

土特产探路记·夏味

望谟芒果挂满枝头

□ 本报记者 王新伟 吴秉泽

望谟芒果的逆袭,跳出了“地理决定发展”的固有认知,让我们看到,农业发展的桎梏不是山川水土,而是改造资源、盘活优势的思路与方法。

长期以来,石漠坡地、高海拔、交通闭塞,被视作产业发展的先天短板。在望谟,喀斯特地貌存在耕地破碎、蓄水困难的硬伤,但辩证审视资源禀赋就能发现,低纬度低热河谷昼夜温差大、土壤富含矿物元素,天然利于芒果糖分积累,只是独特优势长期被粗放种植模式掩盖。随着当地科技特派员扎根田间,以测土改良、绿色防控、果实套袋成套技术改造荒坡,把水土短板逐一化解。套袋技术落地后优质果率提升25%,收购单价增长3倍,昔日无人问津的山地鲜果,变身具备国家地理标志认证的优质果品。当现代农业技术补齐自然条件短板,先天劣势便能转化为差异化产业竞争力。

技术落地不能只停留在示范田,乡土人才是打通科技转化的关键枢纽。再好的良种良法,脱离本土农户的承接,终究只是实验室里的纸面方案。破解山区产业难题,核心不在于引进多少先进技术,而在于培育留得住、用得上的乡土人才队伍,让创新力量扎根泥土。

空间区位的劣势,同样可以通过系统改造实现价值反转。过去山高路险、人背马驮的流通困境,让优质鲜果损耗严重、难以出山。当地统筹涉农资金修建产业路、山地单轨运输设备,配套乡镇冷链分拣中心,运输效率提升3倍,果品损耗大幅下降。更具巧思的是,贵州深挖晚熟气候禀赋,精准卡位全国芒果市场空档期,错开海南、广西早熟产区与攀枝花晚熟产区上市高峰,依靠稀缺上市窗口形成稳定市场溢价。基础设施重构流通格局,独特气候塑造独家竞争壁垒,足以证明:地理距离、山地阻隔从来不是恒定劣势,善用基建补齐流通短板、深挖区域独有资源,就能把空间落差转化为难以复制的市场时差优势。

产业兴替的最终标尺,是群众能否共享发展红利、重塑乡土心理认同。望谟构建“企业+合作社+基地+农户”利益共生机制,2万余户农户通过土地入股、就近务工绑定芒果产业链,分红、务工双收入稳住家庭生计,大批村民告别常年跨省务工的分离生活。“乡愁集市”融合瑶族、布依族民俗展演,农文旅一体发展盘活乡村活力,曾经人人质疑“高山种不出芒果”,如今金芒成为各族群众共同的乡土符号。利益联结越紧密,群众的归属感越强;物质增收之外,产业交融带来民族日常交往、乡土文化持续焕新,完成从经济收益到文化涵育、心理归属的深层转化,筑牢乡村全面振兴的民心根基。

望谟芒果的实践证明,山川水土只提供发展基础,却无法框定发展上限。遵循特色县域富民产业政策导向,以科技对冲自然局限,以人才承接创新动能,以基建重塑流通空间,以利益联结凝聚民心,就能把看似无解的山地短板,转化为独一无二的产业长板。地理从来不是发展的宿命,主动改造资源、盘活禀赋的选择,才是乡村产业突围的答案。

赵光辉

盛夏时节,北盘江畔河谷,漫山芒果叠翠流金,一颗颗饱满圆润的果实缀满枝头……这是属于贵州省黔西南布依族苗族自治州望谟县的丰收景象,也是当地10余年深耕结出的产业硕果。

作为贵州芒果产业的核心产区,望谟县芒果种植面积达10.69万亩,占全省种植总面积的52%;2025年,该县芒果产量达3.99万吨,全产业链产值突破2.39亿元。

从10多年前13亩试验地的破冰尝试,到如今沿江绵延的10万多亩金色产业带,从无人问津的“外来果”到享誉全国的“品牌果”,“望谟芒果”成为赋能乡村全面振兴、带动百姓增收的“致富金果”。

筑牢品质根基

望谟地处北纬25摄氏度亚热带低热河谷地带,年均气温19摄氏度以上,无霜期长,光热充足,昼夜温差显著;红壤土层深厚透气,北盘江、红水河水汽润泽,是国内纬度最北的芒果适宜种植区。得天独厚的自然禀赋,赋予了望谟芒果果肉细腻、汁多味甜、香气浓郁的独特品质。

10多年前,芒果在当地还是陌生的“外来物种”。2011年,贵州省农科院亚热带作物研究所专家刘清国扎根油迈瑶族乡,开启了望谟芒果引种试验的破冰之路,“这里海拔、光热和温差条件好,是种芒果的黄金产区,只要技术跟上,一定能种出好果子”。

从未接触过芒果种植,村民们疑虑重重——“外来果树能成活吗?”“种出来能卖钱吗?”面对质疑,刘清国逐户上门沟通,耐心讲解种植前景,手把手示范管护技术,最终撬动13亩荒地种下了望谟县第一批芒果苗。

2013年,试验芒果在望谟县油迈村首次丰收,两亩地实现收入近万元,既让刘清国坚定了种植信心,也让村民们看到了增收希望,纷纷加入芒果种植。目前,望谟已建成多个标准化示范基地,芒果种植覆盖全县9个乡镇(街道)。其中,油迈瑶族乡1.2万亩核心产区率先实现标准化种植全覆盖,平卜村、纳王村两个千亩示范基地成为全县样板,盛产期亩产超1000公斤,优质果率达85%以上。

同时,望谟县坚持“适配本土、面向市场”原则,筛选培育出了金煌芒、贵妃芒、桂七、红象牙等8个主栽品种,特别是金煌芒、金凤凰等中晚熟品种,填补了市场空档,拉长了供应周期。

从试种探索到全域推广,望谟始终把标准化作为产业发展的核心抓手。联合省农科院热作所制定芒果标准化生产技术规程,从地块选择、种苗定植、水肥管理,到修剪整形、病虫害绿色防控、果实统一套袋,全流程建立规范标准,让每一个生产环节都有标可依、有规可循。望谟芒果已经获得“国家地理标志”和“全国名特优新农产品”等多项认证。

“过去种果靠经验凭感觉,现在管护看标准讲科学。”平卜村种植户王建辉深有感触。幼树期施氮肥塑冠,挂果后分阶段补充复合肥与微量元素,冬季增施有机肥改土,定期修剪疏枝保证通风透光,果实乒乓球大小时统一套袋护果……这套精细化管护方案,让他的60多亩芒果园优质果率逐年提升,如今年收入近20万元。

打通销路瓶颈

芒果种得好,更要卖得远、卖上好价钱。曾经山地交通不便、仓储分拣能力弱、销售渠道单一,果农“守着金山愁销路”,优果未能实现优价。

针对山地产业运输难、损耗大的痛点,望谟持续加码产地基础设施建设。油迈瑶族乡累计整合资金4800余万元,实施产业路、采摘步道、山地运输轨道、分拣中心等



在贵州省望谟县油迈瑶族乡纳王村芒果基地,果农在采摘芒果。 康 瑜摄(中经视觉)

42个项目,配套无人机运输、智能灌溉等设施,有效降低运输成本,提升管护效率。全县还同步推进产地保鲜库、集散分拣中心建设,构建起“村集货、乡分拣、县统配”的三级流通体系,鲜果采摘后24小时内完成分级打包,快速发往全国市场。

在平卜村分拣中心,刚运来的鲜果经过清洗、分选、糖度检测,按品级分类装箱。“过去混装论斤卖,现在分级按质卖。”平卜村党支部书记韦明江介绍,标准化分级让果品均价提升近两成,金煌芒、桂七等特色品种更是供不应求。

望谟还创新推出“五个一批”销售策略:经销商上门收购一批,稳定大宗订单;省、州帮扶单位采购一批,深化消费协作;电商平台线上销售一批,拓展终端市场;“乡愁集市”现场售卖一批,聚拢线下人气;直播带货促销一批,扩大品牌影响。目前,望谟已与广东、浙江、云南、广西等地客商建立长期合作,单季意向收购量超百万斤。

依托万亩芒果园和浓郁的布依族、瑶族等民族文化,油迈瑶族乡恢复“乡愁集市”,搭建“百姓舞台”,将芒果采摘、民族歌舞、乡村赶集融为一体,吸引了不少游客前来打卡体验。截至目前,“乡愁集市”已连续开集90余场,产品交易额突破1000万元。

在日前举行的2026贵州“村舞”暨望谟芒果丰收季促消费活动期间,当地整合驻村干部、电商主播等力量,把直播间搬进芒果种植基地,全方位展示望谟芒果的生长环境、品质特色,让望谟芒果搭上“云端快车”走向全国。活动首日,成交额达到60万元。

直播间里,主播对着漫山果园讲解芒果品质,下单信息不断刷新;集市上,各地客商驻点收购,果农在家门口就能完成交易。从线上云端到山间集市,从零售散卖到大宗统购,立体化销售网络层层铺开,既托住了望谟芒果稳产增收的基本盘,也打开了品牌溢价的新空间。

绘就富民画卷

“以前种玉米一年收入不到3000元,改种芒果后能达到3万元。”平卜村村民王乜映说,

如今“荒山成了聚宝盆”。2014年,王乜峡开始改种芒果,果园2020年进入盛果期,亩产量稳定在2000斤左右,全年收入突破了3万元。靠着种植芒果,王乜峡盖起了两层砖混小楼,一家人日子越过越红火。

近年来,望谟不断延伸产业链条,培育发展分拣包装、冷链物流等配套业态,从种植管护、采摘分拣,到包装运输、线上销售,多环节为群众提供岗位,让村民持续增收。

油迈、蔗香、桑郎等芒果主产区因地制宜发展休闲农庄、民俗农家乐,把山地果园采摘、布依族瑶族民俗、山野农家餐饮融为一体,吸引了不少游客。特别是每到芒果成熟时节,采摘体验、乡村旅游同步升温,游客走进果园体验采收乐趣,品尝农家菜肴,实现采摘卖果、餐饮经营双线获益,群众增收的路子越走越宽。

午饭时分,油迈瑶族乡瑶乡活鱼饭庄大厅座无虚席,不少食客身边都堆放着芒果,饭庄负责人李林忙得脚不沾地。李林告诉记者,7月中旬以来,芒果采摘游带来源源不断的游客,门店经营收入大幅上涨,目前日均营业额较非采摘季多出近2000元。

金色产业结出富民硕果。如今,望谟全县超半数芒果园进入盛果期。不少农户靠芒果产业盖了新房、买了汽车,“满山都是幸福不动产,遍地都是绿色提款机”的愿景,正一步步变成现实。

望谟县农业农村局副局长鲍相江说,望谟将持续深耕芒果特色优势产业,以标准化提品质、以品牌化拓市场、以融合化延链条,推动芒果产业向规模化、高端化、全链条方向升级,让望谟芒果走出大山,让金色产业持续造福一方百姓。

深圳外贸增势强劲走势稳健

本报记者 杨阳腾 刘雨斐

今年以来,深圳加快构建新发展格局,经济运行坚韧向前、蓬勃向好,外贸增势强劲、走势稳健,为后续巩固优势、争取全年更好成绩蓄足底气。据深圳海关统计,今年上半年,深圳累计进出口2.88万亿元,增长33%,规模继续居内地城市首位;其中,出口1.51万亿元,增长15.5%;进口1.37万亿元,增长59.8%。

今年上半年,深圳高新技术产品进出口1.7万亿元,居全国首位,占深圳全市进出口总值的59.1%;以3D打印机、数字照相机、工业机器人为代表的智能化产品出口152.4亿元,增长92.3%。

新产品的背后,是新链条在支撑。深圳持续扩大在全球AI产业链中的“含深量”,上半年电脑零部件、电子元件等AI相关产品进出口两旺,合计1.28万亿元,增长50.1%;上游的活跃也正加速向终端传导,手机、电脑、家用电器等“老三样”产品出口1658.8亿元,增长12.6%。

“深圳海关将联想等企业纳入进口生产用零部件智慧检验监管模式,实现‘到厂即检验、验完即投产’,今年上半年快速验放进口零部件货值25.01亿元,压缩投产时长46%。”深圳海关商品检验处机电产品与消费品业务科副科长刘佳铭说。

在进口端加速跑的同时,出口端也同样在提速。深圳光弘通讯电子有限公司关务负责人谢萍告诉记者:“光弘通讯应用出口锂电包装智慧监管模式实现产品下线即出证,现在最快2天就能完成交付。”今年上半年,深圳出口锂电池、电动汽车、光伏产品“老三样”产品667.8亿元,增长28.9%。

今年上半年,深圳外贸“朋友圈”持续扩容,经贸往来覆盖240多个国家和地区,对前十大贸易伙伴进出口均保持增长,合计达2.25万亿元,增长35.1%,占深圳进出口总值的78.1%。今年是APEC“中国年”,深圳与



深圳蛇口海关关员在妈湾智慧港利用智能查验机器人对进口榴莲开展查验。 夏华天摄(中经视觉)

年,前海综保区进出口3342亿元,增长75.3%,成功跃居全国综保区首位。

如果说前海重在链接全球贸易资源,那么河套则着力探索创新要素的跨境流动。3月26日,首票免税科研货物以专人携带方式通关。统计显示,深圳海关已服务超1700批次科研货物便捷进出口。

外贸基本盘稳不稳,看的是体量,更是质量。今年上半年,深圳有进出口记录的民营企业达5.8万家,合计进出口2.12万亿元,增长40.4%,占全市进出口总值的73.6%,量的底盘更加厚实。与此同时,自主品牌出口占比提升至33.7%,高出全国平均水平8.8个百分点,质的成色持续提升。

“我们正准备申请高级认证,没想到先成了全国首批认证企业,提前享受到了通关便利。”深圳市今天国际物流技术股份有限公司交付中心进出口部副总经理程静说。目前,深

圳AEO企业已达1018家。23项高级认证企业联合激励措施节约成本约1.2亿元。上半年,深圳AEO企业进出口1.41万亿元,增长38%,占深圳全市外贸近一半。

通关快了,企业的权益保障也要跟上。深圳海关综合业务处知识产权保护科副科长蔡雪寒介绍,深圳海关首创“云确权”模式,实现知识产权确权线上办理超7000项次;联合地方探索建立进出口环节知识产权纠纷多元化解机制,维权周期缩短70%以上,成本降低60%以上。

“站在‘十五五’的新起点,深圳外贸以动能之‘新’重塑竞争力,借结构之‘优’拓展发展空间,靠底盘之‘稳’夯实长远根基。”深圳海关综合业务处业务改革科副科长邱媛告诉记者,深圳海关将抢抓APEC“中国年”重大历史机遇,深入开展跨境贸易便利化专项行动,以更优监管、更高效率、更实举措助力深圳稳住发展“加速度”。



近日,经过保护性修缮后,北京正阳门城楼重新面向公众开放。为庆祝北京中轴线申遗成功两周年,故宫、正阳门、钟鼓楼等多处景点同步开放,邀请市民游客探访古都脊梁,感悟中华文脉。 本报记者 赵 晶摄