

HK 海南自贸港 人物志

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。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

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,每天爬上百棵椰子树摘椰子卖,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。

儋州嘉禾共享农庄创始人周金枝:

文/海南日报记者 陈彬



周金枝。本版图片由受访者提供

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后这个群体,工作压力大,生活节奏快,平均每人每天喝三杯咖啡,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,也链接着全球的市场,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。