

贵州关岭: 火龙果种植面积从2分地增到1.5万亩, 价格从每斤15元跌到两三元

扶贫火龙果“熄火”, 给产业扶贫“上课”

“

农副产品的市场波动很大。一些地区由于农业产业扶贫项目趋同、选择的品种单一, 随着过去几年种植的水果和特色农产品逐渐进入丰产期, 集中上市以后可能面对市场风险。

贵州关岭扶贫火龙果价格大幅下挫就是一例。各地发展扶贫产业, 应该在扩展市场渠道上投入更多力量。另外, 政府应该科学分析信息, 对可能产生的风险做出预警, 通过引入农业保险机制、延长产业链等方式, 减少市场波动给脱贫攻坚带来的掣肘

本报记者张典标、蒋成、崔宇

6月22日早晨5点, 天边刚露鱼肚白。家住贵州省关岭县花江镇大坪村的郭明忠和妻子就已经开着载货三轮车, 前往约40公里外的关岭县城, 准备摆摊卖自家种植的火龙果, 这一趟要开两个小时。郭明忠和妻子分别在不同的摆摊点, 直到晚上11点才回到家。匆匆吃过晚饭后, 夫妻俩又戴上头灯, 背着背篓, 上荒坡采摘成熟的火龙果。等按大小、品质分好装车之后, 已经是凌晨两三点了。今年这个时候, 正值当地第一批火龙果成熟上市, 采摘期持续一周左右。郭明忠夫妇已经这样连轴忙活了4天。

在县城, 按照重量多少, 8两以上的火龙果(当地也称为大果)普遍能卖到5元/斤, 5两到8两的中果能卖到3元/斤, 5两以下的小果只能卖到1.5元/斤到2元/斤不等。这一天, 郭明忠拉了700斤左右的火龙果, 总共只卖出300多斤, 不到一半。

其实, 也有批发商到地里收购。但大果也只能卖到3元/斤至3.5元/斤, 中果2元/斤至2.8元/斤, 小果只能卖到1.2元/斤。

即使运到县城能多卖些钱, 这样的价格, 依然让郭明忠们感到很焦虑。

从每斤15元到两三元: “再降就没得钱了”

火龙果不易保存、不耐运输。成熟的火龙果如果没有及时采摘, “不到两天就开裂”, 很容易招来钻进裂缝的昆虫产卵。关岭的火龙果种植户也没有冷藏库。正因如此, 从采摘到销售出去, 必须在3天到4天内完成。

靠自己摆摊销售, 数量毕竟有限, 种植户的大部分火龙果都是走中间商渠道。但在种植户的共同记忆中, 几年前根本用不着自己摆摊。

关岭县花江镇峡谷村种植户余光品回忆: “2009年, 火龙果价格好, 15块钱一斤都不愁卖, 想买火龙果得找熟人提前预定, 还不一定能定得到。”余光品从2010年开始种植火龙果, 并在前些年逐步扩大种植规模到40余亩。从15元/斤到如今的1.2元/斤至3.5元/斤, 种植户和消费者一起经历了火龙果价格下挫。2009年, 关岭火龙果地头收购价涨到15元/斤, 有的农户甚至能卖到更高。家住关岭县城的吕宗印还记着自己曾花18元只买了一个当地火龙果。那时距关岭县正式推广红肉型火龙果仅有2年。

然而, 2010年火龙果价格首次降为13元/斤, 2011年降为10元/斤, 2015年降为8元/斤。到2017年, 火龙果的地头收购价格已降为1.2元/斤至3.5元/斤不等。

当地火龙果一年能采摘5批, 从6月开始到10月结束, 每隔一个月一批。6月第一批的价格一年中最高, 往后的很难超过这个价格。花江镇种植户任万祥说, “火龙果价格已不大可能回到巅峰。”

降到两块钱左右, 就没得钱了。”不管种植面积大小, 种植户都对火龙果价格下挫表达了同样的焦虑。火龙果从种下到挂果需要2年到3年, 这两三年完全是纯投入。

“种植火龙果需要较大的前期资金投入, 整个种植期间的人工费用也不少。”关岭县农业局负责推广火龙果产业项目的金超表示, 前期平均每亩地需要投入5000元, 主要是水泥桩。如果是包含有蓄水池、小型提灌站等设施的标准化种植基地, 前期每亩的成本高达7000元至9000元。

关岭是贵州石漠化比较严重的地区之一, 全县有400多平方公里土地不同程度存在石漠化现象, 而火龙果大多种在这些石漠化的荒山上, “几乎所有水泥桩都需要靠人往地里扛”。

种植火龙果时, 除草、人工授粉、追肥、采摘、



▲在贵州关岭县, 沿着北盘江和打邦河, 几乎能种的地方都种上了火龙果。(采访对象提供)

修枝, 都需要大量劳动力。“这些环节直接关系到火龙果的产量。”金超说, “种植规模在5亩以上时, 对于只有两个劳动力的家庭而言, 就需要额外请工人了。”

新华社每日电讯记者发现, 劳动力不足在种植户中比较普遍。峡谷村第一书记李能介绍说, 峡谷村有2766人, 其中劳动力1200人左右, 而留在村子里的也就300来人, 还包括了有劳动力的老年人。目前, 从事火龙果种植的大多是需要在家照顾孩子的中年劳动力或者老人。

“大多是50岁上下的人在种火龙果。”金超说, “现在很多年轻人不愿意从事农业, 因为嫌太苦、太脏、太累, 还要面临自然灾害、管理技术不到位、市场价格、销售等多方面问题。”

在关岭, 雇佣一个成年劳动力一天的成本是100元。但是, 火龙果只在夜间开花, 人工授粉只能在晚上9点至凌晨3点间进行, 这时候请工的价格是20元/小时。

种植户韩先成种植了27亩火龙果, 每年请工人除草约5次, 每次人工费3800元; 授粉5次, 每次人工费2800元; 追肥2次, 每次人工费6000多元; 一年摘果5次, 每次人工费约20000多元; 一年需要修枝一次, 每次人工费3200元。一年下来, 韩先成需要花费约9万元。去年, 韩先成总共产火龙果22吨, 按照同一批次中, 大果20%, 中果70%, 小果10%, 以今年的地头收购价格计算, 韩先成的火龙果一年产值约为9.77万元, 纯收入不足8000元。

韩先成的火龙果亩产约为1630斤。根据李能的观察, “亩产1500斤至2000斤都算管理好的, 管理不好的, 一亩地一年只收五六百斤也是有的。”

前几年的火龙果站上了“风口”, 确实让不少种植户增收, 特别是让很多贫困户脱了贫。在白泥村和峡谷村, 不少贫困户盖上了砖房。但面对今年的价格, 种植户就不开心了。

关岭县白泥村种植户聂小燕家, 在2013年种了7亩火龙果, 她家的火龙果曾卖过10元/斤的价格。2015年, 尝到甜头的她又补种了10亩, 如今这10亩火龙果也开始上市, “今年价格不好, 只勉强两个娃娃读书。”聂小燕家有两个娃, 一个上高中, 一个读大学。

在白泥村, 一些种植户甚至开始倾倒卖不完的火龙果。“去年大概倒掉了五六百斤, (倒得)有点多了。”聂小燕家也倒了些, “这一批两三天卖不完就只能倒掉了。”

从2分地到1.5万亩: 火龙果是如何火起来的

“基本上能种的地方都已经种上了。”在办公室, 金超打开电脑上的地图软件, 介绍关岭火龙果种植情况。从卫星地图上来看, 在北盘江峡谷段和打邦河两岸, 像鱼鳞一样, 布满了密密麻麻的“小包”, “这些种的都是火龙果, 满了全县种植面积约1.5万亩, 年产量约为7000吨。”

关岭所引进的火龙果品种为“紫红龙”“晶红龙”“粉红龙”等, 喜光耐阴、耐热耐旱, 在关岭县只适宜北盘江流域和打邦河流域中亚热带和热带气候的海拔650米以下的河谷地区种植。这些地区集中在原板贵乡(于2016年与花江镇合并为花江镇)、花江镇、上关镇、八德乡和新铺镇。其中, 合并后的花江镇种植规模最大, 约占总面积的70%。

金超回忆, 2005年关岭开始引进火龙果时, 在原板贵乡峡谷村试种的规模只有2分地, 2014年, 这一数据变为5287.59亩, 到了2017年, 种植总面积达到了1.5万亩。

2008年, 关岭将火龙果产业作为促进农民脱贫致富增收和推进石漠化治理的途径之一, 整合了农业、扶贫、财政、发改、林业、水利等部门项目资金, 对种植火龙果的农户补贴由原来的500元/亩提升至3000元/亩。

截至2016年, 关岭火龙果种植区域覆盖了关岭县北盘江流域和打邦河流域沿岸16个村, 覆盖贫困户1886户7546人, 占种植区域贫困户总数的70%。另外, 根据《关岭自治县“十三五”脱贫攻坚规划(2016-2020年)》, “十三五”期间, 关岭县准备新建火龙果种植基地2万亩。

“价格好, 大家就都跟着种, 我们都是同一

批。”白泥村贫困户梁建国指着公路边临近的几家摆摊的农户说。除了补贴提升之外, 很多农户看到其他人尝到甜头才跟风种植。

贫困户梁建国一个人在家拉扯着两个孩子, 没法出去打工。早在火龙果价格高的时候, 他就想种火龙果, 因为既缺劳动力又缺资金, 直到2015年他才靠着一万元扶贫贷款和叔叔的帮忙种上8亩火龙果。经过3年, 火龙果开始挂果上市, 可没想到的是, 价格也从2015年的8元/斤降为如今的两三元每斤。梁建国表示, “今年肯定亏了, 明年再看情况。”

“种得多了, 价格自然就下来了。”回顾这几年的火龙果价格变化, 种植户很明白其中的道理。其实, 种得多的不仅仅是关岭本地。在关岭推广火龙果种植的这几年, 与关岭只有一水之隔的镇宁县和贞丰县也在大规模发展火龙果。

截至2017年, 镇宁火龙果种植面积已从2012年的1450亩扩大到17000亩, 投产面积达到8500亩, 产量达1.02万吨。2017年, 镇宁又提出火龙果产业发展三年计划, 计划到2019年把火龙果种植面积发展到6万亩, 而贞丰县已实现1万余亩的种植规模。

关岭、镇宁、贞丰等地推广火龙果正是贵州火龙果产业“异军突起”的代表。贵州的火龙果种植从黔南布依族苗族自治州的罗甸开始起步, 并在全省近30个县推广, “2015年就超过海南、广西和广东, 成为全国最大的火龙果种植基地”, 贵州省农委有关负责人介绍, 贵州现有种植面积9万余亩。

其实, 2016年开始, 关岭农业局已意识到大规模推广种植可能带来价格下挫, 并将用于补贴农户种植火龙果的总金额从2015年的800万元降为100万元。

情况并没有明显好转, 一方面, 政策调控存在滞后性, 前几年大规模推广、农民跟风种植的火龙果, 正逐步进入盛产期。另一方面, 在关岭, 火龙果种植项目以村为单位进行申报。火龙果价格下挫影响的不仅是分散的农户, 而是整个村庄。

“收入低管理差的恶性循环”

郭明忠在县城摆摊的那几天, 每晚临近九点, 就有一些商贩以十元三斤的价格甩卖火龙果。这让他很恼火, 却也能理解, “卖一块就得一块, 一些前几天剩下的果子再卖不完就得倒掉。”

在大坪村, 有十多家像郭明忠这样的种植户, 为了多卖些钱, 把火龙果从地里运到县城或公路旁卖。据估计, 在关岭县城及附近公路旁摆摊的农户有100余人。

如何让自家的果子卖个好价钱, 甚至只要卖出去就好? 种植户也在自寻出路。

种植户余光品去年以来一直在尝试把自家卖不出去的火龙果做成火龙果酒。去年, 参加县里组织的活动, 去云南学习火龙果种植与加工, 当看到云南的火龙果酒卖到680元一瓶后, 他就开始鼓捣火龙果酒, 但目前在产品检测上遇到了障碍。

在关岭, 像余光品这样, 把卖不出去的火龙果酿成酒的很多, 但都局限在家庭小作坊里, “自己上网买酒瓶, 自己灌酒”, 甚至一些农户用的只是废弃的矿泉水瓶。

种植户任万金从去年就开始尝试着把那些卖不出去的火龙果切片做成水果干。为了买到最合适的水果烘干机, 他多次背着火龙果去天津做烘烤实验。现在, 任万金产出一小罐火龙果干能卖35元。“需要一斤七八两的新鲜火龙果才做成一两的干, 而且在制作过程中需要以90摄氏度的高温连续烤17个小时, 很耗电。”任万金说。

现在任万金家火龙果干主要是靠亲戚朋友帮忙卖。因为没有什么牌子, 不能上淘宝。除了量小之外, 任万金制作的火龙果干吃起来像受了潮一样, 这也是他目前遇到的难题——密封技术还不成熟。

几乎所有记者采访中遇到的种植户都在借助微信销售火龙果, 一些自己不会操作的农户, 就还在读书的孩子帮忙。但正如任万金所说, “这个其实也走不了多少量, 一次最多卖10斤、20斤。”

不过, 很少有种植户意识到, 当地火龙果也存在质量问题。

“品质好, 口味好”“只有这个地方的果口感才



▲公路边的一处水池因为种植户倾倒的火龙果而变成了粉色。本报记者张典标摄

是最好的”, 在关岭, 几乎所有的本地人都这样称赞当地的火龙果。2007年, 在成都国际农产品博览会上, 关岭火龙果获得金奖。然而在外来的火龙果专家王江看来, 当地的火龙果质量远远不能让种植户“高枕无忧”。

6月23日中午, 余光品家迎来了贵阳一家农业科技技术公司, 王江正是这家企业的火龙果专家。如果对火龙果品质满意的话, 这家公司将与余光品签订长期的供货合同。

余光品家里正好按大小分箱堆着昨天从山上采摘的火龙果。对这些火龙果, 王江面露难色, 大果堆里有好些个表皮长了大块斑点的果子, 更有一些火龙果熟透开裂了, “这样的果子我们叫次品果, 没有卖相了。”

王江发现, 余光品家的火龙果问题远不止这些, 还有果子偏小、品种杂、没有有机食品认证等。“一个不是很恰当的比喻, 就像一个母亲养三个小孩, 奶水肯定就不够。”王江指着不远处的一株火龙果说, “一个枝条上如果长了太多果子, 就应该掐掉一些, 长一个果子肯定比长三个果子来的大。”至于品种杂, 且都混在一起了, 是因为在关岭推广火龙果过程中, 曾先后推广过不同的改良品种, 这样在后期人工授粉过程中, 种植户就全都混在一起了。而没有有机食品认证, “就相当于没有身份证, 算黑户。”王江说, “有认证的就能比没认证的卖多几块钱。”

“这些问题归根结底都是技术和管理的。”王江介绍, 在越南, 火龙果打下来之后, 先清洗、泡保鲜剂, 然后再分装、套袋、装箱, 这样的火龙果才进得了超市, 不像当地的火龙果, 采摘之后, 没有任何处理措施, 3到4天就坏了, 更别提大量进超市了。“这些都需要增加成本, 现在火龙果本来就能卖得便宜, 农民更不愿意这样精细化管理。”

种植户确实陷入了一种不好的循环——火龙果价格越低, 农民就越缺乏激励去进行精细化管理; 越是缺乏精细化管理, 产出的火龙果在市场上越难有竞争力, 价格也就越低。

李能一语点破, “本来就没卖多少钱, 还让农民往里投钱, 不大可能。即使一家这么做了, 价格也不会因为这一家就提高了, 整个大环境是这样。”

金超认为, 这种情况还和劳动力不足有关。劳动力不足, 雇佣一个劳动力的价格也就越高, 精细化管理的成本也就越高。

从“换产业”到发补贴

在破解“收入低管理差的恶性循环”这个问题上, 关岭的办法是通过建立大型产业协会, 鼓励支持企业、合作社、大户、农户等经营主体联合建立产业协会, 并实行企业化管理, 积极争取对产业协会实现生产标准化进行资金支持。对于目前的进展, 金超表示, 目前只有3个从事火龙果种植的企业参与, 而没有普通种植户的参与。

火龙果价格下挫, 峡谷村索性换了个扶贫产业。如今峡谷村已不再把火龙果当主导产业, 而是大力推广花椒种植产业。在他们看来, 现在花椒行情好, 如果卖不出去还可以晒干储存。

从火龙果转到花椒, 一些种植户并不“买账”, 火龙果仍然是农户种植的主要经济作物, 甚至有农户在花椒地里偷偷种植火龙果。种植户认为, 火龙果优于花椒的地方在于火龙果能提供持续性的现金收入。火龙果能收5批, 每一批都有收入, 而花椒一年只有一季。另一方面, 火龙果的价格波动, 加剧了市场风险。

“价格低和产品卖不出去其实都是区域产品过剩导致的生产者议价能力低。”王晓毅说。背后原因是大量同质化农产品的集中上市与贫困地区仓储、物流、市场网络的不完善造成的结构性矛盾, “在很多贫困地区, 缺乏能够辐射全国的大型农产品交易市场”。

王晓毅建议, 在产销对接和风险防范上发挥政府有形的手, “地方发展扶贫产业, 应该在扩展市场渠道上投入更多力量。另外, 政府应该科学分析信息, 对可能产生的风险做出预警, 通过引入农业保险机制、延长产业链等方式, 减少市场价格波动可能给脱贫攻坚带来的掣肘。”

金超告诉新华每日电讯记者, 去年关岭产的7000吨火龙果中有5000吨左右由中间商按批发价销往贵阳、昆明等周边城市。

然而, 花江镇主管农业的副镇长申鹏发现, 引进电商企业或中间商扩大销售, 除了价格偏低之外, 存在供货量难以保证的问题。在政府与企业签订订货合同, 并与农户签订认购合同之后, “认购合同经常成了一纸空文, 老百姓一看市场上比我们的价格高就偷偷运到市场上卖了”, 这样一来, 政府就满足不了与企业签订的合同规定的产量。

余光品还向记者抱怨, 自己曾被中间商“坑”过。原来, 这家收购企业事先与政府签订了合同, 以固定的价格收购农户的火龙果, 这样可以享受相应的补贴。然而, 在实地收购时, 这家企业并没有按照合同里的固定价格, “说好的价格低了一些”。

在贵阳一家农业科技技术物流供应链负责人看来, 这背后更大的问题是当地火龙果销售缺乏通畅的市场销售渠道, “没有很好的销售渠道, 自然就别人说什么价你就什么价了。”关岭既没有辐射全国的火龙果交易市场, 也没有完善的保鲜工序和足够的冷链设施, 这导致了“你在当地卖不出去, 也没法长途运输到别的地方去卖”。

产业扶贫须防范市场风险

贵州关岭扶贫火龙果价格下挫就是一例。据公开报道, 2016年, 云南某地精准扶贫产业烤烟遭遇了滞销; 2017年, 河南一些地方的西瓜一毛钱一斤都无人购买, 而西瓜正是此前河南多地大力发展的扶贫产业; 2018年6月, 广西多地的扶贫荔枝也遭遇了销售难, 一些种植户甚至把荔枝当垃圾处理。

党的十八大以来, 全国有6000多万农村贫困人口实现脱贫, 精准扶贫进入攻坚阶段。这个时期既是扶贫工作的成果收获期, 也是风险容易释放的时期, 许多潜在的问题可能集中暴露出来。2017年年底召开的全国扶贫开发工作会议将风险防范作为扶贫工作的重要内容, 提出重点防范政治风险、经济风险和道德风险。

“对贫困户来说, 经济风险主要来自于产业扶贫的失败。”中国社会科学院社会学所研究员王晓毅说, 农副产品的市场价格波动很大, 特别是实施大规模精准扶贫以后, 一些农业产业项目趋同、选择的品种单一, 随着过去几年种植的水果和特色农产品逐渐进入丰产期, 集中上市以后可能会带来价格的波动, 加剧市场风险。

武汉大学中国乡村治理研究中心主任贺雪峰说, 产业扶贫所种植的经济作物相较于传统大宗农产品而言, 具有高产产、高投入、高风险的特点。贫困地区原有的农副产品产量相对较少, 没有经历过大的市场波动, 相对于其他地区, 承受市场风险的能力更弱一些。同时, 贫困户也并非完整的市场主体, 很多贫困户经济能力和劳动能力都比较差, 应该选择从事投入较少、产出稳定、风险较少的农业项目。

贺雪峰认为, 完善冷链手段、寻求精细化、专业化的生产方式, 这些更应该是地方政府和龙头企业的责任。在王晓毅看来, 如果想要更好地参与市场竞争, 贫困户还需要一个成长过程, 现阶段一味要求贫困户进行精细化、专业化生产, 其实是把下一阶段的工作拿到这一阶段来做。

“价格低和产品卖不出去其实都是区域产品过剩导致的生产者议价能力低。”王晓毅说。背后原因是大量同质化农产品的集中上市与贫困地区仓储、物流、市场网络的不完善造成的结构性矛盾, “在很多贫困地区, 缺乏能够辐射全国的大型农产品交易市场”。

王晓毅建议, 在产销对接和风险防范上发挥政府有形的手, “地方发展扶贫产业, 应该在扩展市场渠道上投入更多力量。另外, 政府应该科学分析信息, 对可能产生的风险做出预警, 通过引入农业保险机制、延长产业链等方式, 减少市场价格波动可能给脱贫攻坚带来的掣肘。”

金超告诉新华每日电讯记者, 去年关岭产的7000吨火龙果中有5000吨左右由中间商按批发价销往贵阳、昆明等周边城市。