



嘉禾共享农庄。

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。

『庄』扮荒山

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。先得得松土，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。