



杨起鸿察看果树育苗情况

起鸿每次都能及时解决基地出现的突发情况。辛苦工作一年后，杨起鸿熟练掌握了番茄种植技术和病虫害防治方法，让番茄喜获丰收，为他带来了丰厚收益。

2017年，杨起鸿将种植基地规模扩大到200亩，正当他准备大干一场时，却遭遇番茄价格大幅下跌，云南多地番茄出现滞销。这不仅让杨起鸿前一年的努力付之东流，还欠下不少外债。“算了，你是大学生，还是找一份稳定的工作，别再想创业了。”本就不支持杨起鸿创业的父母再次劝说道。

“本来还想跟他一起干，看这个样子，怕是连自己都养活不了。”杨起鸿成了亲戚朋友茶余饭后的“负面典型”。

“元谋有得天独厚的自然条件，虽然遇到挫折，但我相信自己一定能成功……”杨起鸿始终没有放弃对农业的热爱。

积极转型寻突破

做农业的方向是什么，具体要怎么做？历经起伏的杨起鸿，此时已褪去刚创业时的青涩，开始认真思考自己的出路，并盯上了商超直送和电商这两块还没“分割成型”的蛋糕。

“元谋的蔬菜水果虽然品质很高，

但很多都是农民自发种植和销售的，没有形成统一的规模和市场。无论是农民在农贸市场自行销售，还是卖给外来采购商，产品的售价和附加值都不高。”杨起鸿说，作为“草根”创业者，只扎根于种植基地，很容易被市场牵着鼻子走，抗风险能力较差。因此，他一方面加强基地标准化建设，做好示范引领；一方面积极对接收购企业，用企业的收购标准，反向促进当地种植户种植的标准化和规范化。

通过积极参加各类展会、利用每一个外出学习机会推销元谋果蔬，杨起鸿逐渐打开了销售渠道。在新冠肺炎疫情发生前，他的蔬菜已外销至韩国、日本、新加坡、马来西亚等国家，并通过与沃尔玛等大型商超建立合作关系，在元谋当地搭建起厂家直供平台。

有了多年的果蔬种植经验，以及稳定的销售平台，2019年，杨起鸿跟元谋县新华乡合作，牵头成立新华桃李种植专业合作社，大力发展桃李种植，每年生产桃李2.8万吨，产值近1.2亿元。

本刊记者 王学勇 / 文 邹鹏 / 图