

现代农业产业技术体系系列报道③

香蕉产业:小概念欲创大格局

■本报记者 秦志伟

“本人于2002年去广东潮州打工8年,2010年回乡致力于香蕉生态种植,如今已壮大成为一个本县市知名创业园。”这位说话文绉绉、外号地主、实名潘凤佳的蕉农向《中国科学报》记者讲述了他的种植香蕉的经历。

他的创业园所在地是广西南宁市武鸣县,而广西香蕉种植面积经过10年巨变后,由不足50万亩到现在的150多万亩,形成了西乡塘区—隆安县—市华侨投资区—武鸣县香蕉规模化种植带,武鸣县就是其中的一环。刚开始,潘凤佳是做中间商,但客商多蕉源少,一蕉难求,于是他投身于香蕉种植。当被问及目前他最担心的是什么时,回答是“销售”。

其实不止销售,管理、资金、技术等,都是蕉农普遍关心的问题,这也是香蕉产业在发展中需要不断完善的地方。

近年来,作为面积世界第五、产量世界第二的香蕉大国,我国香蕉产业发生哪些变化?未来又该如何发展?为此,《中国科学报》记者采访了国家香蕉产业技术体系首席科学家、中国热带农业科学院研究员张锡炎和国家香蕉产业技术体系产业经济岗位专家、海南大学经济管理学院副院长柯佑鹏。



图片来源:百度图片

生产与需求不对等仍在

在我国,2003~2014年,香蕉收获面积翻一番,产量翻一番多,产值翻一番多。香蕉主产区福建、广东、海南、广西和云南,占全国98%~99%的香蕉面积和产量。

“总体上,生产和需求趋于稳定,但在国产蕉上,还是需求大于生产。”张锡炎表示,我国香蕉年产量1200万吨以上,全部内销,每年还进口40~80万吨,近几年进口量逐年递增。

“2009年以来香蕉进口量增长较快,2011年海关贸易最大,超过80万吨,进口额超4亿美元。”柯佑鹏向记者介绍,目前进口来源国单一化正转向多元化。

产业链配置尚有空间

据了解,世界上最大的四家农产品跨国公司都以香蕉为主营业务。“我国香蕉产业具备培育跨国公司的潜力。”张锡炎认为,中国香蕉市场相当于欧美市场的总和,应该培育出一些香蕉跨国集团。

比如厄瓜多尔香蕉王集团,该集团拥有45个蕉园,面积2.3万公顷;栽培技术标准化,质量稳定,品牌基础好;索道采收和采收处理,外观品质好,商品价值高;15架农用飞机,用于喷洒农药;2个码头和6艘轮船,用于香蕉和农资运输;配套肥料厂和纸箱厂等,降低经营成本,扩大经营范围。

在历史上,广东和福建是我国传统产区;25年前,海南率先推动香蕉产业规模化发展;过去15年,广西发挥优势,发展水平后来居上;过去10年,云南香蕉产业迅速崛起,并成为“走出去”的桥头堡。

产业升级有待技术支撑

张锡炎分析,无论是缅甸、越南还是老挝的边境地区,其地形地貌和气候条件与云南热区相似,土地资源相对有限,只能作为云南香蕉产业的延伸,不是我国香蕉产业与国际接轨的理想区域。

“柬埔寨、马来西亚、越南南部和老挝南部等地区才具备典型的热带气候条件,没有台风和霜冻等自然灾害,且土地资源更加丰富,土地成本更加便宜。”张锡炎说。

与此同时,由于我国香蕉生产者个体实力都比较小,只能在边境地区种植香蕉。分散经营使产业显得势单力薄,没能对产业进行系统地规划,无法进行大规模国际化经营。

“走出去”是必然选择

张锡炎表示,通过利益机制把“走出去”的香蕉生产者组织起来,引导这股力量有序地“走出去”,自愿地参与到中国—东盟“香蕉产业园区”的建设当中来。

此外,柯佑鹏认为,随着种植环节利润趋薄,风险加大,眼前各自单打独斗的局面将被打破,打造产业链大联盟将成为趋势,相互抱团,实现风险共担、利益共享的双赢或多赢。“目前,广西、云南已有这种趋势。”

“一带一路”国家战略背景下的农业对外“走出去”政策也为香蕉产业跨国经营的发展带来了机遇。“张锡炎补充道。

蕉农如何不“焦心”

■本报记者 秦志伟

“产区价格持续低迷”“产区出货顺畅”“产区价格微涨”……这是“香蕉人”微信公众号记录的6月16日、17日、19日和22日我国香蕉产区价格的波动状况。

据了解,今年香蕉价格波动较大且整体处于低迷状态。这让一些蕉农感到焦心。海南天地人生态农业股份有限公司董事长徐咏梅向《中国科学报》记者介绍说:“天气影响,即厄尔尼诺现象。”

广西红日农业连锁有限公司总经理尧弟龙进一步解释道,由于2014年台风影响,加上暖冬,海南、广西香蕉提前并扎堆上市,并与其他时令水果同期,加之今年气温比往年同期较高,香蕉成熟期加快。

针对这种自然灾害,是否有办法避免或者尽量降低其不利影响?“台风是很难抵御的。”尧弟龙告诉《中国科学报》记者。如果加强蕉园基础设施建设,是有可能降低台风等自然灾害的不利影响,如海南的撑棍,防风效果不错,“但每株一般在3~5元,成本较高。”尧弟龙也很疑虑。

事实上,近几年香蕉生产成本已有明显涨幅。国家香蕉产业技术体系产业经济岗位专家、海南大学经济管理学院副院长柯佑鹏通过对五大主产区的农户、种植大户跟踪调查发现,香蕉生产成本在2008年后上涨较快,2013年每亩生产成本约为4500~5000元。

同时,香蕉种植收益在2008年后总体增加,但波动大。2014年每亩收益大约在6000~9000元,“地区差异较大,海南和广西收益相对好一些。”柯佑鹏说。

在众多影响因素中,柯佑鹏着重讲到产业组织化程度低,小农与大市场矛盾突出,散户种植能力不强,导致市场波动和风险加大,“这也是我国香蕉产业目前存在的问题。”柯佑鹏在接受《中

国科学报》记者采访时说道。

作为目前中国最大的香蕉种植企业——广西金德农业投资集团有限公司董事长卢义贞在中国农村率先实行“公司+基地+合作社+农户”现代农业产业化经营模式,公司目前已拥有4.2万亩的香蕉园。

“不要把蕉林一味做大,而是慢慢缩减蕉林亩数,努力提高香蕉品质。”同是广西香蕉产业协会会长卢义贞告诫蕉农们。据悉,在广西香蕉频频遭遇滞销烂市的近几年,广西金德公司的“绿水江”牌香蕉不但价格保持坚挺,订单还稳步上升。

尧弟龙认为,在种植季节和上市时间上应该有些调整。“相关部门应该有一定的科学规划指导,根据各省区的区域优势来发展香蕉产业,尽可能错峰上市,同时尽量减少同质化。”面对重重压力,蕉农希望未来能少一点焦虑,多一点放心。

新农人

“干干的叶子卷起来,嫩嫩的叶子发出来。有的果子很聪明躲在了叶子下面,有的果子就被晒得黑黑的。不管黑不黑嫩不嫩,好吃就对了。”

6月16日23时16分,这个名为“一棵猕猴桃树的180天”的微博账号更新了一则图文。在图片里,一颗颗饱满如小拳头的猕猴桃已经挂枝,在一片青色中初绽成熟的色泽。

而大约3个月前,那时的猕猴桃树枝才刚吐出几片嫩叶。3月10日,这个微博发出第一条消息,记录下了这个时刻。

“我是一棵红心猕猴桃树(我是母的),就在这儿晒,晒够180天!”微博如是介绍。从那时开始,猕猴桃树每天的变化都几乎记录于此。

每天为猕猴桃做记录的人名叫刘子沐,这个年轻人是这些红心猕猴桃的种植者。而“一棵猕猴桃树的180天”,不仅见证了猕猴桃树的生长,也记录了一位新农人和他的创业故事。

投行辞职:入川种植猕猴桃

“为了自己的身体健康,我从中金辞职,到成都周边的山里住下,和朋友一起包了块地,种当地特产——猕猴桃。”

时间倒回两年多前,那时的刘子沐还在从事与投资相关的工作。刘子沐是北京人,四川大学ACCA专业(英国注册会计师)毕业后,进入了中国国际金融有限公司。

“这里提供了特别棒的平台,周围都是些牛人,”刘子沐坦言,“能学到很多东西。”然而,天天与资本打交道的工作也让刘子沐压力不小,有一段时间,他甚至患上了轻度焦虑症。

“每天都很焦虑,身体也出现了过敏和不适,去健身房也不管用,睡眠也不好。”刘子沐回想当时自己的状态,就是“哪儿都病了”。

刘子沐在微信中记录了当时的感受:“身为都市人,连呼吸吃饭都是一种难以保障的奢侈品。每天呼吸雾霾,吃着工业制品,挤在地铁里上下班,连作为人的最基本的权利都被剥夺得一无所有。”

2013年6月,刘子沐作出决定:辞职,离开北京去成都。

不过,他的辞职并非一时冲动,再次来到成都,刘子沐也有他自己的理由。

“为了自己的身体健康,我从中金辞职,到成都周边的山里住下,和朋友一起包了块地,种当地特产——猕猴桃。”刘子沐在自己的产品简介里道出了自己的故事。

其实,刘子沐对农业项目早有兴趣,而站在专业的角度,他对投资农业的前景也十分看好。于是,在工作之余,他和朋友们四处考察农业项目,几经选择,他们最终锁定了四川的红心猕猴桃。

红心猕猴桃是一种野生猕猴桃资源经过几代选育而成的优良品种,维生素含量极高而酸度极低,是一种营养丰富、口感香甜的水果。“近些年,四川已经开始大规模种植了,市场接受度也很高;但是在北京市场,大家对红心猕猴桃的认知度还比较低。”刘子沐通过观察,发现了其中的商机。

看准了项目,还在上班的刘子沐就和几位志同道合的朋友一起凑足了钱,在成都彭州市盘下了70亩的果园。

离职的刘子沐把这块果园当作了去处。用刘子沐的话说,他是“怀着对农业的憧憬”,来到了这个名叫蟠龙村的地方。从那时起,村里多了一位种猕猴桃的北京小伙。

初尝成功:卖空10吨猕猴桃

“8月24日,果子下来,我跳上火车一路狂奔回北京。”

2014年8月24日,这是刘子沐印象非常深刻的一天。

这一天,是猕猴桃采摘的日子。“采摘了一天,”他回忆,“大概晚上7点多钟,装满了猕猴桃的车从山里出发了。”

这是专门找来的冷链车,一颗颗猕猴桃刚从树上采摘,立即就被送进低温的冷链车。刘子沐也在这辆车上,这是他第一次坐大货车走长途,他说,自己要亲自送这些猕猴桃。

以往,当地农户的这些猕猴桃的销路是水果商,果子论斤卖,因此,不少果农就在果子生长过程中多次用药,为的是增加猕猴桃的重量。

刘子沐决定换种思路。随着和乡亲们的熟悉,他找到一家人,入股他们的果园,并且包下销路。但要满足一个前提——按他的要求种植。

果子还挂在树上,刘子沐就先注册了品牌——初味。“我们的slogan叫‘还原事物的

本质”,就是想让大家吃新鲜的天然味道。”

不过,这20亩地里的猕猴桃还真不少,怎么把它们卖出去呢?刘子沐首先想到的是微信。他注册了一个微信公众号“东泽嘉业初味有机”,写下了“初味有机”的由来,为猕猴桃们作了介绍,而微信用户也可以从这里购买猕猴桃。

装满猕猴桃的车从四川出发,三天三夜之后,终于抵达目的地。刚到北京,微信上的第一单生意也来了。

接下来的日子,刘子沐开始了持续的忙碌,“每天不停地往返于仓库和家,开车满北京飞奔。”

他总结,第一批客人是自己的亲朋好友,注册了公众号之后,他首先转发了朋友圈,亲朋好友也积极转发,在朋友圈中“刷屏”,为初味有机捧场。第二波销售高峰来自合作,当时,初味有机通过一个热门App发放优惠券,送出了400盒猕猴桃,吸引了一大批新的顾客。渐渐地,刘子沐发现,公众号也开始吸引新用户,他发在公众号上的文章,有不少人点赞。

仅仅凭借互联网,不到三个月,接近2万盒的初味有机猕猴桃销售一空。

“11月11日,最后果子售完。”在2014年的最后一天,刘子沐在微信公众号上写道,“初味有机就这么起来了,这是我怎么都想象不到的。或者说,是只能想象的。”

猕猴桃日记:用微博记录生长

“我是一棵红心猕猴桃树(我是母的),就在这儿晒,晒够180天!”

2015年3月10日,刘子沐开了一个微博账号,取名“一棵猕猴桃树的180天”。

从春天猕猴桃树发芽开始计算,到八、九月猕猴桃成熟,历时大约半年,刘子沐说,这是微博名字的由来。

这来自一个朋友的提议,刘子沐觉得这个想法“挺有意思”,于是买回了相机,从树枝发芽起,他几乎每天都会在微博上发布图片和文字,与大家分享猕猴桃的变化。

“六点半,起床摘花。雾重朝阳更美。摘好后将花药(花蕊)刷出,在热环境下(土招电热毯加被子,先进点有微波炉)烘烤八小时,爆花粉。筛掉花药壳壳,剩下白色花粉与淀粉混合,装到昨天的装置中手动喷到雌花上,授粉完成。”

这是一百多条微博之一。无论是猕猴桃树发芽,叶片逐渐长大,还是开花坐果,他都像这般一一记录;无论晴天还是雨天,白天抑或是夜晚,他都认真地拍下果园里的一切。

如果说第一年跟着果农学习如何种植猕猴桃,刘子沐还感到“力不从心”和“无从下手”的话,那么,今年,他一个人就能打理果园了。

只要在农忙,他都会骑着摩托车从住的蟠龙村到青龙沟的山上,到果园里看看。往返于村子和果园的简单生活,让他感到舒适自在。“在这个地方呆两天,什么不开心的事都没了。”刘子沐说,仔细想一想,“以前的困难都不叫什么事了。”

“玉米又长起来了。年复一年,油菜,玉米,油菜,玉米。出门压马路就看见卖菜老农,卖肉老郎,修车老杨。见面永远‘做啥子去?’‘吃饭没有!’‘朝哪里走?’脸上永远带着笑。安静得让人觉得不真实。脑子里什么弦不弦的,都不存在了。”在微博中,他毫不吝啬地表达对这里的人与生活的热爱。

“在这里,好像有大把的时间,可以去做自己想做的事情。”刘子沐说。而对于初味有机,他还有满脑子未完待续的梦想和期待。

“最近白天光照太充足了,晚上又有水分补充,小果子们蹭蹭地长。”6月8日,“一棵猕猴桃树的180天”置顶了一条消息,“猕猴桃现在可以预定啦!”

果实日渐成熟,他的新一轮忙碌也要开始了。“在这个方向上,我至少会干十年吧。”

一棵猕猴桃树的180天

■本报见习记者 胡璇子



图片来源:微博“一棵猕猴桃树的180天”