

□□ 农民日报·中国农网记者 余向东 杜娟

有一种水果，成熟后青绿色果实可以半年时间挂在枝头，不再长个头“只长肉”，不会变黄也不会脱落。

有一种水果，不酸不甜也不苦不涩，带有一股油脂清香或淡淡奶香，位列“超级健康食物榜”。

有一种水果，国人消费了几十年，一直依赖进口货源，直到近年才真正品尝到“国产”的滋味。

这个水果叫牛油果，别称油梨、酪梨、鳄梨，它集粮油、果蔬特性于一身，号称“森林奶油”，原产于南美、非洲等地。这一跨洋而来的果实，如今在云南边陲孟连县扎根繁衍，注册上“中国户口”。

专家预测，未来十年国产牛油果将迎来种植高峰期。国产牛油果后续故事如何演绎，它的根能否扎牢？“国牛”产业的成熟需要多长时间？记者进行了深入探访。

“边地绿宝石”再添新绿

雨季即将过去。初秋时节，电商老板梁文涛从上海飞往云南西双版纳，像往年一样租了辆轿车，驱车二百多公里，抵达普洱市孟连傣族拉祜族佤族自治县。

进入孟连县境，公路蜿蜒曲折，深陷浓荫浓绿之中。公路两旁种满水稻、玉米、甘蔗、花生等农作物，山上乔木灌木天然混搭，绿色妆容有些凌乱、缺乏层次；不像是北方的山地，各种植物、植被，按不同的品种色彩一层层铺开。

孟连县，一颗镶嵌在祖国西南边地的绿宝石，雨量充沛，四季葱茏，境内分布澜沧江和怒江两大水系支流，孕育出一片绿色经济的理想之城。傣历616年（公元1254年），傣族王子罕罢法因族群内乱，率众从今德宏州瑞丽南迁，到达孟连坝子伐木开田、建立村寨。孟连的傣语寓意“寻找到的好地方”。

梁文涛说，牛油果也算“找到了好地方”，这里与西半球“世界牛油果之都”墨西哥米却肯州乌拉蒂市，同处北纬22度。记者坐在他车辆的副驾上，忽而雨水敲打车窗，忽而又又是艳阳高照。当下的天气，就是这个脾气。

30岁的梁文涛是安徽阜阳人，在拼多多电商平台销售孟连牛油果，已是第七个年头。拼多多农产品零佣金、技术服务费可退权益、较低的流量成本，以及种种政策红利，使得像他这样的商家，经营店铺的整体成本更低，也意味着试错成本更低，促使平台逐渐成为新品种探索市场化的“试验田”。

眼看着孟连牛油果产业迅猛扩张，梁文涛的生意也随之递增。销售上规模后，他的大半心思都在种植基地，种植户的欢喜连着他的希冀。每年的收获季，他要在孟连驻扎小半年时间。

梁文涛熟悉这里的山山水水，甚至了解公路两旁的每一块土地，“这大片地去年种的是甘蔗，今年改种花生，你看，花生地从山地漫到半山腰，就像是绿色大地毯。”“这一片牛油果，应该栽上两年了吧，看株型管理不差。”

截至目前，孟连县牛油果种植面积达12万亩；去年挂果面积2万多亩，产量上万吨，产值6亿元。牛油果产业已覆盖全县1.1万户、3.5万人，超过常住人口的四分之一。孟连已成为“中国牛油果之乡”，鲜果产量占国产牛油果的80%以上，成功替代了15%的进口牛油果份额。

“插上根筷子能长成树”的云南省，是国产水果“黄金产区”，享有133种果品，全国60%的水果品种在这里安家，被世界水果行业公认为“果业天堂”。云南省委书记王宁在今年全国两会云南代表团媒体开放日上说，“在云南是什么、长什么、好什么，都是优质农产品，我们把打造高原特色农业也当成云南的农业‘芯片’。”

向山地要效益，向阳光雨水要效益，向优质生态环境要效益。孟连县“插上牛油果这根筷子，正在长出牛油果产业”，成为云南“水果拼盘”上的新贵。而且与蓝莓、阳光玫瑰葡萄、软籽石榴等落地洋水果不同，牛油果有横空出世、填补空白的意味。

在孟连，牛油果并非“一枝独秀”，而是与橡胶、茶叶、咖啡、甘蔗、澳洲坚果等绿色产业一起呈现“春满园”的景象。全县绿色产业种植面积上百万亩，农民人均9亩以上。尤其成功打造“中国精品咖啡第一县”，实现咖啡综合产值12.3亿元，咖啡精品率达62%，居全省第一。

从北往南，沿南垒河、卢卡河而行，穿越“边地绿宝石”孟连县全境，记者来到孟连口岸联检楼前，卢卡河对面即是缅甸第二特区佤邦。小雨飘飘，山间雾霭，安静祥和的边境小镇，少了些游客的热闹。一辆辆满载货物的三轮车、摩托车排着队等待出入境。

参与边境互市的当地人说，“佤邦那边种的菜不够吃，水果也缺，每日往来有生意可做，有钱赚。”将来是否会学我们种牛油果呢？“那有可能。”

牛油果国产化“果然不易”

一个世纪前，来自北美的牛油果进入中国，散布在广东、广西、海南、云南等地，却一直未能形成气候，未能扎下根、实现“国产化”，原因在于水土不服，栽种在沿海热带的牛油果经受不住台风洗礼。

开拓者名叫祁家柱，2007年他在孟连县栽下第一棵牛油果树。回忆当年，普洱绿银生物股份有限公司董事长祁家柱感慨良多：“那个时候，我们从墨西哥、以色列引进种子，为每颗种子支付5美元。种子不仅价格贵，而且只有60%左右的成活率。”

经过十年研发探索，不断引种、试种、试错、改进，不断消化吸收、研究论证、稳步推广，到2015年

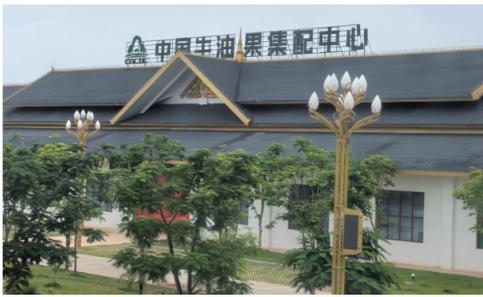
牛油果：从「洋水果」到「土特产」



8月中旬，电商老板梁文涛(右)在孟连县柳允镇查看牛油果长势。

国产牛油果一个重要卖点就是“新鲜”，从采摘到上架的整个过程不超过5天。相比智利、墨西哥、秘鲁等国家的进口牛油果，动辄30天的船期，这意味着消费者无需等待漫长的海运和分销过程。

图片由农民日报·中国农网记者 余向东 摄



孟连县通往普洱市公路旁的中国牛油果集配中心。



孟连县柳允镇南雅村牛油果种植示范基地的展示牌。

开始连片种植并取得成功，2017年建成3000亩牛油果核心示范基地，芒信镇芒信村首批牛油果树投产。

牛油果属于浅根作物，耗水量大，受不了风寒和酷暑。孟连属于典型的南亚热带气候，年均气温近20摄氏度、平均日照高达2048小时，四季温暖如春；南垒河两岸的喀斯特地貌，红色肥沃土壤下面是渗水性较好的岩石，既保证果树喝饱水，又保证了根系正常呼吸，堪称国内最适宜牛油果生长之地。

祁家柱被当地人称作“牛油果之父”。绿银公司副总经理赵士民的微信名是“油梨守望者”，他从辽宁南下、追随祁家柱，从芦荟产业转场牛油果，在南国热土共同耕耘十年有余。

赵士民介绍，绿银公司引进牛油果品种的同时，引进了外国专家团队，2019年起云南农业科学院孙汉董院士团队加盟。公司共繁育出几十个本土品种，年育苗能达百万亩以上；拥有9个品系、12个适生品种，尤其是“绿银1号”广为种植。

在柳允镇南雅村老缅、回行两个村民小组，眼前的牛油果树林，已是果实累累。记者看到，标示牌上显示，这片仅有2亩、50株的“牛油果提质增效实验示范基地”，挂牌由华中农业大学教授吴礼树、南京农业大学教授陈长军担任技术指导。

示范基地技术负责人、柳允镇“村集体资产经营管理有限公司”副总经理洪文斌，带着云南农业大学园艺系毕业的技术员李奕坚等人，正在基地巡查、进行收获前的“果园打理”。他的公司，是以全镇9个村作为股东，以增加村集体经济为目的的服务型平台。

洪文斌说，相较于其他水果，牛油果种植确实技术含量高一些。先是选择“桂垦”“西米特”“富尔特”等相对强壮、耐病害的品种，种下实生苗，再适时把“哈斯”等优良品种枝条嫁接上去。种植牛油果的前三年主要是养树，不会让它挂果；一般到第三年开始结果，第五年进入丰产期。

牛油果每年挂果期长，管理也相对费力气，每个月要除草一次，遇到虫害需要打药，雨水少的年份需要补水，多数种植园已采用水肥一体化智能灌溉。一些松鼠、老鼠、蝙蝠等小动物，乘人不备往往会提前尝鲜。

牛油果树也有让技术人颇感神奇的“植物智慧”，每年它有两次自然落果。“自觉”淘汰掉劣质果，为优质果腾出更大生长空间。

正常年景，每亩25棵树，每棵树产果二三十公斤。“这二亩示范基地，今年目标亩产是800-1000公斤。”洪文斌说：“今年果子普遍比较大，目标可以达到。”

梁文涛站在果园里寻思：由于雨水多，部分果实的果脐处会留下黑斑，这丝毫不会影响到营养价值，而消费者大多是“外貌协会”的，他们认可吗？

在墨西哥，牛油果树丰产期能够持续40年。在中国的土地上，也能如此吗？因为孟连最老的树只有十来年，一些待解的课题需要留给时间。

“334”利益链条是个关键

2018年，牛油果被上升到孟连“一县一品”的战略地位，“举全县之力”大规模种植牛油果，成为当地人的共同目标。采取空地开发利用一批、土地调规种植一批、低效产业置换一批、茶园咖园套种一批、庭院经济发展一批等“五个一批”措施，分类推动牛油果扩面种植。

牛油果经济价值高，投入门槛也高。为吸引农民参与种植，孟连县探索创新发展模式，政府和企业牵手，整合涉农资金，在全县适合种植牛油果的村民小组成立合作社，通过“334”利益分配机制引领种植上规模，即群众通过土地入股占30%、绿银公司以种苗和技术投入占30%、村集体的合作社以扶贫资金作为基地建设投入占40%。

“当时合作社也没钱，很难支付农民管护种植基地的费用。”南雅村茂益信种植农民专业合作社理事长扎朵说，牛油果挂果前三年的时间里，每亩投入成本约1.3万元。因为过度依赖项目扶持、融资渠道受限、管理能力不足等原因，不少基地一度处于无人管护状态。

此后，孟连县通过改组国企成立孟连县产业投资集团，与全县几十个村的牛油果种植专业合作社签订托管协议，进一步优化“334”利益分配机制。在原有农户、绿银公司各占30%的基础上，产投集团统筹余下的40%，其中15%为合作社分红、10%为村集体分红、15%用于产投集体运转和扩大再生产。

产投集团对新种植300亩以下的农户，每亩补助1000元；对集中连片新开发种植300亩以上的企业和农民专业合作社，每亩补助4000元滴灌项目支持；对种植前三年不挂果的时段，每年每亩预支300元作为农户兜底保障。

一套完善的利益联结机制，成功让资源变资产、资金变股金、农民变股东，实现农户收益最大化，推动牛油果种植产业进入良性发展轨道。

孟连牛油果多数按照上述模式种植，也有一些庭院式种植，比如农户家有几亩地，荒着也是荒着，现在种花生可以套种牛油果。只要是孟连县当地农户，就可以免费领种苗、自己种，哪怕自己家院子只种个五六棵，也是一笔收入。

拿柳允镇来说，累计种植牛油果2.2万多亩，其中“334模式”种植8800多亩，公司及企业种植5900亩，个体种植1600亩，农户自行在咖园、茶园套种5400亩，庭院经济660亩。柳允镇构建了党委政府统筹(村管公司)、合作社协调、技术管理员监督、农户执行的管理模式，形成公司盈利、农户增收、村集体经济壮大的多赢局面。

柳允镇南雅村老缅村民小组按“334模式”种植有950多亩牛油果，果园的日常管理维护委托给9家农户，户均100多亩，每年每亩按350元支付管护费，户均年增收3.5万元。

村民组长、拉祜族的扎儿负责总体管理统筹，从

每棵树上提取2元，他的管理费收入达4万多元。他家以土地入股的形式种植了20多亩牛油果，去年部分果树挂果投产，还拿到分红6000多元。

梁文涛在县城边上租的库房，有半年时间闲置。到了采收收获季节，日常用工15人，分拣、打包的女工，每天计量收入130-150元。山上摘果的雇工，每天收入150元以上。

线上推手与消费提升

利益链不是简单体现于生产联盟，而要在生产、流通、消费等环节一以贯之。如果不能在消费端体现，货砸在了手里，种得再好也是白搭。

10月份起，今年的销售旺季已经来临。驻扎在孟连的梁文涛，每天在当地揽货20吨，多半通过线上走货，日均出手上万单。按照每单4-6个果子计算，每天约有5万个牛油果通过梁文涛的网店，从孟连快递到消费者手中。

梁文涛算是孟连牛油果的“线上推手”。他在拼多多有好几个老店，只做牛油果。

过去，梁文涛只是从上海辉展市场拿进口货，2018年起注意到国产牛油果，当年也是孟连牛油果第一年批量上市，农户没想着做市场化的包装，产品也没有标准化，销售比较困难。“当时的情况是，他们的果子在树上挂到了3月，如果再不采，对来年产量的影响会比较大。”“这几十吨，我就全部收了，给种植户的价格，他们很满意，果子也通过线上销售一空。”

首次合作，化解燃眉之急，彼此间有了信誉，“所以第二年，种植企业和农户没等果子成熟，就邀请我们去，从那时起一直合作到现在。”梁文涛说。

梁文涛自豪语调中的“我们”，包括程建楠，他三十出头，孟连县本土人，大学毕业后在昆明一家公司做了几年建筑设计师。2018年返乡创业，决定从农产品销售起步。

与梁文涛一样，程建楠专注于拼多多，只做牛油果。选择牛油果，是因为家乡正在兴起这一产业；选择拼多多，是因为平台对他这样的电商人门者，设置了较低的门槛，不收押金、保证金、服务费，扶持新农业人创业。

为进一步服务乡村振兴、响应“数商兴农”号召，拼多多近年启动“农云行动”，集中投入优势资源，推动全国100个农业产业带更快“拼上云端”，打造更具韧性和竞争力的数字化农产品。云南省是拼多多“农云行动”的第一站，如何将云南的蓝莓、牛油果等农特产“卖爆”是重点助农项目之一。

拼多多高级副总裁朱启贵告诉记者，“农云行动”小组不仅为云南当地商家提供电商运营专场培训及一对一的定向运营指导，鼓励和培训当地的年轻新农人上平台开店，完成“从0到1”的起步；同时还助力已经起步且具备良好供应链的商家，完成“从1到100”的跳跃。

在梁文涛和程建楠看来，拼多多这样的新电商平台，才是牛油果等特色农产品真正的“巨型推手”，

尤其是拼多多实行中转集运包邮、兜底偏远地区物流中转费、持续打通乡村“最后一公里”等系列优惠举措，对商家开拓西部边远地区市场，必将持续受益。“我们还靠平台赚钱呢。”

2023年，国产牛油果的量真正上来了，拼多多平台上销售量同比增长15%，今年预计迎来60%的大幅增长。

去年，梁文涛和程建楠二人共卖出去1000吨，主要是孟连牛油果，来自绿银公司、孟连鑫梦农业发展有限公司以及各个合作社。“我们在拼多多平台日均有一万多单，突破过单日2万单。”这个数字与梁文涛同期卖出的3000吨进口果比起来，增长空间依然很大。

梁文涛说，进口果与国产果，都是以“哈斯”品种为主，外形上没有太大的区别，但是前者个头大、价格高，后者个头小、价格低。他特别强调：国产果一个重要卖点就是“新鲜”，从采摘到上架的整个过程不超过5天。相比智利、墨西哥、秘鲁等国家的进口牛油果，动辄30天的船期，这意味着消费者无需等待漫长的海运和分销过程。

从牛油果经营者的角度，由于国产果与进口果在上市时间上形成互补，梁文涛的线上商铺现在常年“开门大吉”，货源充足，接单不断线。“国产牛油果品质稳定、口感更好，只是形体较小，消费者需要一个认识过程。”

后续故事该怎样讲述

并不知名的孟连县因牛油果爆红，不过是两三年的事。

赵士民认为，种植上百万亩才能真正形成产业规模。孟连县已栽下的12万亩果树，未来五年都将进入盛果期，届时产量可达6万吨以上。绿银生物公司一方面积极打造良种繁育、大田丰产、采后处理、市场营销、精深加工、科技支撑等“六大体系”；另一方面在寻找新的种植基地，扩张“绿银庄园”品牌。

今年8月19日，《四川农村日报》全媒体记者罗敏报道，在凉山、攀枝花等地，金沙江亚热带干热河谷气候区，牛油果正扎根生长，逐渐成为当地的特色产业。通讯标题是《打破进口依赖，四川崛起万亩牛油果》。

“云南通”梁文涛嗅觉十分灵敏，知道孟连县周边的澜沧、祁门、宁洱等县，都在推广种植牛油果。今年8月到孟连之前，他已先期巡视了西双版纳勐海县打洛镇的一片果园，“那里的牛油果先成熟，我已经下了订单。”

业内专家预测，未来十年国产牛油果将迎来种植高峰期，品种改良、种植模式、产品质量也必将在探索中步步高升，产业前景可期。

当然，与墨西哥400多万亩种植面积做比较，放在全球900万吨年产量的大盘子中，与世界最大进口国、消费国美国的人均消费量比起来，国产牛油果还要走很长的路。在可预见的未来，必将是“两种资源、两个市场”并存的局面。刚刚结束的中非合作论坛期间，我国与津巴布韦等非洲国家签订了牛油果(鳄梨)进口协议。

虽然现在下单累到手软，梁文涛心里有两个“不踏实”：一是面积突飞猛进，对各地农户的技术指导有待加强，毕竟牛油果种植周期长、管理难度大，农户获取实际利益需要时间；二是产量大了，商家竞争趋于激烈，会否像进口牛油果一样，价格波动也比较大。

市场前景的“投票权”，在消费者一边。

北京市民颜女士追求健康饮食，十几年前一位朋友向她推荐这种外形和名字都比较独特的牛油果。好奇心驱使下，她第一次尝试价格不菲的进口牛油果，因为不清楚牛油果可以蘸调料或者与其他食物搭配着吃，很不适应它的口感，感觉像在嚼肥皂。而渐渐地，颜女士从网络上解锁了牛油果的不同吃法，比如牛油果奶昔、牛油果沙拉、牛油果吐司……“我尤其喜欢和香蕉酸奶一起搅拌均匀成奶昔，因为颜色绿绿的，口感像极了抹茶冰激凌。”

钟南山院士曾公开推荐的“超级健康食物”牛油果，是一种营养价值很高的水果，含有丰富的脂肪和蛋白质，其中脂肪是以不饱和脂肪酸为主，并且不含胆固醇，含糖量也很低，含多种维生素和富含量的钠、钾、镁、钙等元素，营养价值可与奶油媲美，具有美容养颜、降低血糖、保护心血管、改善便秘等功效。

在孟连县城的网红饮品店“牛咖茶茶”里，牛油果奶昔成为了人气爆品。这家由孟连产业投资集团创立的饮品店，以牛油果、咖啡、茶叶为原材料，主打原生态，吸引了众多年轻消费者。

近年来，国内消费者对农产品消费，明显呈现消费升级趋势。数据显示，拼多多平台用户对健康、新鲜、好吃的品质农货的需求不断增长，过去四年榴莲年均销量同比增长超50%，蓝莓今年的销量相比去年增长300%。

朱政表示，拼多多“百亿补贴”等平台资源长期坚持向优质农货倾斜，优质品种、农业院校科研成果、地标农品等涉农好物是拼多多重点扶持对象，在年货节、农货节、丰收节等重大活动节点更是提供流量、补贴支持。“我们将加大平台牛油果线上销售的扶持力度，助力这一新兴特色产业，让生产者、经营者、消费者共同分享红利。”

梁文涛呼应上述观点：通过多产多销、多产快销，缩短供应链，找到生产者与消费者的利益平衡点。农民靠规模与快销受益，居民靠“吃新鲜”受益。“农民很苦，但要苦得有价值、有回报、有收益；同时，消费者的利益也要得到保障，要吃得到、吃得起、吃得好。”

牛油果主产区孟连县，正在推进牛油果精深加工园区建设，配套开发果油、粉、原浆等精深加工产品和牛油果休闲食品、保健食品、化妆品等衍生产品。现已建成孟连生鲜蔬果冷链仓储物流中心和牛油果集配中心，初步建成牛油果提取物、冻干粉、果饮料、果泥等精深加工的4条生产线。这些做法，对延长产业链、消费链、价值链行之有效。

“国牛”的路，还长。