

# 贵州六盘水：猕猴桃出山记



新华社北京电(记者裴剑容  
张拓、李德欣)长城脚下的北京市怀柔区渤海镇明清板栗园内，一棵棵栗树在阳光的“召唤”下，撑开枝条上带刺的板栗球果，露出饱满的褐色果实。

树下，农民三五成群，不多会儿就能捡拾满满一大袋栗子。林边凉亭中，一场助农直播正在紧张筹备，即食栗仁、板栗甜点等一字排开，展示着秋天的丰收成果。

北京老栗树聚源德种植专业合作社副理事长李思鹏是名“95后”，网名“栗子队长”，他正和工作人员商量在线直播流程。

“这片林子已经有五六百年历史，我从小就在这一带捡栗子。”李思鹏说。

作为“中国板栗之乡”，怀柔板栗种植历史悠久。渤海镇林业站站长杨兴财介绍，从明代开始，这一带开始大规模种植板栗，因营养丰富、耐储存、方便携带，长城守军将其作为干粮。

巍峨长城守卫一方安宁，也留给百姓独特的自然馈赠。这里的海拔、日照、土壤等条件得天独厚，适合优质板栗生长。长久以来，板栗都是当地农民的主要收入来源之一。

“我们这儿的农民都对板栗有感情。”李思鹏的父亲、老栗树聚源德合作社理事长李永军回忆道，“计划经济年代，各家的针头线脑、油盐酱醋都是板栗换来的。改革开放后，怀柔板栗价格走高，好多人富了，两年能盖一处房。”

然而，随着市场变化，怀柔板栗产业发展进入瓶颈期。一方面全国板栗种植面积扩大，竞争激烈；另一方面本地板栗种植粗放，销售渠道单一，越来越“卖不上价”。

当地村民王艳丽告诉记者，种栗子是一个“苦活儿”：春天要分叉剪枝，自己忙不过来还要雇人；秋收时每天在地上捡，一天下来腰酸背痛。“我家每年卖四五千斤栗子，刨去雇人成本，也能挣1万元，赶上市场行情不好的时候，还不如上班挣得多，孩子们都不愿受这个苦。”

如何既能留住乡愁，又能让农民得到实惠？怀柔区相继推出种植技术培训、板栗文化开发、搭建产销对接平台等措施，引导板栗产业逐步升级。

李思鹏看到了其中的机遇。2017年，这个怀柔小伙返乡加入父亲创办的合作社，创立“老栗树”品牌。他希望用新的思维改变传统的板栗种植。

“我们给栗树安装了传感器，建立智能种植系统，整片林区的湿度、温度、病虫害等可实时监控，什么时候该打药、施肥、浇水，都能自动分析。”李思鹏说。

为保证质量，加入合作社的栗农要按照统一的标准种植和采摘，合作社为栗农提供技术支持和服务。“改变农民的种植观念不容易，想让大伙儿跟着自己干，必须让人家得到实惠。”李思鹏说。

在合作社里，69岁的李宝玉和老伴开了1个小时电动三轮车来送栗子。他家在十多公里外的甘涧峪村，舍近求远的原因就是看重这里稳定的销售渠道。

“这里的收购价格比外面的商贩高不少，今天外面的价格是每斤6.6元，这儿是7.5元，我今天拉来900多斤能多卖800多元。”李宝玉说。

塑品牌、深加工、拓渠道，是近两年李思鹏主要的探索方向。即食栗仁、栗蓉、栗子糕点等产品相继开发出来，自有品牌销售的同时，也成为北京稻香村、21cake、鼎泰丰等多个品牌的供应商。

李思鹏介绍，目前合作社深加工占比达到50%左右，带动年产值增至3000万元，年增速达30%。社员的数量从一开始的103户发展到现在的830户，4年来带动栗农增收1000余万元。

“老栗树”逐渐打响名头，也吸引不少青年回乡就业。李思鹏的新团队大部分是“90后”，全是本地的“新农人”。

线上旗舰店、社区团购、直播、短视频……28岁的李雨晨2020年加入“老栗树”。他说：“面对互联网时代的消费者，必须有全新的营销思维和手段。”

“没想到从小吃到大的栗子能成为自己的职业。”1995年出生的徐伟伟说，他原本要去离家七八十公里的公司上班，现在工作就在家门口，收入也不低，每天都能陪伴家里老人。

“栗花可以驱蚊，栗蓬可当肥料……”李思鹏对前来参观的客户介绍，“老一辈心中，板栗是心里永远放不下的营生。我们还将依靠板栗生活，只是以新的方式。”

“老栗树”的故事是怀柔板栗产业发展的一个缩影。眼下，渤海镇不少民宿都推出了板栗宴，板栗烧肉、栗子面窝头等特色美食备受青睐；青年设计师深挖栗蓬和栗壳染色的价值，开办植物染色艺术馆，吸引大量游客前来体验，实现传统种植业和现代文旅产业融合发展。

“全镇现有栗树约260万株，涉及5000多家农户，这些年合作社逐渐发展壮大，用技术和渠道优势提高栗农收入，形成良性发展趋势。”杨兴财说。

明清板栗园内，“年龄”最长的一棵古栗树已经904岁，布满沟壑的树干道出它的岁月沧桑。抬头仰望，它依旧枝繁叶茂、硕果累累，向人们展示着未曾改变的勃勃生机。(参与采写：田晨旭、李春宇)

# 长城脚下新农村：古栗树的新生机

贵州西部乌蒙山区，地势逶迤。六盘水市雄踞于这片“贵州屋脊”之上，素有“中国野生猕猴桃之乡”的美誉。时下正值猕猴桃成熟的季节，位于贵州省六盘水市的猕猴桃种植基地里，红心猕猴桃挂满枝头，农户们正忙着采摘装筐。

近年来，小小猕猴桃已成为当地的“致富果”。线下勤收寄、线上忙推销，中国邮政集团有限公司六盘水市分公司(以下简称“中国邮政六盘水分公司”)不断发挥自身资源优势，完善从融资、物流到销售等“一站式”惠农服务，助力当地黔货农产品“出山”。

## 便民收寄：打通猕猴桃“出山”最初一公里

王维杰是中国邮政集团有限公司贵州省钟山分公司的一名揽投员，主要负责六盘水市蟠龙、勺米、米箩等39个片区的猕猴桃揽收工作。进入采收季以来，他驾驶着邮车往返于各个揽收点之间，一天下来里程超过190公里，常常要忙到晚上八九点钟，这样的工作状态持续了近两个月。

“邮递员帮我装箱、打包，还上门帮我摘果子。”水城区米箩镇米箩村村民张桂兰说。猕猴桃是这位52岁的彝族大姐一家主要生活来源。

新华社济南电(记者张昕怡)在山东沂蒙老区沂水县圣水峪镇东仲都村，记者见到村民冯美时，她正忙着走村串户，从村东到村西，每天要转上一圈。这位东仲都村的“儿童主任”，“管着”村里30多个留守儿童。

“网课还跟得上吧？”“这两天和爸妈通电话了没有？”……记者跟着冯美家访。听到孩子或者家长说到困难之处，她就赶忙拿出本子记下。

山东济宁市泗水县是18个沂蒙革命老区县之一，也是山区农业县，土地贫瘠、产业单一。20世纪八九十年代始，农民纷纷到沿海城市务工经商，留守儿童多达3万人。目前，泗水全县外出务工人员仍在10万人左右，需要重点关注的儿童有5032人，主要分布在圣水峪镇、泗张镇、华村镇等山区乡镇。

泗水县未成年人保护中心主任梁磊说，为了保障孩子们健康成长，如今泗水县实现了乡镇、村居“儿童督导员”和“儿童主任”全覆盖。“随时访、如实报、帮着办、经常讲。”冯美这样形容自己的职责。在老区任职“儿童主任”多年，她告诉记者，现在很多孩子缺的不是吃穿，而是关心和陪伴。

泗水县有403名像冯美一样的“儿童主任”，陪伴着留守儿童成长。在158个中心村，泗水设立了儿童关爱之家，过去孩子“没人管”的情况极大改善。

记者翻开冯美随身带的本子，上面记满了每个家庭的困难。“‘冯妈妈’帮我看好了病。”东仲都村8岁的留守儿童文文说。在走访中，冯美了解到文文被确诊为再生障碍性贫血症，她及时上报镇民政办“儿童督导员”，让文文顺利接受了治疗。

在东仲都村，针对留守儿童设置的“四点半课堂”每天准时开课，冯美和志愿者老师们带着孩子们做作业、做手工，还为孩子讲解防溺水、防触电的知识。

在东仲都村有个连片的乡村文旅艺术街区和玻璃阳光房，造型别致的玻璃房是村里的书吧和儿童乐园。“把模具印到泥坯上，你就能得到想要的花纹……”儿童乐园里，志愿者老师正带着孩子们上陶艺课，儿童乐园设置了陶艺坊、木器坊等不同功能区。“我要把我做的杯子送给妈妈。”8岁的魏贞程高兴地说。

魏贞程的妈妈冯艳杰负责书吧和儿童乐园的日常工作。村里新建了乡村文旅项目后，原在北京工作的冯艳杰立马回了家。她告诉记者，陪在孩子身边更安心。

近年来，泗水县提出支持返乡入乡创业的“泗郎还乡”政策，县财政每年整合1000万元扶持资金，并随财政收入的增加逐年递增，累计建成返乡创业项目2246个，返乡创业人数达4380人，使645名农村儿童不再留守。

自从村里的艺术街区开起来后，回村的青年越来越多，冯美“管”的孩子越来越少了。“‘管’别人的孩子就像带自己的孩子一样，我们不让一个人‘掉队’。”冯美说。

为了确保猕猴桃得到及时收寄，中国邮政六盘水分公司共开发合作78个农产品基地客户，并发展为线下猕猴桃代收点，满足周边农户寄递需求。

在发货量高峰期，还优化邮件包装环节，将两台二干邮车直接开到田间，门对门装车直发，最多一天要发走8000件，今年已累计寄出近16万件，寄件总量比去年同期增长了60%。

“寄发量虽然增加了，但‘省内次日达，邻省三日达’的承诺没有变。”中国邮政六盘水分公司总经理肖永军说。

45岁的晏庭银住在六盘水市水城区蟠龙镇百车河社区，平日里，他和妻子一起打理自家的10亩猕猴桃基地。“今年猕猴桃产量大概有7吨半，我们以线上销售为主，目前已寄出3500多件快递。”晏庭银说，“一个电话打过去，邮递员就到户收寄，非常方便。”

## 田间直播：开启电商助农新模式

“邮政发福利，限时抢购中，早拍早发早到家……”在距离市区50公里的米箩镇猕猴桃基地里，一场网络直播正在进行。

有别于室内直播带货，中国邮政六盘水分公司将直播间搬到田间地头。自8月8日

开始首播以来，已开展了11场“田间直播”，吸引受众55300人次，下单500余笔，销售额13万元。

由“线下搬运工”变身“线上推销员”，邮政工作人员除了帮助农户直播带货，还将猕猴桃等农产品上架至“邮乐网”“黔邮乡情”等邮政电商平台，扩大当地猕猴桃的品牌影响力。

“今年‘919邮政电商节’我们有10多种产品上架邮政电商平台，实现销售额100万元。”六盘水凉都猕猴桃产业股份有限公司总经理左文武说。

早在2020年，该公司与中国邮政集团合作，建成了“中国邮政农品贵州六盘水红心猕猴桃基地”，旨在打造标准化农产品生产线，促进当地猕猴桃产业提质增效。

## 惠农贷款：让猕猴桃种植户鼓起“钱袋子”

在猕猴桃惠农项目中，中国邮政集团有限公司六盘水市分公司和中国邮政储蓄银行六盘水市分行合作，通过在基地建立信用村、提供助农贷款等方式，为缺少运行资金的种植户提供资金帮助。自该项目开展以来，已累计为猕猴桃种植户发放贷款2.92亿元，建立了7个信用村，惠及3000户农户。

(本报记者周宣妮)



## 苏陕协作结硕果 秦岭深处稻花香

▲10月11日，群众在水稻开镰仪式上。

当日，苏陕协作项目陕西省洛南县旱改水稻种植示范园培育种植的150亩优良水稻开始收割。

南京市江宁区和陕西省洛南县合作，充分发挥江宁区科技力量，优化水稻品种，精心选育繁育，聘请农业专家对水稻的育苗、日常管理、施肥、病虫防治等方面进行讲解指导，先后引进明香梗813和徐梗119等新品种水稻进行试种。今年试种成功并喜获丰收，亩产达600公斤，打破了地处秦岭深处的商洛全市多年不种水稻的历史。

水稻种植的引进将有利于秦岭深山农业种植结构的调整，并将通过大面积推广，助力农民增收，推进乡村振兴。

新华社记者陶明摄

## 优先提供岗位 进行技术指导 建立“电商帮扶+特色农产品”基地

# 安徽天长：产业帮扶让脱贫群众更有奔头

在安徽省滁州市天长市张建昌家庭农场，在此务工的脱贫户林培海正在架设抽水泵将水引至田中，为稻田补水。

林培海已在张建昌家庭农场务工4年。这4年，他不仅获得劳务报酬，还在日常田间管理上学得一身科学种粮新本领，并应用到自己种植的近10亩地中，每亩每年增收比以往多了100余斤。

张建昌家庭农场是天长市产业帮扶脱贫户、监测户示范家庭农场，带动了3名脱贫户和1名监测户。“我们优先为脱贫户提供农场务工岗位，他们直接参与种植和田间管理，更能直观感受科学种粮的实际效益，这比课堂授课更有效果。”张建昌说，他还将自己种植的订单水稻品种分享给脱贫户并统一回购，由于品种优质，每斤比市场普通水稻高出0.3元，为脱贫户每年亩均增收约1000元。

记者从天长市农业农村局了解到，2021年，该市选出县级农村产业发展带头人10名，镇级农村产业发展带头人40名，村级农

2021年，天长市共安排140万元财政

户秦龙就是其中一名受益者。了解到秦龙有意扩大猕猴桃种植规模，却又苦于资金周转，中国邮政集团有限公司六盘水市水城区猴场支局第一时间联系到当地邮储银行信贷员，登门了解秦龙的贷款需求，仅用2天时间，邮储银行就下发了10万元的惠农贷款。

中国邮政六盘水分公司渠道平台部经理吴仕明表示：“中国邮政六盘水分公司猕猴桃惠农项目是中国邮政集团践行乡村振兴战略的代表性项目之一，通过邮政金融、寄递、电商等优势，全面融入农民专业合作社、家庭农场和专业大户的生产生活，为其提供‘一站式’惠农服务。”

当地猕猴桃产业不断发展，农户们的荷包也鼓了起来。如今，贵州省六盘水市的红心猕猴桃已成为当地支柱型产业，乡亲们借此走出一条可持续发展的乡村振兴之路。

截至10月11日，中国邮政六盘水分公司猕猴桃惠农项目共为农户收寄猕猴桃210余万件、近200万斤，服务覆盖六盘水市14个乡镇、50个村，给农户带来2200余万元的鲜果收入。“野果果”摇身一变，已成为惠民富民的“金果果”。

(本报记者周宣妮)

当地村民王艳丽告诉记者，种栗子是一个“苦活儿”：春天要分叉剪枝，自己忙不过来还要雇人；秋收时每天在地上捡，一天下来腰酸背痛。“我家每年卖四五千斤栗子，刨去雇人成本，也能挣1万元，赶上市场行情不好的时候，还不如上班挣得多，孩子们都不愿受这个苦。”

如何既能留住乡愁，又能让农民得到实惠？怀柔区相继推出种植技术培训、板栗文化开发、搭建产销对接平台等措施，引导板栗产业逐步升级。李思鹏看到了其中的机遇。2017年，这个怀柔小伙返乡加入父亲创办的合作社，创立“老栗树”品牌。他希望用新的思维改变传统的板栗种植。“我们给栗树安装了传感器，建立智能种植系统，整片林区的湿度、温度、病虫害等可实时监控，什么时候该打药、施肥、浇水，都能自动分析。”李思鹏说。

为保证质量，加入合作社的栗农要按照统一的标准种植和采摘，合作社为栗农提供技术支持和服务。“改变农民的种植观念不容易，想让大伙儿跟着自己干，必须让人家得到实惠。”李思鹏说。

在合作社里，69岁的李宝玉和老伴开了1个小时电动三轮车来送栗子。他家在十多公里外的甘涧峪村，舍近求远的原因就是看重这里稳定的销售渠道。“这里的收购价格比外面的商贩高不少，今天外面的价格是每斤6.6元，这儿是7.5元，我今天拉来900多斤能多卖800多元。”李宝玉说。

塑品牌、深加工、拓渠道，是近两年李思鹏主要的探索方向。即食栗仁、栗蓉、栗子糕点等产品相继开发出来，自有品牌销售的同时，也成为北京稻香村、21cake、鼎泰丰等多个品牌的供应商。

李思鹏介绍，目前合作社深加工占比达到50%左右，带动年产值增至3000万元，年增速达30%。社员的数量从一开始的103户发展到现在的830户，4年来带动栗农增收1000余万元。

“老栗树”逐渐打响名头，也吸引不少青年回乡就业。李思鹏的新团队大部分是“90后”，全是本地的“新农人”。

线上旗舰店、社区团购、直播、短视频……28岁的李雨晨2020年加入“老栗树”。他说：“面对互联网时代的消费者，必须有全新的营销思维和手段。”

“没想到从小吃到大的栗子能成为自己的职业。”1995年出生的徐伟伟说，他原本要去离家七八十公里的公司上班，现在工作就在家门口，收入也不低，每天都能陪伴家里老人。

“栗花可以驱蚊，栗蓬可当肥料……”李思鹏对前来参观的客户介绍，“老一辈心中，板栗是心里永远放不下的营生。我们还将依靠板栗生活，只是以新的方式。”

“老栗树”的故事是怀柔板栗产业发展的一个缩影。眼下，渤海镇不少民宿都推出了板栗宴，板栗烧肉、栗子面窝头等特色美食备受青睐；青年设计师深挖栗蓬和栗壳染色的价值，开办植物染色艺术馆，吸引大量游客前来体验，实现传统种植业和现代文旅产业融合发展。

“全镇现有栗树约260万株，涉及5000多家农户，这些年合作社逐渐发展壮大，用技术和渠道优势提高栗农收入，形成良性发展趋势。”杨兴财说。

明清板栗园内，“年龄”最长的一棵古栗树已经904岁，布满沟壑的树干道出它的岁月沧桑。抬头仰望，它依旧枝繁叶茂、硕果累累，向人们展示着未曾改变的勃勃生机。(参与采写：田晨旭、李春宇)