

在三亚,提起彭时顿的名字,可能许多人还不太了解。但他创立的芒果品牌——福返芒果,却以香甜的口感和健康的品质保障,连续五年作为博鳌亚洲论坛的供应商,获得海南省名牌农产品、全国百强合作社品牌等荣誉,先后出口加拿大、德国、意大利、瑞士、科威特以及香港等十多个国家和地区,为三亚芒果赢得了又一个又一个喜人的成绩。而取得这些成就,距他2005年创业仅仅13年。

比取得成绩更让彭时顿开心的是,他以福返芒果为帆,带动了崖州区近千名农民兄弟走上了一条自强不息的致富路。

有人说,彭时顿是出了名的“糊涂”,比如他和他的团队居然把最新最好的芒果种植与销售技术毫无保留地分享给农户们。再比如,从2012年至今,他一直默默坚持着为考上大学的贫困学生资助3000~10000元不等的学费……

从创业之初不顾淡旺季的艰难,也要保证农户们的基本收益,到如今当选三亚市芒果协会会长、三亚市农村青年致富带头人协会会长,在为广大农村青年们寻一处遮风挡雨之地,在带动农民兄弟致富的这条路上,三亚福来实业有限公司总经理彭时顿一走就是13年。

期间也有人质疑:“别人怎么样关你彭时顿什么事?好好赚钱不就行了?”彭时顿总是憨憨地笑着回答:“人嘛,总不能什么都算得一清二楚,我是个‘农二代’,既然有能力帮助农户们过上好日子,我就应该扛起这个责任。”



彭时顿在果园里展示芒果。

1 感念儿时芒果香,继承家业闯新路

1975年,彭时顿出生在福建古田一个普通的农民家庭,1984年彭时顿父亲举家迁徙到三亚市崖州区,在三亚重操旧业,继续种起了芒果,由于彭父种出的芒果格外香甜,在三亚很受欢迎,市场上甚至广为流传着“彭叔芒果,质量保障”的美誉。由于父亲踏实、肯干,彭时顿自小就衣食无忧,一家人生活富足。

1996年,从上海港湾学校毕业的彭时顿回到了海南,在海南洋浦经济开发区港务公司担任技术员一职,虽然生活稳定富足,也完成了父亲多年来对他“走出农村”的期盼,可在彭时顿心中却一直有个解不开芒果情结。

“小的时候,芒果是我们家最主要的经济来源,是芒果把我养大的,父辈靠卖芒果送我到外地上学,几十年如一日地在三亚这片福地上劳作,我对于芒果、农民和三亚,一直有着一种莫名的感情。”当谈起为什么回三亚种芒果时,彭时顿说道。按捺不住心中对于芒果种植的满腔热情,彭时顿毅然辞了工作,回到家中,与父亲一同种起了芒果。

2 诚信经营树品牌,福返大地现成效

创业伊始,彭时顿曾经遇到了很多困难,从基地种植到销售渠道,每一个环节面临的压力都是之前简单种植时的数倍。特别是当时的芒果市场行情并不是很好,价格呈现普遍走低趋势,更是让福返芒果的发展前景风雨飘摇。

为了实现自己心中的“芒果梦”,面对重重困境,彭时顿没有气馁,更没有手足无措,而是沉住气,耐心地在挫折中摸索一条最适合福返芒果品牌的发展之路。彭时顿先是发现了口碑营销的重要性,他发现,正是靠着父亲多年细心种植,彭家种植出来的芒果质量有保障,商贩都很信任自己,所以之前的销路都不用愁。因此诚信经营、保障质量也成了福返芒果品牌的立身之本。

“我觉得做品牌和做人是一样的,只有让别人相信你,才能有销路。现在不论我们品牌做得多大,我都不忘记父亲用实际行动给我上的那一课,诚信为本,保证福返品牌下的每一颗芒果都是最好的质量。”谈起福返芒果的发展历程,彭时顿感触颇深。

可光有品牌精神还不够,芒果质量还要实实在在地吸引人才才行。为此,彭时顿在经过反复思考后,最终决定从建设标准化的健康芒果种植基地、嫁接区域品牌、建设品牌形象、品牌的宣传与推广四个方面入手,打造一个国内外一流的农业产品品牌。



彭时顿在查看芒果。

起初彭父对于彭时顿的行为十分不理解,并不止一次地表示希望他能重新回洋浦港务公司上班,但当看到彭时顿那全身心投入芒果产业的劲头,和在农闲时积极了解各大农副市场里芒果价格的姿态,彭父被彭时顿真心实意对芒果种植的热忱感染了,彭父也选择了支持儿子的决定。

虽然每日都能闻到芒果的清香,看着芒果树日渐茁壮,但彭时顿却没有被这甜蜜的日子所麻痹。他在一次去广州南北水果市场考察时发现,“国内的芒果与国外芒果品相相差无几,价格却有着天壤之别。”他突然清醒地认识到像父辈那样种植芒果和简单销售的模式,终究很难将芒果种植做大、做强,让自家芒果广为人知。于是从那时起,彭时顿的心中有了个更大的“芒果梦”——在市场上打响三亚芒果品牌。

2009年10月,彭时顿与父亲一同成立了三亚福返芒果热带水果专业合作社,由彭时顿担任主要负责人。而打响福返芒果品牌,正是彭时顿实现“芒果梦”的第一步。



彭时顿为风岭村委会贫困户张家发、文常樱夫妇提供银行贷款担保。



彭时顿资助优秀学生。

「农二代」里走出来的芒果专家

致富路上不忘助乡亲

——三亚市芒果协会会长彭时顿

3 全力以赴建基地,打造品牌树形象

因为父亲是种植芒果的“好手”,彭时顿从小就耳濡目染地学到了很多关于芒果种植的独到技术。但他发现,如果照本宣科地按父辈以往的方式种植,种出的芒果质量虽然不会差,但品质永远感觉差那么一点点。为了将品质推进那么一点点,他不顾众人反对,要求从种植到收获,全程坚持只用有机肥,不打膨大剂,只通过光照和通风来减少病虫害,在芒果基地里全程实行绿色防控。他还通过与华南农业大学合作,引进无公害农药残留处理技术和全自动温控催熟技术,保证了芒果无农药残留、无公害、高品质,正是通过了种种努力,才从源头上保证了芒果基地的绿色生态化。

另外,加强产品质量的把控和监督也十分重要。为此,彭时顿最先在三亚市芒果产区种植企业及个体户中建立起了农产品质量追溯3G体系,组织专门团队全力推进溯源体系建设,保证芒果质量不仅源头放心,还要每一个环节都有着可靠的支持与保障,每一颗芒果送到消费者手中时,都是令人放心的“安心果”。

为了让福返芒果的品牌形象更加引人入胜,彭时顿还聘请国内著名品牌设计营销团队为福返芒果进行了一整套UI设计,并亲自参与设计过程,多次给出修改意见。正当最终品牌形象即将出炉时,仅仅因为几位果农的意见,彭时顿又请设计师再度修改,经过几轮修改,甚至是推翻以往方案,在彭时顿同意后,一个成熟的品牌形象最终才展现在大家面前。

为了进一步提升福返芒果的知名度,彭时顿出人意料地提出将福返芒果嫁接至三亚芒果旗下,作为三亚芒果区域品牌的一个子品牌。而当几乎所有芒果果农都在摘青,为尽早上市抢占市场绞尽脑汁时,彭时顿再度出人意料地提出了福返芒果的核心口号:“好芒果,树上熟”。将福返贵妃芒果的上市时间比其他果农推迟了整整一个月,如此一来,福返贵妃芒果不仅可能会因此错过市场销售的最佳时间而导致价格走低,还有可能会因为过长的生长期影响到芒果的外观。可彭时顿丝毫不在意,他继续着自己的革新举动,再次出人意料地要求在销售福返芒果时,以试吃为基础,不用顾虑因试吃而带来的损耗,大方地让商贩、水果批发商们

试吃,确保让好品质扎实可见,让好口感切实可感。并配合系列营销推介、宣传报道等活动,让品牌推广活动有条不紊地顺利展开。

伴随着彭时顿二连三地推出一个又一个出人意料革新措施,不仅让福返芒果的种植果农难以理解,为福返芒果的未来开始担忧,就连其他合伙人都认为彭时顿是被想尽快证明自己能力的想法冲昏了头脑。在革新后的第一批福返芒果上市时,其他品牌的芒果果农都在等着看彭时顿的福返芒果在销售市场上的笑话,可大批量的订单、蜂拥而至的好口碑,狠狠地替彭时顿做了还击。在这次品牌推广建设中,彭时顿打了个漂亮战,福返芒果自此一炮而红。

据悉,崖州区种植芒果16万亩,年总产值超20亿元,种植芒果是崖州区农民群众增收的途径之一,而这些年来,在彭时顿的君福来公司带动下,崖州区果农出来的芒果销售渠道始终保持畅通,取得了显著的经济效益。

正是由于彭时顿制定的正确发展道路和有人情味的相互合作,如今福返芒果不仅年年与线下的百果园、绿叶、雨露空间、叶儿兄弟、杰记、元初、盒马、大润发等实体店合作,还在杭州微盟、真的有料、正和岛等电商社群渠道均有良好销量,广受来自国内外消费者的一致好评,还经常代表三亚芒果参加如冬交会、亚果会、德国柏林、意大利及香港国际果蔬展等国内外大型展会,将三亚芒果国际化品牌推广上新的台阶。

福返芒果种植基地更是荣获国际良好农业(GAP)认证、国家绿色基地认证、全国青少年食品安全示范基地、全国热作示范基地以及国内少有富硒芒果种植基地标签,还成为浙江卫视著名的真人秀节目“爸爸回来了”拍摄基地。而福返芒果商标也被评为海南著名商标、海南省优质水果。在全国百个优质农业品牌评选时,福返芒果更是榜上有名。这些年来,福返品牌更是连续多次作为水果供应商为博鳌亚洲论坛、金砖五国会议等国际性大型会议提供新鲜、香甜的水果。这一个成绩都宣告着,福返芒果品牌作为一个历史不到15年的“新生儿”,如今已后来居上,驰名中外,成为了三亚水果品牌中的佼佼者。

4 脱贫攻坚记心头,爱心公益齐同行

“在我看来,经营福返最大的成绩,不在于赚了多少钱,争了多少名,而是我这些年来,通过创办福返这个品牌,帮了多少人。”对于福返品牌取得的成绩,彭时顿显得很平静。

不为人知的是,彭时顿履行起社会责任时却总是雷厉风行。作为崖州区产业扶贫“龙头企业”——三亚福来实业有限公司的主要负责人,彭时顿除了热心参与各类社会公益活动,积极响应每一项惠民扶贫政策外,彭时顿还时刻遵从着心中“使命”“责任”“诚信”这三大信条而进行着每一个动作,每一次行动都显示出了巨大的正能量。

因为使命,彭时顿始终不懈地追求着自己心中“让三亚芒果因福返走向世界,农民兄弟因芒果奔向小康”的“芒果梦”。

因为责任,彭时顿始终想着在农村扶贫工作中尽最大努力,担任三亚市农村青年致富带头人协会会长后,彭时顿更是在扶贫工作中投入了万分热情。

仅在2017年,他就帮助崖州区抱古村、南滨居等27户贫困户担保贷款共计76万元,并已全都入股自己公司,以贫困户贷款金额的6%给予分红,已于2018年8月底全部到期归还本金76万元,分红共计4.56万元,年底分红产生效益。

同时还代为167户贫困户管理扶贫资金,利用自身特色产业优势,将资金用于农业生产,截至目前,共有207.03万元入股公司,其中163.03万元每年以贫困户入股金额的12%给予分红,于2017年

12月份共分红金额195636元,44万元每年以贫困户入股金额的10%给予分红。

在就业帮扶方面,彭时顿在芒果采摘包装季节,积极与贫困户、村委会工作人员、区扶贫办工作人员联系,安排贫困户到企业就业;组织贫困户在抱古村委会进行技术培训并送课送课。

因为诚信,当其他人开始渐渐淡忘还有“施顿白超助学金”一事之时,彭时顿一人却选择了默默坚持,这一坚持,就是七年之久。七年来他一直以自己的名义,对南滨农场白超队考上大学的贫困学生资助每人3000~10000元不等的学费,对上省、市重点中学的贫困学生资助每人1000~5000元不等的学费。此外,彭时顿在崖州区以福返芒果品牌企业名义,设立“福返助学金”,用于帮助每年考上大学却因学费问题困扰而无法圆梦的贫困学子们,为贫困学生的求学之路开启了一条“圆梦绿色通道”。

虽然自己的行动惠及了很多人,可彭时顿明白,他一个人的力量毕竟是有限的,只有运用好自己身上的一张名片,才能真正为三亚扶贫下一剂“猛料”。

彭时顿表示,将来,他将进一步整合自己所管理的协会和企业资源,为广大会员与贫困户搭建一个学习、交流、合作的平台,从资金保障上、思想观念上、创业方式上、技术层面上和销售方式上全面帮扶贫困户脱贫致富,尽自己一份力为三亚精准扶贫工作添砖加瓦。

5 畅想品牌新希望,做好致富带头人

路遥知马力,作为中国水果品牌中一颗冉冉升起的新星,未来福返芒果还有着很长的路要走。为了将福返芒果送至更大的平台,成为三亚的另一张名片,真正实现自己心中的“芒果梦”,对于福返芒果的未来规划,彭时顿早已在心中规划好了一张宏大的发展蓝图,并一步一脚印,踏踏实实地走着。

据了解,关于今后的规划,彭时顿充满期待。第一个就是提升芒果基地生产、加工和管理的水平,打造一个生态公园式的绿色果园,让消费者都能走进果园,实地参观、采摘。进一步推进果旅融合,建设多个果旅融合果园示范专业基地,发挥资源叠加效应,提升三亚芒果竞争力,走出一条“以果促旅,以旅促销”的“芒果+”特色农业发展道路,提升福返芒果品牌的知名度和在消费者心中对于芒果品质的认同感。

此外,福返芒果将打造一套完整的芒果分选体系,建立芒果分选场,在现有环节上再加入一个筛选过程,确保每一颗芒果都是新鲜的,品质都是出众的。由于是“树上熟”贵妃福返芒果的关系,彭时顿着重补充,在他未来的计划里,还将进一步升级产品包装线,创设一条国内一流水平的包装线和冷藏配送系统,保证每一位消费者都能吃到最天然、最纯正口感的“树上熟”芒果。

“芒果干、芒果冻干、芒果汁……”彭时顿掰着手指数着今后福返芒果还将继续开发的附属产

品,数目之繁多,一时间令人胃口大开。彭时顿表示,为了提升芒果的鲜品标准,减少芒果的无用损耗,彻底打破季节对于芒果鲜品的束缚,让爱芒果的消费者一年四季都能享受到芒果的香甜可口,福返芒果在今后将对芒果开展深加工,实现企业与用户间的互利共赢。

出于对质量的自信和对品牌的信赖,彭时顿关于福返芒果的未来充满了信心。同时,彭时顿表示,在努力发展好企业的同时,他还将继续做好三亚芒果协会会长和农村青年致富带头人协会会长的本职工作,完成扶贫目标,始终不忘初心,牢记使命,将工作做到农户心里,尽最大努力带领三亚市农村芒果农户们创业致富,共创辉煌,走好新时代的小康路。

当然,彭时顿在作为三亚芒果农户致富带头人在创业致富的过程中,也为自己赢得了不少认可与荣誉:“海南省五四青年奖章获得者”“海南省十佳合作社社长”“海南省优秀经销商”“三亚市农村杰出青年代表”等等。

作为扎根崖州区的青年农业创业者,彭时顿深知年轻人对于农业保持旺盛生机与活力的重要性,今后他将带领更多年轻人投身于崖州农业发展,为三亚现代农业发展补充更多新鲜血液。

本版图文/林志猛 林林