



齐种“致富果” 共赴“甜日子” ——巧家县全产业链做大做强马树草莓亿元级产业纪实

记者 杨杰 通讯员 廖章宏 王雷 晋浪 李仁安 文/图

草长莺飞,“莓”果飘香。时下正值夏季草莓成熟期,走进巧家县马树镇万亩连片草莓基地,只见一人多高的草莓大棚一字排开,棚内一垄垄草莓生机勃勃、长势喜人。一颗颗鲜红娇艳的草莓喜上“莓”梢,在绿叶的掩映下散发着清香。
“草莓隐芳香,绯红满墙坡。”近年来,巧家县在省、市大力发展高原特色农业和

苗,八九月培育出生产苗,销往全国20多个省(市、区),销售范围北至内蒙古自治区、南到福建省。目前,公司建有7个育苗大棚,总面积达30多亩,2024年共育苗200万株,实现销售额300万元。

“红颜”“粉玉”“黑珍珠”……在占地10亩的绿色生态观光采摘园内,H形架上一排排不同品种的草莓苗整齐排列。每年春节

上洋溢着丰收的喜悦。

巧家县马树镇杨自先草莓种植场的负责人笑着说:“今天已经采摘了2吨草莓,今年单日采摘量最多的一天达到了3吨。”

杨自先和她的丈夫此前在会泽县待补镇种植草莓。2019年,他们了解到马树镇为草莓种植户提供了诸多优惠政策,同时该地区在土地轮作等方面也具备良好的条

小进行分类包装,为一颗颗草莓穿上“马甲”,让它们快速奔向全国各地,实现从“田间”到“舌尖”的快速转变。

云南柠晟农业发展有限公司负责人宋鹏说,他每年都会在马树镇收购草莓,收购时间从5月持续到12月,每年大约收购草莓1000吨,支付劳务工资110万元。在他这里打包草莓的工人平均每天收入300元,熟练的打包工可达400元。

宋鹏说,他们收购的草莓主要供应给上海、北京、深圳等地的公司,这些公司再将草莓销售给当地的饮品店、烘焙店等,其中,本季度的“北京糖葫芦”,大多是由“巧家草莓”制成的。

有品牌才有知名度和影响力。在草莓产业发展过程中,巧家县坚持走标准化、产业化、科技化、品牌化的发展路子。2023年,“巧家草莓”在中国草莓品牌大会暨中国草莓展上荣获“受市场欢迎的草莓区域公用品牌”,品牌创建取得初步成效。

市场是海,质量是船,品牌是帆。近年来,马树镇以草莓产业为主导,加快区域公用品牌的培育与打造,探索出了一条“品牌打造+电商营销”的发展路径。通过与抖音、快手、拼多多等电商平台合作,采用线上线下、产地销地相结合的方式,不断拓宽销售渠道,利用“传统媒体+现代媒体”相结合的矩阵式宣传,不断激发马树草莓产业发展的活力。

草莓冻干俏国外

6月正值夏季草莓采收的季节,走进草莓初加工车间,空气中弥漫着清新的草莓香味。30多名工人正在忙碌地将一颗颗草莓去蒂后,装入框中,随后倒入10多米长的清洗流水线上。经过4道清洗工序,再进行烘干处理后,草莓被送入速冻车间。

2024年,巧家县引进上海万瑞兴食品科技有限公司,在马树镇合作实施草莓深

加工项目,建起了真空冷冻干燥草莓厂房、冻干仓功能房、管理用房、锅炉房等相关基础设施,可年产冻干草莓330吨,年需草莓原料3000吨,预计年最大销售额可达3000万元。同时,巧家县还与巧家嘉信食品有限公司在马树镇合作实施果脯加工项目,可生产草莓、杏子、鲜枣、芒果、苹果等系列产品,年最大销售额可达6000万元。

“我们今年初建成厂房,5月初开始收购草莓,目前每天用工量在100人左右,预计会持续用工到10月。”巧家万瑞食品有限公司负责人毕雷说。马树镇马树社区40多岁的贺保英,丈夫身体不好,家里还有90多岁的老人需要照顾。目前,贺保英和女儿一起在公司务工,母女俩每天不仅能挣两三百元,还能照顾家里人。

“我们的草莓干主要是根据客户需求定制的,经过礼品盒包装后,销售到世界各地,其中卖到中东和欧洲的居多。”站在琳琅满目的成品展示厅里,毕雷介绍道。

草莓产业已成为推动乡村振兴的重要引擎。它不仅带动了马树镇劳动力就近就业,还吸引了周边地区的村民前来务工,让他们实现了挣钱与顾家“两不误”。目前,马树镇草莓产业链进一步完善,实现了“六个统一”,即统一田间管理技术、统一收购、统一加工、统一标准、统一品牌、统一销售,实现了“四季有花开,天天有果摘”的目标。在草莓产业的带动下,马树镇每年返乡创业人员增加300人,外出务工人员逐年减少。

2024年,马树镇人均纯收入达1.8万元,全镇8个村集体经济年纯收益超过50万元,其中2个村更是突破了100万元,家家户户建起了小别墅,大多数家庭购置了小轿车。

小草莓释放大能量。从草莓种苗培育到标准化种植,从精品包装到冷链运输,从做大产品到做优品牌,马树镇的一颗颗“小草莓”已然发展成为一项7.5亿多元的“大产业”。



马树镇群众在采摘草莓。

打造“云果”品牌的政策支持下,利用马树镇的气候和地理优势,大力发展草莓规模化种植,已建成科技示范园、育苗基地、种植基地、草莓交易中心、深加工等项目,通过延链、补链、强链,形成了集育苗、种植、加工、销售于一体的产业体系。截至目前,马树镇草莓种植面积达2.5万亩,成为云南省第一大、全国第二大的夏季草莓种植基地。今年预计总产量可达5万吨,总产值超7.5亿元,可提供就业岗位近1.25万个,实现务工收入3亿余元。

“巧艳”草莓苗卖各省

近日,我们来到巧家县马树镇草莓科技示范园内的巧家县巧艳农业科技有限公司(以下简称“巧艳公司”)的草莓育苗大棚,只见一大片整齐划一的现代化标准培育带如绿色海洋般展现在眼前。半人高的育苗床,一排约30厘米高的草莓种苗两侧,各有4排穴盘,穴盘里的草莓苗正茁壮成长,绿油油的,十分惹人喜爱。

“当种苗上的匍匐茎长出气根后,工人将气根又压定植进旁边的穴盘。”巧艳公司总经理助理王琪一边讲解,一边向我们演示又压定植的操作过程。她说,种苗培育首先需提取匍匐茎尖细胞到脱毒组培实验室培养原种苗,随后将原种苗从实验室移栽到培育带,待匍匐茎长出气根后,再又压定植进穴盘,经过四五个月的生长,这些种苗就能长成约20厘米高的生产苗,销往全国各地。

巧艳公司是巧家县委、县政府于2021年4月从安徽省合肥市艳九天农业科技有限公司引进到马树镇的科技公司,主要负责运营巧家县草莓科技示范园。

该示范园占地500亩,由巧家县委、县政府整合高标准农田建设、三峡援建、东西部协作等资金近7000万元建成,集标准化草莓种植示范、观光采摘、工厂化育苗、科普教育等功能于一体。目前,园区已建成1个草莓组培室和5个育苗基地,年育苗3500万株。通过技术创新,单株育苗成本从1.5元降至0.8元,每亩增值成本降低了3500元。

巧艳公司每年二三月培育冬草莓种

苗,八九月培育出生产苗,销往全国20多个省(市、区),销售范围北至内蒙古自治区、南到福建省。目前,公司建有7个育苗大棚,总面积达30多亩,2024年共育苗200万株,实现销售额300万元。

“红颜”“粉玉”“黑珍珠”……在占地10亩的绿色生态观光采摘园内,H形架上一排排不同品种的草莓苗整齐排列。每年春节上洋溢着丰收的喜悦。

巧家县马树镇杨自先草莓种植场的负责人笑着说:“今天已经采摘了2吨草莓,今年单日采摘量最多的一天达到了3吨。”

杨自先和她的丈夫此前在会泽县待补镇种植草莓。2019年,他们了解到马树镇为草莓种植户提供了诸多优惠政策,同时该地区在土地轮作等方面也具备良好的条

件,于是便决定到马树镇发展草莓种植事业,注册了巧家县马树镇杨自先草莓种植场,并投资100余万元建设了80多亩的草莓种植大棚。2024年,该种植场实现产值100余万元。采访当天,杨自先的草莓大棚内有10多名工人正在采摘草莓。她说,每年2月到12月,都需要工人帮忙除草、除老叶、采摘草莓等,每个人的日工资为110元,每年仅工人工资支出就高达40余万元。在这些工人中,沈兴珍已经在草莓园工作了6年,成为了小组长,目前带领着20余名工人,负责草莓种植场的日常管理工作,每年有4万余元的收入。

“草莓种植地一般四五年后就需要进行轮作。”杨自先介绍道,在巧家县委、县政府的帮助下,他们将种植了四五年草莓的土地和大棚出租给他人用于种植菌类,既极大地降低了投资成本,又实现了土地资源的优化配置。

身居大棚茎叶肥,不羡高果成堆。6月初的马树河两岸,平坦的马树坝子里整齐地排列着一个个草莓大棚,工人们穿梭其间,有的在带领游客体验采摘乐趣,有的在在田间分拣果实,还有的在垄间除草,大家忙得不亦乐乎。

马树镇国土面积291.2平方公里,常住人口约4万人,平均海拔2400米,年平均气温10.6℃,地势较为平坦,发展高原特色农业具有得天独厚的优势。2018年,马树镇因地制宜引进草莓种植165亩,并按照现代农业产业的发展理念和方式,以党建为引领,采取“党支部+集体经济公司+企业+农户”的模式,多渠道筹措资金,引导群众积极参与产业示范基地建设,集中连片发展草莓产业。

截至目前,马树镇已有500多家种植企业及合作社,草莓种植面积达2.5万亩,夏季草莓种植面积位居全国第二。

“我们现在每天收购草莓四五吨,最多的时候能达到七八吨。”在马树镇交易中心云南柠晟农业发展有限公司的包装车间内,20多名工人们正在按照草莓的颜色、大

小进行分类包装,为一颗颗草莓穿上“马甲”,让它们快速奔向全国各地,实现从“田间”到“舌尖”的快速转变。

云南柠晟农业发展有限公司负责人宋鹏说,他每年都会在马树镇收购草莓,收购时间从5月持续到12月,每年大约收购草莓1000吨,支付劳务工资110万元。在他这里打包草莓的工人平均每天收入300元,熟练的打包工可达400元。

宋鹏说,他们收购的草莓主要供应给上海、北京、深圳等地的公司,这些公司再将草莓销售给当地的饮品店、烘焙店等,其中,本季度的“北京糖葫芦”,大多是由“巧家草莓”制成的。

有品牌才有知名度和影响力。在草莓产业发展过程中,巧家县坚持走标准化、产业化、科技化、品牌化的发展路子。2023年,“巧家草莓”在中国草莓品牌大会暨中国草莓展上荣获“受市场欢迎的草莓区域公用品牌”,品牌创建取得初步成效。

市场是海,质量是船,品牌是帆。近年来,马树镇以草莓产业为主导,加快区域公用品牌的培育与打造,探索出了一条“品牌打造+电商营销”的发展路径。通过与抖音、快手、拼多多等电商平台合作,采用线上线下、产地销地相结合的方式,不断拓宽销售渠道,利用“传统媒体+现代媒体”相结合的矩阵式宣传,不断激发马树草莓产业发展的活力。

一颗草莓验证的 乡村振兴方法论

杨杰

一颗红草莓,照亮乡村振兴路。巧家县马树镇的实践生动证明,乡村振兴,产业必先行。从最初165亩的试种到如今的2.5万亩规模化种植,从单一种植到全产业链发展,马树镇的草莓产业蒸蒸日上,其成功经验值得深入思考。

习近平总书记指出:“产业振兴是乡村振兴的重中之重,也是实际工作的切入点。”马树镇的草莓产业正是这一重要论述的生动实践。从高原特色农业的探索,到“一县一业”的培育,再到昭通“农业强市”建设的推进,这颗小小的红草莓,不仅让群众的生活更加甜蜜,更照亮了乡村振兴的特色产业发展之路。

马树镇充分挖掘海拔高、光照强、温差大的高原特色优势,将传统认知中的“农业劣势”转化为产业发展的“独特优势”,充分印证了“一县一业”“一乡一品”发展思路的科学性。当前,云南正大力推进高原特色现代农业发展,马树草莓的成功启示我们,发展特色农业,必须立足资源禀赋,做好“土特产”文章,让农业资源发挥最大效益。

乡村振兴必须突破传统农业生产模式,大力发展农产品深加工、乡村旅游、农村电商等新业态,让农民共享全产业链增值收益。马树镇的草莓产业从单一种植到深加工、休闲观光等全产业链发展,充分印证了习近平总书记强

调的“强龙头、补链条、兴业态、树品牌,推动乡村产业全链条升级”的要求。昭通正在推进的“农业强市”建设,正是要培育更多像马树草莓这样的全产业链农业项目。

“巧家草莓”品牌的形成和推广,让好产品卖出了好价钱。从田间地头到网络销售,从鲜果的直接销售到深加工产品的多元化开发,品牌价值的提升有力地带动了整个产业链的升级。马树镇的成功经验启示我们,乡村振兴必须强化品牌意识,坚持实施质量兴农、品牌强农战略,让更多优质的农产品走出大山,走向全国。

产业兴旺是解决农村发展问题的重要抓手。马树镇通过“党支部+合作社+公司+农户”的模式,既实现了规模化经营,又保障了农民利益。在推进农民增收行动中,我们要借鉴这一经验,不断创新利益联结机制,确保产业发展真正惠及广大农民。

一花独放不是春,百花齐放春满园。马树草莓产业的蓬勃发展,正是昭通“农业强市”建设的生动缩影,也是云南高原特色农业发展的生动写照。当前,乡村振兴正处于深入推进的关键阶段,我们要以马树经验为鉴,立足地方特色产业,延伸产业链条,强化品牌建设,创新带动机制,让乡村振兴的“马树密码”在广袤大地广为传播。

