

甘肅青年返鄉創業 種植南瓜抵禦沙化

沙漠變綠洲 農戶齊增收

測算種子播種量 合理密植控體積

通過雜交培育在中國種植，目前中國的「貝貝南瓜」有30多個品種，品質參差不齊，價格差異也很大。如何保證種子品質，是李斐最重視的事。他多次前往甘肅省農科院，對接洽談，尋找合適在青山農場種植的南瓜種子。

李斐告訴香港文匯報記者，種子每年都在培育，一年比一年優良，而且種子

的品種很多，口感不一，因此青山農場實行統一管理、統一種植，什麼時候澆水什麼時候施肥除草採摘都要有明確的規定，打包環節的質檢也都是規範化操作，產品全部分級銷售。

同時，為了縮小南瓜的體型便於運輸，李斐引進新機械，精確測算每畝地種子播種量，將種子的間距從70厘

米縮短為50厘米，加大種植密度，控制南瓜體積，一個南瓜兩斤左右，便於裝箱運輸。

由於良好的品質和市場口碑，如今，李斐在阿里巴巴、雲集、貝店、拼多多等平臺均有自己的銷售點，華潤萬家、盒馬生鮮等大型連鎖超市也開始從李斐這裡訂購貝貝南瓜。



甘肅省金昌市位置圖



1958年，全國各地的支邊青年、轉業軍人、知識分子在緊鄰巴丹吉林沙漠和騰格里沙漠的甘肅省金昌市永昌縣建成了青山農場。近幾年，在自然環境和市場環境的雙重壓力下，老一輩的農場人種植意願日益減退。為了不讓沙漠吞噬農場，

作為農場第三代的「90後」大學生李斐從蘭州回到家鄉，與父親李衛紅一起帶領農戶種植耐旱易存活的沙漠南瓜，幫助農戶實現了增收，也讓面臨荒廢的農場變成了抵禦風沙的綠洲。

■香港文匯報記者 劉俊海 金昌報道



■農戶的臉上充滿了豐收的喜悅。
香港文匯報記者劉俊海 攝

2018年，他們種植的500畝沙漠南瓜在電商平台聚划算上銷售一空。2019年，他們帶領當地農戶將種植面積擴大到2,500畝，農場熱鬧了起來，農戶們看到了手掌大的迷你南瓜帶來的大市場。

計劃返鄉 挽救前輩心血

1958年開始，農場的人們就與沙漠進行着頑強的鬥爭，由於乾旱缺水、土地荒漠化，這裡的農作物一直產量很低，老一輩的農場人不願種植，多數走向城市讀書就業的年輕人又不願回到這裡。久而久之，大量的土地被閒置，農田的面積越來越小，就連鬱鬱蔥蔥的果林也免不了被砍伐的命運。

李斐還未上大學時，就曾親眼見到大家為了創收，嘗試播種玉米和小麥，卻因為灌溉成本高、產量低，難以在市場上賣出好價錢。後來有了工作偶爾回家，又常聽父親感慨：「這裡就沒有種得好的產品，種什麼賠什麼，我們農場的一個連隊，甚至連續虧本了4年。」

李斐知道，如果再不做點什麼，那這塊兩三代人耗盡心血堅守的土地，將會被沙漠再次吞噬。

於是，從小就不「安分」的李斐開始了自己的「返鄉計劃」。

選擇南瓜 延伸食用場景

「由於大學讀的是編導專業，工作又與農業毫無關聯，所以一開始我只能從收集各類有關信息做起。」所謂功夫不

負有心人，2016年李斐得知了甘肅農科院在民勤縣推廣試種貝貝南瓜的事情，想到民勤的氣候條件和永昌差不多，如果貝貝南瓜能夠在民勤廣泛種植，那應該也可以推廣到青山農場。

李斐說，深入了解後才知道，所謂貝貝南瓜，就是一種只有手掌那麼大的小型南瓜。甘肅農科院從日本引進之後，做了一系列的改良，使其需水量只有玉米的三分之一，能夠適應長時期的日照環境，也有固土防沙的效果。關鍵在於，在這樣的環境下種植，貝貝南瓜不僅保留了原有的香甜，在口感上也更加的粉糯。

不過，李斐沒有貿然將貝貝南瓜帶回家鄉種植。他先與民勤當地的農民合作，對南瓜品種進行進一步了解，並且對貝貝南瓜的銷售情況作了一番調研了解。幾經波折，他和同鄉馬文喜聯繫上在杭州做電商的燃燈網絡科技公司，在詳細介紹了有關情況之後，李斐把自己拍攝的一段甘肅民勤農民在幾十米高的沙塵暴裡裹着頭巾搶收南瓜的視頻發給了該公司的負責人楊佳鑫，楊佳鑫看後深受感動。

在楊佳鑫的協助下，李斐找到了銷售平台「聚划算」，通過聚划算專業的消費者畫像及一整套數據分析後得出結論：貝貝南瓜確實可以成為一個很好的商品，但是由於其消費場景單一、購買人群有限，所以很難有大的銷量。如果能夠拓寬它的食用場景，就能夠吸引更多的人來購買，銷量自然就上去了。

順着這條思路，他們很快延伸出了貝

貝南瓜新的食用場景，那就是辦公室速食。

李斐說，2016年，當他們第一次嘗試在聚划算上售賣貝貝南瓜時，3天的活動中賣出了4.38萬箱，打破了聚划算蔬菜品類的最高紀錄，也使得貝貝南瓜在年輕白領這一群體中口口相傳。

帶回家鄉 農戶紛紛種植

經歷了一段時間摸熟了市場，選定了品種後，2017年，李斐也終於敢放心把它帶回自己的家鄉——青山農場。一開始，對於貝貝南瓜、對於網絡銷售不甚了解的農戶心裡都沒底，就連他的爺爺都問：「一旦大面積種植起來，你能保證都能賣得掉嗎？」

為了讓農戶們安心，李斐決定先行在農場試種了500畝。但是由於霜凍，許多幼苗抗不過去都凍死了。「我們只能咬着牙重新補種。雖然這造成了不小的損失，但是最後的結果卻還算理想，500

畝南瓜只用了50天就在聚划算上銷售一空，平均下來每畝地有4,000元（人民幣，下同）的收益，除掉成本，每畝的利潤還有1,000元左右。」

當年，在經驗與口碑的雙重作用下，貝貝南瓜在聚划算的活動中，單個鏈接的累計銷量達到了33.8萬箱。

看到這樣的結果，越來越多的農戶開始加入他們。從最開始的500畝，到現在的2,500畝，聚划算承包了全部的銷售。

因為生活開始有了盼頭，如今農戶們也都開始張羅着一起打包、發貨和快遞。「再過幾十年，整個騰格里沙漠都是一片綠色，一直延伸到祁連山腳下，那才是真正的青山綠水，才是人們扎根並熱愛的故土家鄉。」

■李斐展示收穫的南瓜品相。
香港文匯報記者 劉俊海 攝

網絡銷售佔八成 蔬菜速食有市場



■農戶對南瓜進行裝箱。
香港文匯報記者劉俊海 攝

購率也更高。

「綠盾」行動 抗沙種瓜

同時，銷售平台發起的「綠盾」公益活動，也讓消費者對於李斐家鄉的環境狀況有了更多的關注。2019年7月，聚划算設定了一個公益機制，讓遙遠城市裡的消費者，和青山農場的留守者們一起站在抗沙前線。這個機制就是用戶只要在上購買南瓜認領一份虛擬像素格土地，聚划算將為這個像素格種下南瓜。在7天的活動時間裡，這條微博轉發了3.5萬多次，也意味着今年聚划算將在沙漠中種植7萬平米的南瓜地。

阿里巴巴聚划算相關負責人介紹，「綠盾」的公益行動是個長線，今年南瓜種植季開始，聚划算就將實施這7萬平米的計劃，目前種植和銷售計劃都在穩步推進中。

融資不易 物流待解

李斐自創業種植，貝貝南瓜的銷售額總計達到了2,000萬元（人民幣，下同），這對於一個大學生創業者來說無疑是成功的，但是李斐卻怎麼也高興不起來，因為接下來他計劃要把南瓜的種植面積再擴大，並成立合作社以吸納更多的貧困戶進來一起脫貧增收，所以擺在他面前的資金問題就成了實現夢想的「攔路虎」。

李斐說：「甘肅的沙漠貝貝南瓜剛起步，為了贏得更多的消費者青睞，在品質上要做到綠色有機，在價格上又不能高於同類貝貝南瓜，另外甘肅地處西北內陸，物流費用每年就要300萬，高於不少其他產區很多。」

資金周轉成大問題

另外，銷售平台的資金轉出需要周期，資金周轉成了大問題。李斐坦言，作為一個創業的個體，沒有關係，也沒有貸款抵押，加之農業貸款周期長、利潤低、風險大，銀行在聽到他貸款計劃後都將他拒之門外。

因此，創業伊始，他的資金來源都是親戚朋友。2016年他冒着失敗的風險，頂着各方壓力從親戚朋友處借來20萬，從民勤收購南瓜，在聚划算平台銷售，沒想到，獲得了成功，甘肅沙漠南瓜的名氣一夜爆紅。

李斐說，甘肅的沙漠貝貝南瓜大賣之後，有幾家銀行主動聯繫他，並去青山農場實地考察後提出願意向他貸款100萬。「但這100萬對我來說只是杯水車薪，並不能解決實際問題。」

李斐希望，能夠得到當地政府的支持。在入駐當地電商產業園後，政府在租金、水電、冷鏈、物流補貼等方面能夠給予他更大的優惠和幫助。



■「綠洲之盾」和沙漠形成鮮明對比。
受訪者供圖

▼沙漠南瓜。

香港文匯報記者劉俊海 攝

