



作为海南农民自发走出岛外乃至国外开展跨国种植经营的首批探路者，黎吉东、梁亚宽等人尝尽种种酸甜苦辣。从他们开始，海南农民自发走出国门开展跨国投资种植的故事已徐徐拉开序幕。

探路跨国种植

香蕉王和西瓜宽的酸甜苦辣

文\海南日报记者 梁振君 特约记者 卞王玉珏

2月26日，海口艳阳高照，热浪灼人。坐在海口市玉沙路国贸中心18楼的办公室里，已届不惑之年的乐东黎族自治县黄流镇农民黎吉东，心情却如坠冰窟。去年12月，他旗下的公司在缅甸克钦邦投资种植的5000亩跨国香蕉基地遭遇缅甸数十年一遇的寒流，最低温度约4摄氏度，持续时间达10天。“出师不利呀，亩产量预计减至4000斤左右，减幅近半！”

作为第一个自发走出去开展跨国香蕉种植的海南农民，“本来想第一个吃螃蟹，没料到反倒被螃蟹咬了一口”，体型削瘦的黎吉东自我调侃道。

而人称“西瓜王”的文昌市锦山镇湖桥村农民梁亚宽，自从2007年至2009年在越南租地2600亩种了2造西瓜后便撤离越南，迄今未再度踏足异国开展跨国种植经营。“国外租地种瓜优势不少，但困难也很多。”憨厚朴实的梁亚宽说，自己只能摸着石头过河。

作为海南农民自发走出岛外乃至国外开展跨国种植经营的首批探路者，黎吉东、梁亚宽等人期间尝尽种种酸甜苦辣。从他们开始，海南农民自发走出国门开展跨国投资种植的故事已徐徐拉开序幕。

跨国种植当“洋老板”

执过教鞭，养过猪和鸡，干过香蕉代销、种植，最终成为海南“香蕉王”的黎吉东，商业头脑似乎与生俱来。他坦言，2003年以来，受香蕉枯萎病影响，他在海南的数千亩香蕉基地就备受困扰，不仅损失很大，规模也很难壮大。“2008年，公司在海南种下30万株香蕉苗，结果有十几万株香蕉感染枯萎病绝收，损失六七百万元！”黎吉东对海南日报记者说，这次惨痛教训更坚定了他要让旗下的海南大丰裕农业开发有限公司尽早“走出去”的信念。

2007年，黎吉东第一次到缅甸考察，在参观了云南某老板在缅甸克钦邦投资种植的100亩香蕉园后，他发现这里不仅土地肥沃，地租便宜，人工也很低，而且气候优于海南，综合种植成本相对较低。“当地村民经常将摩托车、化肥、农药丢在公路边或田地里，不会有人顺手牵羊。”黎吉东说，当地民风很淳朴，但发展也很滞后，机遇大，这是他初次考察缅甸的最大感受。

黎吉东考察了越南、老挝、缅甸等国，权衡过后，2009年他最终选定先后考察过3次的缅甸作为自己开展跨国种植经营的第一站。随后，他与一家中国人在缅甸开设的公司签订合同，以每亩地每年租金为180元（含开垦费）的价格承包2万亩土地种香蕉，协议期为10年，地租为一年一付。

据海南省香蕉协会秘书长张锡炎介绍，在海南租地种香蕉，地租现已达每年600-800元/亩，而且很难找到大面积连片土地承包，广州地租则为1500元/亩，广西为500-800元/亩，云南西双版纳为1000-1500元/亩。

“缅甸克钦邦属亚热带，土地肥沃，年均气温22.3摄氏度，年平均降雨量1655毫米，地租便宜，在缅甸种香蕉，从开始种植至收割前，平均仅施肥3-4斤，在海南则需施肥8-10斤，而且缅甸5月至10月期间经常连续下雨，工人不需要对香蕉浇水，仅需要在12月至来年4月浇水。”黎吉东说，在缅甸种香蕉第一年成本约为0.5元/斤，在国内则为0.8-0.9元/斤。

梁亚宽则因为有一位亲戚在越南政府部门任职，经过半年多的考察并在后者的牵线搭桥下，2007年他以每亩每年租金150元的价格在越南承包2600亩土地种西瓜。

权衡种种利弊之后，黎吉东和梁亚宽最终拍板——他们的跨国种植之路开始了。

扛着麻袋发工资

黎吉东首期投入150万元种蕉，他也成了缅甸人眼中的“洋老板”。在异国创业，作为首批探路者的黎吉东等人尝尽酸甜苦辣。

正如黎吉东先前考察了解到的情况一样，在缅甸种香蕉，因土地肥沃，温差较佳，化肥用得极少，香蕉长势良好。“在缅甸种蕉，采收后还能剩下约20张香蕉叶片，在海南能剩下十张八张就不错了。”他说。

黎吉东的缅甸香蕉基地现雇工三四百人，其中200多人为当地的村民，零工占一半以上，从海南带过去的管理人员约有10名。零工按日发工资，每人每天23元人民币，固定工人按月发，每人每月1000元人民币左右。

“按照目前汇率换算，6元人民币可兑换1000缅币，每次发工资时，我们都是扛着麻袋发工资。”黎吉东笑着说，发工资时，村民们按顺序排好队后，念到名字的便走上前来领工资，每捆工资1000元缅币，按照零工每天工资23元人民币计算，每个村民每天可领到4捆近4000缅币，要是发固定工人的工资就更多了，这些村民领到手后一般不会去数钱，一是因为钱多，另一方面也证明了当地民风淳朴。

截至目前，黎吉东总共去过缅甸五六次，目前大丰裕公司在缅甸的香蕉基地种植面积已达5000亩，而且面积还将不断增加。对于千里之外的跨国香蕉基地，他如何实现有效管理？

黎吉东透露，公司专门聘用中国人任场长负责基地的管理，他本人则主要依靠网络了解当地的种植生产情况。他说，公司已在在

甸香蕉基地建立起网络，工作人员会定期将数码相机发到网上供他观看以掌握相关情况。

黎吉东在缅甸种下的香蕉将于今年4月开始上市，目标市场主要瞄准贵州、重庆、成都等内地市场。“目前国内共有四五十个香蕉代经销商常年驻点那邦口岸，待到香蕉上市时，公司将会和这些代经销商联系，通过他们组织车辆将香蕉卖到国内西南地区。”黎吉东说。

异国探路倍尝艰辛

但是，探路者之路从来就不会一帆风顺。“从去年开始，我就开始发现在缅甸种香蕉风险也较大。”黎吉东坦言，首先是语言不通，导致中方管理人员和缅甸工人方面沟通发生困难和造成误会。“比如说你叫当地村民去锄草，他却去浇水。”黎吉东哭笑不得。

黎吉东设在缅甸克钦邦的香蕉基地距离云南那邦口岸约60公里，几乎全部是土路，只有一小段是石子路，从那邦口岸驱车前往香蕉基地需4个小时，期间要经过4个关卡。“每经过一个关卡，我们通常都要意思一下，据我所知，每拉一车香蕉经过关卡，要交杂七杂八的费用共4000元人民币左右，而在国内这一现象几乎没有。”黎吉东说。

梁亚宽在越南的跨国种植之路同样遇到诸多问题。他在越南投资种植的西瓜基地以每人每月400元的工资雇用了100多名村民。“语言不通、路途遥远，基础设施差，电力供应不足，所雇用村民的技能素质相对较低，很多时候西瓜还没熟就摘掉了。”梁亚宽回忆说，当年他在越南种西瓜还不如在海南种所得利润多。

海南、广东、广西、云南、福建是我国五大香蕉种植基地，在海南，除乐东、三亚几乎不会遭受寒流影响外，其他四个省份和海南其他地区都会遭受寒流影响。黎吉东说，在缅甸克钦邦，一般极少有台风、寒流的光顾，没料到他种香蕉的第一年即遭遇数十年一遇的寒流，损失惨重。“目前国内已有广西、福建、四川、云南、海南等地老板在克钦邦种香蕉，总面积达10万亩，有的老板在此次寒流中血本无归。”黎吉东倒吸一口气。

尽管试水跨国种植遭遇出师不利的局面，但黎吉东不轻言退却：弓已发，绝无回头箭，毕竟香蕉产业转移已成趋势。而梁亚宽的“走出去”之路尽管铩羽而归，但对于坊间所传的他将于近期重启跨国种植之旅，他并不置可否。

海南农民自发走出国门开展跨国种植的经历也启迪着更多的人：开展跨国种植经营，无疑是一条艰难之路。但是，世上本来没有路，走的人多了，也就成了路。



“香蕉王”黎吉东。梁振君 摄



“西瓜王”梁亚宽。梁振君 摄