欢上鹰嘴蜜桃。统计显示,全市鹰嘴蜜桃种植面积目前已达3万余亩,预计产量约2万吨、产值约1.6亿元。

从过去村头的提篮小卖,到精心包装远销全国各地,销售方式的巨变,折射出现代农业和现代物流业不断提质升级、融合发展的活力。线上接单、线下发货的电商销售模式,正在让开远蜜桃价格更俏、果农腰包更鼓。

本报记者 刘一飞
通讯员 林熙儒 王雨薇



果园里成熟的蜜桃 本报通讯员 林熙儒 摄