

注入“广州基因”

基因 3:创新担当 从棚里到地里 降低种植门槛更多农户受益

2018 年 6 月,在赫章县铁匠乡育种育苗基地,港华公司试种成功白扇菊、橄榄绿等 30 多个菊花品种。“但我们全部都淘汰了,因为菊花在当地不能露天种。”陈洁与女儿梁安莉的“芳香产业”之路始终坚定一个方向——只能在大棚里种活的品种,一定不是他们想要的品种。

“只能在大棚种植的,受益群众面不够大。”陈洁说,发展到今年,公司前后已经实验种植了几十个不同品种的花卉,大棚也增至 400 多个。但相同品种亦会被栽种在大棚旁边的空地上,进行露天种植的测试。2019 年,港华公司陆续引进日本北海道薰衣草、芝樱、安娜贝拉绣球等品种。

今年夏季,在港华兴发乡“云海花田”田园综合体种植基地,500 亩露天种植的薰衣草悄然盛放,山间的风一吹,犹如紫色海浪般,漾起阵阵芬芳。大片高质量的薰衣草田,对于港华公司下一步铺开薰衣草精油纯露等芳香产业布局,起着至关重要的作用。

露天种植实现了规模化,“鲜花”扶贫的受益面也大大提升。仅是起步的第二年,港华 2019 年向贫困户分红金额便达到了 90 多万元。

“我们的愿望就是周边的老百姓可以用自家土地,露天种植一些高附加值的鲜花产品,不是只种土豆、苞谷。”陈洁举例称,种植土豆亩产可能是 500 元-700 元,若种植安娜贝拉绣球,再由公司收购,亩产值可能达到 3000 元-5000 元。

港华的创新和担当,让更多的农户拿到了致富“入场券”。

三年前,贫困户周巧来铁匠乡育种育苗基地当技术员,管理大棚中的各类鲜花,两个月后便实现脱贫。“刚开始没接触过,心想要是土豆玉米卖不掉,还能自己吃、喂牛喂猪,鲜花卖不掉可咋办?”

如今,她见证了一朵花如何变为价值更高的芳香产品,看到了市场销路,管理过程中还掌握了种植技术。她决定明年从公司买花苗,将自家地全改种上绣球。“这相当于拿两份工资了。”周巧笑称。

未来,港华公司还将进一步扩大规模,种植芳香植物 5000 亩,并分期建设农产品加工基地、高端精品民宿、植物餐厅、农业科普及农耕文化体验馆、芳香产业体验中心等,打造一个集农业种植加工、花海旅游观光、休闲康养、科普教育培训、农耕研学于一体,由芳香产业支撑的现代化田园综合体。



■一把新鲜的豇豆从以那镇五星村的蔬菜基地摘下后,只需 20 小时,即能抵达千里之外的广州江南果菜批发市场档口。



■江楠集团将在贵州开展大数据种植。通过数据,可以分析出哪些品种更受欢迎、哪些省份对哪些品种的需求量更大。



■高标准建设钢结构玻璃育苗大棚,配备移动式苗床、行走式洒水车等,广州江楠蔬菜种植育苗基地运用科技手段调节气温、光线、水分、肥力等蔬菜苗生长条件,以培育优质菜苗来满足种植户和贫困户的需求,进而种出高品质蔬菜。

基因 4:长远眼光 从桑芽到桑蚕 用一片嫩芽撬动一个产业

上汤桑芽菜,只取桑树顶尖的一芽两叶作为食材,经过高汤烫煮后,入口味微苦但甘甜,还能败火降三脂,深得老广喜爱。远眺千里外,坐落于深山中的黔南州荔波县,6000 亩桑园如同浩瀚绿海,却仅限于用作养蚕饲料。

2018 年 10 月,对口帮扶荔波县的广州白云区,引进广东德庆县腾龙果品农民专业合作社,在荔波注册成立贵州粤盛生态有限公司,并于去年 5 月建成投产桑芽菜农产品加工基地,通过“收购桑芽-保鲜-漂水-冷却-包装-速冻-冷藏”,日均产桑芽菜 1 万包。

“荔波生产的桑芽菜 250 克 6 元,广州生产的桑芽菜只要 3 元,但是客户宁愿挑贵的。”总经理陈观志直言。如今,这一片嫩芽叶,撬动了——整个“桑”产业。荔波县 6000 亩桑园被盘活了,新增了 174 个就业岗位,3 月至 8 月,每天还要雇四五百人进行采摘。陈观志说,一斤桑芽采摘的价格在 1.2-1.5 元,一个人每天采摘 50 斤左右,一天赚 60 元。

“桑芽菜是采桑树最顶的第一二片嫩芽;第三四五六片的桑叶,可用来做桑茶;下面的桑叶则可以用来养蚕。”陈观志透露,今年计划增加第二个生产车间,专注于桑叶的深度加工,准备生产袋泡桑叶茶,并研发桑芽薯片等相关零食,丰富产业产品,延长产业链,提高附加值。

陈观志的规划是富有远见的,因为产业链的延伸,还将提升市场适应力与抗风险能力。威宁江楠的发展亦是如此。

近 1500 亩的威宁江楠现代农业物流园,一期将于近日交付使用。加上育苗基地、蔬菜核心种植示范基地,将实现集产、采、供销一体的全产业链式发展。

“补上冷链物流这一短板后,我们将发挥客户多、分布广的优势,集中开展订单采购,将贵州的优质蔬果送往全国各地。”李效军自豪地说。

基因 5:积极高效 从田间到车间 老板与员工相互磨合消除困扰

一块石头,经过提取、研磨、加热等工序,最终成为日常中使用的塑料袋与包装纸箱。不同的是,相较于传统塑料袋,这类石塑包装袋的生产成本更低,且三个月后开始进入自然降解状态。

2018 年,来自广州番禺的广州石头造环保科技有限公司,将生产环节西迁至贵州都匀经济开发区,成立石头造产业基地。这堪称黔南州自动化程度最高的企业之一,目前共吸纳就业 300 多人,多数为初中学历,其中 9 户为贫困户。

初来乍到,让曾岚头痛的并非生产,而是贵州当地员工的“散漫”作风。“没有任何现代化企业的就业经验,一年半的时间,我们各种磨合——我们不清楚他们的民情风俗,不了解他们看待事物的角度,他们也是如此。”

作为贵州石头造环保科技有限公司总经理,曾岚与公司的管理层曾对当地摆酒席的风俗极为困惑。“这里的喜酒通常要摆上个三五天,员工一下敬请三五天的假。而员工又多来自于同一个寨子,每逢喜事,十多个员工便集体‘消失’一周”。

曾岚说,从 2018 年落户都匀经济开发区到现在,公司招聘员工累计超过 600 人次。特别是第一年,员工流动性很大。

面对这一难题,管理层只能从头教导员工,彼此磨合。每天上班前开早会,下班后讨论复盘,从广州来的 17 个经理、主管、班组长,在教技术的同时,更要苦口婆心地立“规矩”。如今,乡里再摆酒席,员工会只请一天假,遇上同寨子的,也会相互协调轮流请假。

前期耗费心力抓管理,也“反哺”到生产上——沟通顺畅了,员工的技术与效率自然有所提高。

粤盛同样也遭遇过类似的“水土不服”,陈观志采用的是激励法与“传帮带”。“比如固定岗位的月薪是 2300 元,如果他们上够 28 天,则增加 200 元。”同时,也发动积极的员工,去影响带动。