

# 央媒看云霄 | 福建云霄“小枇杷”何以成为“大产业”？



位于云霄县和平乡梭树村的千亩“枇杷林海”蔚为壮观

**本报讯** 三月，福建省漳州市云霄县的乡村到处弥漫着枇杷成熟的香味。在阳光的沐浴下，黄澄澄金闪闪的果实缀满枝头，引来一批批游人和采购商。

“尝尝，甜得很。”这些天，年逾六旬的云霄县和平乡梭树村村民吴元海和老伴每天在果园里来回穿梭采摘枇杷。当看到有游客走近，吴元海迅速放下手中的活，一路小跑到自家果园前用木凳和桌板摆起的一个简易小摊，整理上面摆着十几筐新摘的枇杷，热情招待他们试吃。

另一边，村口不时有大巴车、私家车驶入。游客一下车便跑到果园里拍照打卡，选购枇杷等特色农产品。

“一筐40元，一天就能卖上两千元。”谈到收入，种了二十多年枇杷的吴元海喜笑颜开，“这几年，村里打造乡村旅游，游客多了起来，枇杷不愁卖，每年单卖枇杷鲜果就能给一家人带来近4万元的收入。”



果农在果园采摘枇杷

作为我国著名的“枇杷之乡”，云霄县枇杷种植面积达8万亩，年产量5.5万吨，年产值超过7亿元。当地打造出的闽南地区知名梭树枇杷生态观光园，年均接待游客量超50万人次，枇杷全产业链产值超20亿元，“枇杷经济”成为乡村振兴强有力的“引擎”。

云霄县县长沈顺来表示，多年来，云霄县全力推动枇杷产业做实标准、做优品质、做强品牌，云霄枇杷走出了一条“生态+现代农业+乡村旅游”的农业产业化发展道路，实现“小枇杷”向“大产业”的转变。

## 打造品牌 “中国枇杷之乡”扬名



云霄枇杷获得国家地理标志证明集体商标、中国驰名商标等50多项殊荣。

前不久，外地水果收购商赵志杰不远千里来到云霄县，在多个乡村“转悠”一圈后，最终带着满满一车枇杷鲜果赶往河南市场。

“每年三四月份，很多水果收购商都会来这里批量采购枇杷。这次我们好几个老乡相约一起早点过来，就是希望能够采购到更多的枇杷。”十多年前，经过多方考察，赵志杰看中了云霄县的枇杷，每到枇杷成熟季，都会前来采购。

那么，云霄县的枇杷何以成为香饽饽？

闽南地区重要的革命根据地乌山巍峨雄奇，穿越云霄县而过。乌山脚下，山高林密、雨量充沛，拥有

大量的富硒土壤，十分适合种植枇杷。

除了优越的环境，果农们的辛勤也是这里枇杷“出圈”的原因之一。枇杷在种植的过程中需要下一番功夫，当它开始结出小果时，需要为每串枇杷套上专用的果袋，防止果子受霜冻虫咬，保持水分不流失，兜住甜甜的汁水。

与福建省农科院等科研院所联系合作，引进枇杷优新品种；评选枇杷优质果，引导激励果农果企提质增效；连续多年举办枇杷文化节，集中展示推介当地枇杷产业风采……此外，长久以来，当地实施一系列举措持续打响枇杷品牌。

如今的云霄县已成为著名的“中国枇杷之乡”，也是中国优质枇杷基地重点县和服务果业全国先进单位。云霄枇杷获得国家地理标志证明集体商标、中国驰名商标、世界地标博览会金奖、全国名特优新产品名录、中国和欧盟地理标志互认产品等50多项荣誉。

“通过品质认证，将有利于云霄枇杷打响品牌，拓展市场，进一步提升云霄优质枇杷产品的市场竞争力，助力农村经济发展。”云霄县农业农村局局长方镇和表示。

## 延伸链条 多环节增值



果农在打包整理刚采摘下来的枇杷

清洗枇杷、剥皮去籽、下锅、烧火……这几天，一到晚上，云霄县云陵镇下坂村村民张文生就忙着熬制枇杷膏。当满满一锅晶莹剔透的枇杷膏即将出炉时，他便拿起手机，拍了视频，发到朋友圈“吆喝”，不一会儿就收到接连不断的预定。

张文生家种有100多亩的枇杷，预计今年能采收两万多斤的枇杷鲜果。今年枇杷成熟以来，他已熬制了三大锅枇杷膏。

“一锅大约能装60瓶，每瓶卖25元，就有1500元的收入。”张文生高兴地说，今年他家的枇杷以及枇杷膏、枇杷花茶都脱销了，卖出了好价钱。

要想提高枇杷的“身价”，就要实现全产业链的发展。

在云霄县乡村，几乎家家户户门前都有一口用来熬制枇杷膏的大锅和炉灶。每到枇杷成熟季，每个摊贩不仅卖鲜果，还卖成罐的枇杷膏、枇杷糖水以及成袋的枇杷花茶。

此外，云霄县不断完善枇杷加工体系，推进初加工、精深加工和综合利用协调发展，推动枇杷叶、花、果多元化开发，推出枇杷花茶、枇杷罐头、枇杷糕点、枇杷酒等多个加工系列产品，推进枇杷多元化开发、多层次利用、多环节增值。

“枇杷的花和叶具有食用和药用价值，能做枇杷花茶和枇杷膏，我们通过引进加工企业，将枇杷综合利用，带动农户致富增收。”云霄县农业农村局热作站站站长陈天佑介绍，梭树村共种植枇杷1500多亩，年产枇杷约150万公斤，通过不断拓展产业链条，去年该村的枇杷全产业链产值达到2100万元，人均收入2万多元。

## 搭乘电商 线上线下“火力全开”

“这是我们的千亩枇杷生态观光园……”说话间，吴素华熟练地抬高手机镜头，这时成片的“枇杷林海”在直播间里完整地呈现出来，不少网友直呼“被震撼到了”。

“枇杷什么时候成熟”“想看一看采摘场景”“枇杷剥皮有哪些技巧”……随着直播间人气越来越高，吴素华热情地和网友互动，耐心解答各种疑问。

吴素华是云霄县和平乡梭树村头号“网红”，被人亲切地称为“枇杷姐姐”。这缘于近年来她参加电商培训学习，从果农变身主播，推广乡村美景，并为枇杷打开了销路。

“枇杷滞销的时候，8毛钱一斤都没人要。”吴



游客在云霄县和平乡梭树村采购枇杷

素华说，梭树村地处偏僻山区，以前交通不便，村民又局限于传统的销售模式，等着别人上门收购，枇杷滞销时烂在园子里，非常可惜。

2008年，吴素华返回家乡梭树村创业，2010年开始在QQ视频上与朋友互动，帮助村民销售枇杷。2019年，她开始接触电商直播带货，带领村里的年轻人帮助村民销售枇杷等农产品。

“有一天我遇到村里的一名大学生，她红着眼眶告诉我，家里辛苦一年，果子卖不出好价钱就交不了学费。”吴素华说，那天之后她就在村部简陋的圆桌旁，架起一台手机，开始直播销售枇杷。

短短一个多月，枇杷线上销售营业额达300万元，直播带货收到意想不到的效果。自此，梭树村开始培育挖掘本土农村电商新生力量，让他们走进田间地头直播，制作有关枇杷采收的短视频发布到社交平台，主动为群众找销路。如今村里已经有20多名“农民主播”，并进驻了多家电商企业。

根据本地资源特点，云霄县不断拓宽枇杷销售渠道，融入“互联网+”发展理念，引进电子商务企业，把每年枇杷文化节“搬”到网上，通过直播、微商、短视频大赛等网销形式，推动枇杷线上线下销售“火力全开”。

通过“触网”，云霄县香甜的枇杷走出了大山，名扬海内外。

## 农旅结合 “枇杷雪景”成“网红”



依托枇杷品牌效应，云霄县和平乡梭树村大力发展乡村旅游

刚刚过去的这个周末，来自广东的游客黄春枝一家驾车到达云霄县和平乡梭树村、内洞村，一下车便跑到千亩枇杷生态观光园拍照打卡，在“银装素裹”里游园赏景踏“雪韵”。

当枇杷开始结出小果时，为防止果子受霜冻虫咬，当地果农就为每串枇杷套上银色果袋。人工造就漫山遍野的“枇杷雪景”，吸引不少游人前来观赏。

“这里景美生态佳，乡村旅游设施完善，很适合一家人前来旅游。”在网上看过当地“枇杷雪景”的黄春枝说，漫步在千亩枇杷林里的蜿蜒曲折木栈道上，参观枇杷采摘场景别有一番风味。

每到枇杷成熟期，一波又一波来自天南地北的游客不断“涌入”云霄县乡村，体验枇杷采摘乐趣、品尝地道农家美食、采购枇杷鲜果等特色农产品……

“枇杷品牌打响后，乡村有了人流量，发展旅游就有了信心。”云霄县和平乡梭树村党支部书记助理、挂职干部汤子杰表示，依托枇杷的品牌效应，梭树村吸聚了大量的人气，为此该村整合自身枇杷产业优势和天然景观资源，拓道路、兴产业、修栈道、建园林，通过“生态+现代农业+乡村游”发展模式，引入文创元素，打造集旅游景点、生态采摘、休闲娱乐为一体的现代农业生态观光园。

如今，梭树村建成了枇杷文化馆、10多间民宿和旅游配套设施。随处可见的彩色墙绘和漫山遍野“枇杷雪景”让梭树村成了网红打卡地。数据显示，去年以来，梭树村旅游收入超100万元。

与此同时，乡村旅游的不断火热聚集了更多人气，带来了更多的客流，让云霄县的枇杷更加畅销。

（来源：人民网）