



▶种植户在打包荔枝。



荔枝销售旺季到来,种植大户高峰期日均出货量达5000公斤 价格走俏销路通 果农增收笑开颜

荔乡一天

又是一年雀舞蝉鸣、百荔争红时。茂名各荔枝产区迎来丰收,呈现一派“千株万树果丹红、漫山遍野荔飘香”的景象。优良的品质和良好的市场行情,让果农的“钱袋子”鼓了起来,沉浸在甜蜜的喜悦之中。

清晨6点,天蒙蒙亮,高州市根子镇柏桥村渐渐热闹了起来,摩托声、拖梯声、犬吠声、谈话声,汇成了一首采收荔枝的“前奏曲”。荔枝种植大户何建和骑着摩托车来到自家荔枝种植基地,带领20多名工人开启新一天的工作。在荔枝成熟上市的关键期,种植大户要忙些什么,日常是如何做好种植和销售荔枝的?近日,茂名晚报记者来到柏桥村深入了解。



扫一扫,看视频

文/茂名晚报记者 和沛蓉

图/茂名日报社全媒体记者 吴云杰

环评信息公示

项目名称:十二烯及环氧乙烷资源优化利用技术改造项目

建设单位:广东华锦达新材料科技有限公司

建设地址:茂名市高新技术产业开发区北片区C-01-02

建设性质:技术改造

本项目环境影响报告书征求意见稿已完成,现征求受建设项目建设影响及关心本项目建设的公众意见及建议,相关意见可于公示期内通过信函、传真、电子邮件等方式发送至建设单位联系邮箱。

环评报告征求意见稿及公众意见表的获取地址:

<https://pan.baidu.com/s/1rZhlNs0wsO6GHi->

ZuzXG5vw 提取码:GDHK

公示时间:自本公告发布之日起10个工作日。

联系人:张工 电话:18814116543

电子邮箱:1090119262@qq.com

联系地址:茂名市高新区恒基路139号5栋

307-G2室

1 荔枝丰收迎采摘 品质优良市场俏

走进何建和的荔枝种植基地,颗颗饱满的荔枝挂在枝头,在油绿蓬勃的叶片中探出身子来,颜色红得显眼,香甜的气息弥漫在整片荔枝林里。小鸟在枝头上飞来飞去,与荔枝林互相呼应,形成了一幅生机勃勃的画面。

上午6点15分,何建和来到果园,穿梭于基地有序组织工人工作。按照客户订单,工人们有的架梯上树采摘,有的在树下分拣,分工明确,配合默契。采摘的过程中,何建和没有片刻停歇,客户要来现场收货,他便在忙着给荔枝打包装箱。在炎热的天气下,不到半个小时,何建和与工人们的脸上都布满了汗水。

何建和边干活边向记者介绍说,以前这一大片荔枝林由于品种问题,没有得到市场的青睐,效益低下。2005年返乡后,他和其他种植户承包这片荔枝林,进行科学管理,经过除杂草、移植荔枝树、矮化换种等一系列工作,让荔枝林

重新焕发光彩。现在,他自家种植的荔枝树从几十棵到200多亩,小打小闹的荔枝园也变成了如今的规模化种植园,他也成为了一名荔枝种植经验丰富的“老能手”。

记者了解到,何建和是最早一批在果园铺设滴灌设施的种植户,为了提高果园的通风透光率,他还特意将荔枝树隔行挖走,同时在荔枝花期还会主动控花,以防花簇徒长,提高成花率。无论是种植技术,还是引进的新品种,他的标准园已经是周边果户效仿的榜样。

“一直以来,我种植荔枝都是用有机肥,平时管理也很用心。”何建和说,除虫、施肥、锄草、剪枝……每个阶段他都亲力亲为,所以果园种出来的荔枝个头大、果肉脆。虽然今年是丰收年,预计总产量逾5.5万公斤,但因果品优质,市场仍然供不应求,所以收购价格较高,目前收入与去年基本持平。看着枝头鲜红诱人的荔枝,他的眼中满是笑意。

2 客商云集洽商机 拓展市场成效显

采摘期间,每摘满几担,工人便马上装车运往“田头小站”荔枝预处理中心。不到2小时,一批荔枝采摘完成,何建和与部分工人来到荔枝预处理中心,将荔枝进行分级分选等预先处理;部分工人仍在果园继续采摘,实现发件效率的提升和产品品质的保障,做到无缝衔接的闭环管理。

何建和表示,自己是“田头小站”最早的一批受益者。每天荔枝采摘下来,直接送到“田头小站”进行预冷。根据客户需求,可以在智能化分拣设备生产线上,经泡冰、清洗、杀菌、分级、包装、过磅等环节,实现田头发货、全程低温。有了保鲜冷藏设备,能够更好把鲜果质量关,而且把鲜果的保鲜时限延长了2至3天。

荔枝品质优良带来了好销路,前来收购的客商络绎不绝。上午8点30分,一名来自佛山专门做微商和社区团购的客商,特意来了解荔枝的情况。“如何区分白糖罂和黑叶的

品种,哪些荔枝品种品质最好?”客商问道。正在装箱打包荔枝的何建和停下手上工作,拿起白糖罂和黑叶,手把手向客商详细介绍,让客商对高州的荔枝有更全面的了解。经过一番沟通,双方商讨了进一步合作的具体细节和方式。“像这样的洽谈,我平均每天需要与二三十个客户对接,手中的电话响不停,与客商洽谈接连不断。”何建和高兴地说着,表示很享受这样的忙碌。

对于何建和来说,果园荔枝传统收购销售工作基本稳定,我市开展的荔枝定制潮也让他吃下了销售“定心丸”。“这几年,在省委、省政府和市委、市政府的部署下,我市创新举办市长带货活动、荔枝定制认购活动等,让我们的荔枝销售更旺。”他谈到,今年我市“包树包园”“荔枝定制”等活动如火如荼,他的果园荔枝树有80%都是认购销售出去了,鲜果在成熟期前就被大量预订,高峰期日均出货量达5000公斤。

3 抱团开拓共富路 荔枝红了生活甜

250公斤、300公斤、400公斤……整个上午,订单不停,何建和一直忙着采摘、分拣、装箱打包等工作。临近中午,来到高州市建和果蔬专业合作社参观的客人一拨接一拨,作为合作社社长,何建和不顾疲累,热情接待。

“以前,我们的销售方式主要是靠外地老板过来收购,传统收购方式的价格是非常低的。”何建和介绍,2013年成立合作社后,果农通过抱团发展,组成运输、嫁接、加工、销售以及电商等多个小团队,实现种植、销售、运输等环节的集约化运营。完整的产业链销售模式相比传统收购模式,荔枝价格每公斤提高了4元。

同时,记者了解到,多年来,何建和反复研究和实践,先后引进了井岗红糯、仙进奉、岭丰糯、冰荔、御金球、观音绿等新型荔枝品种20多个。在政府的引导和合作社带动下,不少果农的荔枝全部进行品种改良,产量增加了一倍,收入也翻了一番。今年,何建和提前谋划好销售方案,积极拓宽合作社销售渠道,利用固定的客源走出市场,同时在网销网购方面加大力度。他说:“现在合作社的荔枝能摘得下来的都能卖得出去,价格

也非常可观,带动65户荔农年均增收至少5万元。”

下午1点多,众人参观合作社后,何建和带领大家来到合作社荔枝种植基地,观赏了两千多亩荔枝果园的壮观场景。何建和自豪地说,为了提高合作社荔枝的管理水平,平均每月会组织一场技术培训,邀请华南农业大学专家教授进行授课,也会结合合作社多年来的经验进行指导,为广大果农普及当前新的管理技术、新的荔枝品种以及新的推广方式,现在整片基地荔枝长势良好。

接待客人后,何建和又重复着采摘、分拣、装箱打包等工作,同时盯紧装货的进度,确保当天采摘的荔枝在当天要全部发出。晚上6点,工人陆续下班了,何建和继续统计当天的销售数量、第二天预计采摘量,并跟客户对接清楚交货时间。待全部工作完成后,他才安下心回家,结束一天的劳作。

“4月,习近平总书记来到茂名考察,我心情特别振奋,干活的劲头更足了。我会继续努力种出更有品质的荔枝,为家乡的振兴贡献自己的一份力量。”说到未来的打算,何建和坚定地说。