梁书记及其父亲采访资料整理

2019.07.26

（有没录下来的部分，已标出）

梁书记父亲采访资料整理

**问：每户大概占地面积多大？**

农户每户现在每户（占地方圆）30多公里，我们家都40亩。

**问：你们这个地是政府分给你们的吗？还是他们开荒开出来的？**

有一部分是的……他一开始先公布结果然后开放的试点工作。

**问：你们还要继续开荒吗？还是保持这个规模？**

现在是不敢开了。

**问：你们这边种芒果的人手够吗？听说得从外地雇人？**

（这一部分噪音很大，完全听不清楚……55555）

每年像我们家的话，姑娘……就说儿子媳妇工作，我们都找亲戚，我现在用我弟他都给我工作……差不多关系差不多。五年雇不到，它不存在，记不太清……管饭……然后就吃饭。一般的普通工人要几天，所以他就过去雇一个。他一般来做一个领导干部，感觉你赶紧快去找他，拿来一段时间，我肯定他可以完全叫……我们家叫十来个人。然后就是百分之……的是小学文化的……大家都忙……接下来不是这个……后来接着一个点，一个点地、整合这些对立、这种差异……对，修建绿化带了。

年轻人先这么多，很好找。关键就是劳务他们方面有一点点的……因为一般早市其他地方的也早，晚还是要走了就伤心……可能说下去，他没有其他活动，而且手指还有点技术的问题，常见的你想我剪掉了……有些这么大一个就是……

（没录上）

所以在前期，是我起带头作用的。我们的宗旨和其他不同，农户好多开头他要种他的玉米，用他的红苕，他不怎么忙，现在我就起带头作用，大家都动起来了。

**问：（锐华公司）教你们技术吗？**

技术前期的时候还是那个……现在也没有什么发生合作之类的，现在是他的产能、他产业都……没看他都自身的，反正技术我们还是……它的地是我们承包，我们承包荒山。然后平时种还是我们，他们请的人专门请了专业搞的，每户的几个……三个人专门搞那些商业活动。采摘时间还是得请人，我真的请了，（摘了）几十万、百几万斤（芒果）。

**问：采摘的劳动力是本地的，还是从外面请进来的？**

请进来的。我们讲的现在……其他那些少数民族，就是说清楚没过去没有投产，他就有预约时间就过来打工，他就可以摘够规定时间的芒果。

**问：每年大概什么时候采收？**

我们开园时间的话，今年是可能8月1号开园了，10月底基本上结束。问：你们采购芒果的时候，一般芒果是几成熟？我们芒果现在就是，我能直接看到，行销方面……他也先订完款就基本上八成熟。

**问：怎么看芒果熟没熟，是否可以采摘？**

薅过来看，也是看带黄色的了就基本上也可以了。在红色有深的大概都差不多了，红了差不多了。还有个芒果蒂不再流浆了了也差不多。

**问：能不能把具体的生产流程说一下？**

从研发出来，就是九十年代开始发展种植……（后面的没有录）

**问：这个芒果摘了之后还要做怎样的处理？**

上海和广州和包装我们摘下来之后我们就自己包了，他们有商家来的，他要求它们（芒果）运过去，他就自己包装。

**问：大约是什么时候做包装处理？**

现在是还没处理，严格说他们自己处理，这些商家处理，我们农民自己还没处理。

梁书记采访资料整理

**问：有没有考虑过芒果核、芒果皮的深加工？我们了解到芒果核可以入药，芒果皮可以提取精油、抗菌素。[[1]](#footnote-1)**

现在只是用芒果皮、芒果核用来发酵堆肥，制造芒果种植用的肥料。因为像一些鸡粪之类的，做的肥料中含有一些（给鸡使用的）饲料添加剂、抗生素，而使用芒果皮、果核得到的肥料就不会有这些添加剂、抗生素。

（后面的这一部分类似于访谈的形式，基本都是梁书记在说，其他人坐在旁边问）

梁书记：

他圈子说坚持不了，我把他们抛的话，卖六七十万。他的投资界的面积比较多。

（**问：而且也是收统一的芒果？**）对。圈子，就是因为叫这市场的原因，还有他们自己买的（套芒果的）袋子质量不一，老百姓就觉得……就是袋子对不对？他一个就五分钱，他就可以……就好不惬意，我这边套袋子教学，他（老百姓）就嫌弃，说我（按照自己的做法）降低成本。所以说今天我们在意识上给他们必须（提上去）。（于是我们就自己）选（芒果袋）了。我们自己说这个品牌是国营的，（可以）让老百姓自己来选，（但是）你们只能选那些大的品牌。而他们（老百姓）自己……就没这种意识，起码觉得自己就这样，肥料要最便宜的，袋子也要最便宜的，果子要是种出来可能就是要（有瑕疵的）。

比如是我们这个村还有彝族，因为我们语言不通，他们的意识不同，（他们）圈子主要是他们自己人，所以是……很严重。今天我们给指导，套袋子，他们从这买。然后我们是以村为单位，（这）很好。你单家独户的（这种），你和一个厂签合同，我带熟人找你，（散户）他是不会负责的！圈子……我们也会说你也可以找，你们晓得……他是买单。而我们以村为单位、以政府为单位，这样去和他签合同，才好。套袋子它是有野树，那个袋子不可能（好套），一个袋子还得管一年两年，可能就四个月内出现了什么虫什么病，你得叫他们及时赔偿我们，这样我们这样老百姓好放心点。

（**问：老百姓一般套袋会套吗？**）基本上就是5月，劳动节的时候就是我们套袋的时候，真正大量套袋的时候，工作上很大的。因为我们村是晚熟，我们乡里我们这还有个安利，我们的我们是农工部，名字叫罗……他们套袋的时候，我们果树正在开花，我们的工人就给他们套袋。然后他们刚套完，我们的果熟了，他们的工人再来套袋，就这样相互来配合。反正也给钱嘛，百二十块钱就这样。

（**问：就工人来套袋？**）对。因为一家人这一家人基本上都比较多，（短时间）也套不出来，但也有彝族，他们还是自己套，他一般得套很多月，如果是亲人（互相）套的话就十多天，看你套的速度。一个人，一天可能套两千左右的袋子。一个人，一个劳动力嘛。你看那几棵树……

（**王宏达问：这一千个袋子大概能套几棵芒果树？**）一棵树的话，基本上就在一百个，七八十个。你们刚才问了一下，说这么高的树该怎么套。当然老百姓他们专门做了一个钩，知道吗？钩下就套了，芒果树是很有韧性的，你可以打一下，他不会这么就断。他们工人（套袋）有计件，一天2000个袋子，五分钱一个，就记件给他们钱。也会这样，就得看自己。

（**问：整个生产过程当中成本最高的是哪一块？**）最高，这个就是农药。因为现在我们都叫他们绿色，在生态上狠下功夫。（农药）买家必须要选国企的、知名度好的。就不要去买那些几十块钱一袋的、便宜的那些，我们都叫他们就这样，都是在一百八、一百九，因为我们知道，牌子好了才好，就像买衣服一样，对不对？品牌好那种，价格相对对他们来说就要高一点，不过今天他们看到可以了，因为今天你们今天来看看，果皮、还有质量、芒果的颜色，都很美，确实。

我们从来，像你们这些年轻人，大学生都有的。后来想创业了，我也和他们现场商量过后，刚专门成立了一个电商培训班，培训他们，怎么注册，怎么租，怎么办。他们学得很好，他们有自家在卖，下一步我准备在村上整一个。现在就有人在卖，（**问：效果好不好呢？**）我们有个小伙子，可能在30岁，他一天（卖的）肯定在一千多件到两千件吧。但是我们村因为交通原因，我下一步我准备协商，整一个快递站，就是说（邮费再加）一块钱/斤。因为你晓得，我们在网上卖，一天有可能你的订单只有两三天，你如果开车出去给发货，你挣了那些运费都不够。下一步我们就准备整个快递站，然后从山上收下来，你（买家）只需要支付一块钱的费用，就除了运费够，你（买家）还要增加一块钱的费用。这样老百姓就记得。

以前我们还都家家都住大山，他们在微信上卖了芒果，卖两件芒果，有可能只挣20块钱。我可以新鲜承认路费（？），我们知道县城是在远山，我们就挣30块钱，我们就没必要做，到后期老百姓都放弃了。今天我和我们两位商量过，我们路上协商过，如果要是成立个店，专门从哪里通下去，这样肯定调动他们积极性，做电商的就更加多一些。

（**攀大老师：当时正是感觉现在你们有的人是在做电商，但是电商平台没有打出去，打不打的开，都不知道，所以说现在支付应该不是基于做太多，而是需要做一个大一点的。**）对，我开头就这样说，因为电商很多还是不是攀枝花当地品牌的，因为以前我在市院开会的话，他们（觉得）攀枝花芒果比较贵，但是品质原因还有有些，因为我们了解，比如说就是说贵州芒果，在攀枝花芒果没出来时候，他们的芒果就已经出来了。他们老板就用贵州发到到攀枝花，做个中转，再摆出来，（芒果）价格就翻倍的。（这）你们就分不出来，而口感只有真正（吃过攀枝花的）芒果的（才能辨认出来），他因为口感就骗不了人。因为贵州芒果它口感要淡一些，（攀枝花的）甜度高，因为我们工作条件确实很好，甜度还是很高的，所以吃口感。所以说下一步我就说以村为单位成立合作社，那么我就想，因为我们也不会，也不得人才，我就说，乡亲协商之后让他们请一帮人专门来，进一步打造运营商，只卖这的芒果……像品牌上，只卖这里的芒果，其他芒果就不卖，肯定就要好一些。

（**王宏达问：农药跟杀虫剂多久上一次？**）一个月吧。（**王宏达：花费大概多少？**）一亩应该……统计基本上就是……我们是这样算的，因为老百姓我们没有算过，因为他们对“亩”没有概念，一棵（芒果树）五元，农药和化肥。（**王宏达：一棵五元全包吗？**）对对对，杀虫剂、肥料全包。（**问：但是你们要自己买还是你找人来，他就帮你……这样的？**）是这样的，现在我们产业不大，应该定期的对我们一社二社三社四社，我们四个社的土壤进行测量，测量之后看看还缺什么，我们就补什么。然后我们再和厂家对接，（让）这里老百姓和组长去解决。所以说我们下一步就必须在这个方面下功夫，今天只做了几个示范，每个社用了十亩芒果来做示范，这样试试好不好……不然这以后都芒果大家都分散地种植，产量这么大怎么办呢……

（**问：这芒果果实摘下来之后，当地农户自己把它装箱包装吗？**）不不不。农户，因为现在老百姓都卖到钱了，都不愿意背芒果了，可以看到这么多人就不愿去背，（背芒果）一角钱才一斤。包括这边有彝族嘛，就包给他们背，他负责把芒果摘下来，放在地里，然后还就装车走。一角钱一斤。老百姓……现在这果农都是老板，他们都做起，就是数票子（数钱），数一下卖就可以了，所以说做得还是比较好的。**（问：那包装、装箱什么谁来做？）**都是老板呢，老板自己出这个费用。一般的工人工钱是在一百、一百五左右。以前都是老百姓自己背、自己摘，现在卖到钱了，大家也有这种需要……

、**（问：彝族当地的人进不进这个合作社？）**进啊！他是我们这里老百姓嘛，都进。**（王宏达问：他们为什么不自己种（芒果）呢？）**他们自己也种。因为他们发展的比较晚，比较……你像彝族嘛，这种观念更落后，觉得我还是种玉米嘛、种水稻嘛、自给自足嘛、我养羊嘛，就这样。要看到下面（的汉族农户）能卖到钱，可能才更愿意。因为他们的产值，他们的产量都没有跟上，他们产量没有达到。于是就过来背芒果。还有就是说像这样的，比如说我家卖，你家不卖，你们几个就可以背这样。所以说，在我们这里需要用劳动力的，一个月至少挣四五千是没问题，因为我们大量的缺劳动力，这还是比较可观的。

**（问：年轻人都回来了吗？）**回来了，回来了。很多年轻人，就是这样吧，比如说……一般就是说，女的还是考公务员的，男的基本都回来了。因为一年，（种芒果）收入在四五十万，公务员一年，就是说我们就说一般的，（收入）在11万左右，10万块钱左右。咱们盐边，可能在你们外面考公务员，保险一些也就10万块儿。而他在家种芒果，除了本钱过后还有三十万、二十万。

而且农村很自由的！5月6月套袋，到（花）开了过后，我们就休息了！一个月才打一次农药，我们都没什么事的。**（王宏达问：不要浇水吗？）**现在他就滴灌，这种灌溉，对我今天可以把水，下午我把水开启，明天早上起床时候把它关了。**（王宏达问：滴灌是谁做的，是县政府统一做的吗？）**没有，我们政府做了，以前嘛，不行，不实用。还是我自己管嘛。然后我们就做了示范，完了之后是，我们四个社，每个社拿了300亩来做示范。老百姓一看过后，然后确实就自己花钱，自己做，自己花钱自己做的。你们看的霸王龙芒果，这一片就是示范。但彝社，你们看的彝社……

今天我们有高标准农田建设，它的概念就是什么呢？也是水肥一体化，就说有个空置房，我就只要把肥料配方到在这个池子里，自己开水我就不用施肥，他通过浇水这样他就可以给芒果树就浇了（肥），智能灌溉也做了一个示范。今天我们就在您刚才看到锐华农业，还有就是沃尔森芒果庄园，还有就是这个万亩基地，我们都分散地做示范，做了一点。可能10月份就要实施，马上就要实施。

**（问：每年什么时候最忙？）**五六月，劳动节的时候，套袋搭架，因为芒果它结多了就会掉，于是就要搭架。自然的套袋是最忙的。然后过了之后（就好多了）以前他采摘芒果，以前的农村就是这样，我帮你背，你要帮我背，很忙很忙，就农夫这样换过来换过去，很忙很忙。现在都请人背嘛，我也不还你家的，你家也不还我家的，只要给钱就可以了。现在要轻松很多。

（中间有一段没录上）

当地人都只相信自己人，其他人都……他不相信。确实是，确实。我本来在这里的嘛，开始我跟他们说的，他们都不信。然后吃了亏过。开始我们也叫他们，不要这样，不要这样，他们都不信。**（问：你不也是当地人？）**我是。可是老百姓啊，他不讲这些的，他讲的是实惠，是实际。对，我要看到你做这个东西的过程，我才相信你。看你天天在这里说，我又没收益。**（问：得看其他人赚钱了，才相信就是能赚钱？）**对。这就要示范，因为他们不懂，你就要示范给他们看，还有别人。对，所以老百姓和外面啊（不同），他是讲实际的人，他不讲这些（理论上的东西）。所以政府啦，我们以前他们说都这样，示范的时候，我说的我们老百姓真实、实际去做，这样做，老百姓对我们的信任度真的非常高。我们一定要让老百姓给我们信任度高，以后再走出来。

**（王宏达问：你现在有四个社对吧？然后分别轮流做示范，对吧？但是示范的新的想法是来自于哪里？）**来自于政府，来自于引导。我们村也要去学习别人，所以就建立这种交流。下一步我们还有一个想法，就是要在芒果下套种。去年我们也做过，就是咖啡豆，套种。咖啡，这个咖啡，因为它（咖啡）的树干在这么高，芒果很高，但是不理想。**（王宏达：什么叫“套种”？）**就是……就是芒果下面我们都没有（种东西）嘛，就可以种一些矮的，来增加经济效益。

**（问：其实培训的话都是生产的？）**对，多数都是种植、技术，基本上都这些培训。有需求的话，就是年轻人他们有学习的话，因为我联系嘛，他们直接给我打电话，就说他们想干什么，想做什么，然后我就去咱们协调一下。政府一看有资金或者这种机构就可以学习。另外现在很多事都是这种年龄稍微大一点的在农村，然后就是说这种培训的话，他会觉得他这种文化底蕴不够，他可能不懂就不去。因为采取这种措施过后，我刚才跟您说……

**（问：他们的培训会，是大家做起来就会比较清明（明白）对吗？）**对，就知道吗？就到芒果地里面去。直接告诉他，对，因为前期我们也做过，去请专家，市里面呐，还有农科所的。我们和海南的专家做培训，专家就来到我们村村委会办公室，就跟大家讲，讲得睡的睡觉。他们听不懂！真的！他真的不是说，他们因为什么，他们真的听不懂。因为你们跟他讲书本上的东西。对他们是不实用，他们也听不懂。比如说你们用化学的什么东西，刚讲他们……那就更……对，所以说后来我们开了很多课。我们那有个农民夜校……

**（王宏达：也在盐边吗？）**就是我们村……因为盐边县，外面可能叫做农民夜校，因为我们盐边县叫做大竹县，然后我们就叫做大竹农校。然后我们是一个月两次，然后就按每个社的实际进行，实际就是线上的专家、市里面的专家，就跟他们讲怎么修树形（树的形状）。像他这棵树的树形，就会……它是要分支这样……不能让它中间要，他必须要密度空隙还要够，这样的话才是结果，还有通风，对细菌的……这样比较好。

**（王宏达：夜校开课的时间是什么呀？）**一个月两次。不光是晚上，白天晚上都有。不收费，不收费！我们主要是安全教育，安全教育、法律知识，然后我们村间是整了一个省乡村振兴示范村。所以说这方面就是说下一步会说你们也知道，（治理）脏、乱、差。所以说，真的。下一步我们说跟村民说的农业。农村美这个的话（我们）确实不美，当然今天你们看到的话，下面有十几个做了，帮到我们打造，看好好看了一下。然后再美起来，下一步共同我们也会加大宣传。回家，你必须要看到在很多地市，你到攀枝花吗，都发展起来了

对，因为现在农村嘛，叫农业强、农村美、农民富。强这方面我们是可以，美还不行。至于农民富，我们村里老百姓的腰包，都是还算可以了，是吧？美还就是说……我们想不要他们单一的种芒果，卖芒果。我想我们就是说休闲式农业、企业。像是你们今天来了，他们会在你住、这里吃这些事情。我们下面还有个河，下面就是……你们叫黄腊丁[[2]](#footnote-2)，河里面是有的，大家可以下去逮。摸鱼呀！

所以说我们下一步我就想，跟您说一下，上次开办公会培训会老百姓都说我愿意。他们也愿意，我就说可以，因为我们在刚才有个沃尔森农庄，他们就是这样。像是丽江那样，它就是很朴素，差不多的。吃住，他们前期是做的很好的，因为可能就是因为老板，换了一个老板……质量很好，他有芒果煮、炒芒果、很多道菜的。他们家做了久了，效应还是比较好的，后来因为他们老板是因为各种事，停了很久。今年新来的一个余老板。所以下次你们来，变美了，就比较好一些。

**（问：有没有什么比较严重的自然灾害？）**自然灾害，可以说就是干旱。连续的干旱。在前期的五、六、七、三个月一直都不下雨，没有水。我们就用水库，我们就……以前有水，大家是统一放了，统一用了。因为水……确保水，确实是产量的需求。然后也分批次的，一二社一二两天用，然后三四社，就是分开用，那么大家一起要控制住水用量，不然不够。所以说我们基本上就这样的，今天是因为还有彝族。因为彝族本来就没有水，住在山上，我们正在咨询（政府）争取资金。确实说的（彝族）受灾特别严重，我第一次去的时候一棵（芒果树）有一百个果子，我第二次去上课的时候就是50个，第三次就只剩30个了。

所以说确实让我觉得就是。因为修一个山塘需要70万，老百姓的话……因为他们是彝族我们向下面老百姓就没有钱，所以说特别恼火，今年上面确实受到影响。这样的话今年是产生了相对是比较好，基本上。

**（问：水的来源呢？）**水库啊。就是下雨，因为下雨就储储存了，然后到时间就放。我们请了一个专门的测试员来确定。**（问：水库的规模应该挺大的？）**对，挺大的。就在就是锐华公司的下面，挺大的。这个是属于的村上的。那是以前的就是……我们的爷爷那些他们自己同工同劳自己去做的。自己挖吗，自己修的一个水库。**（问：保水剂技术呢？）**那也是一种的保水的措施。然后有钱的人，我们都叫他们修水利，把器件加工。必然有钱，就是产业也好，他们就顺利。这是水泥，水泥这讲起来，你如果是土的话，水就直接走水，你就会挡在，对，就会更好一些。**（王宏达问：每年大概几月下雨？）**一般七八月嘛，6月份早的时候就来了，今年是7月十多号才来，是比较晚。然后我们彝族，因为干旱的问题，我们村上就给他送水，因为他们就是生产用水不说，生活用水都不够。

**（问：我刚刚了解一下，就是说有的是芒果是卖不完的？我想问一下你们有没有做？明年以后有一些往这个方面去发展？）**有。因为这是一个就是说现在我们以村为单位成立合作社，这是其一。其二就是借助霸王龙品牌，有自己的商标，基地在我们这里，锐华公司……这些都是我们自己，还有政府。现在我们是金河村，盐边县很多个村，他们拿十个村作为示范，成立了一个合作联社，这个合作联社就像政府部门一样，他们专门负责种植芒果这些农户的农药、销售、用量这方面的全系列一套的工作。下一步的话他会组织我们就是说有代表性的，比如像我爸爸这种专家，他们出去学习、考察、借鉴，他们让带回来，我们今后的村民结合实际，结合实际使用。已经在实施了，马上每年都是农忙的时候就出去，农闲的时候我们就组织出去，但这些都是自费。现在财经我们就全自费的。

**（问：肥料就这样固定的吗？）**它不固定。一个是老百姓潜意识他自己的选择权也在自己手里面。我们会选五个品牌，五种肥料，让你自己来选，对。没有就是说你必须买这瓶农药，你必须是这样……就是说我们就规定，给他一个选择范围，哪些你可以买，然后你就在范围内选。范围外的，你用了自行负责。

还有我们以后会实施这种措施，听我们话的……因为这是产业，如果单家独户地打，他永远不行，必须要抱团式的发展。就是我们要在这个团体内的人，你用了就听我们的话，这样组织好多芒果，这样的话，我们就来收你的芒果，价格比他不用我们方式的高两角、两三角，这样去实施。今天我们开会，他们也这样，因为确实我们做示范过后，芒果的品质、农药残留的去检查，确实是（好）。所以说我们就叫什么农药这样，别把自己的品牌打坏了。

再就像原先盐源的苹果，就是自己把自己的品牌打农药整坏了。然后就可能到外面去，就有人把它（苹果）拿去监测，那就超标！一下子pass，没有人、老板再进来收你的的这个东西了。就农药超标，好吓人，谁敢买，那就全部一下子pass，然后农户就全把苹果树全部砍了。以前的盐源苹果，在我们攀枝花是卖的比较好的，价格比较高的，后来就灭亡了。现在老百姓重新开始种植苹果，重新……他们就是在品质上、农药这方面狠下功夫。

现在以前的盐源苹果没人去过问，现在才能卖到5块、6块了。我们金河村的话今后还有我们种芒果的富农，他说，我们一定不要盐源（苹果）的路。真正要是（万一）把我们的产业，重新再来，就是检查出有没有超标或者怎么样，一盘沙的时候，我们怎么办？没有那么大的产业，大家都……基本上我们村99%的都以产业为中心，都是在种芒果，没什么副业。所以说下一步我们就说把农业的，能够在芒果树下套种，种一些东西，让他们在其他地方也能弄到钱。

**（问：刚才你说的那个里面要把它。我们请问您霸王龙品牌，是从哪些方面入手的？就比如说锐华公司还有一锐华一号，对，他也有自己的一个品牌。）**霸王龙话它就是这样的，为什么叫霸王龙呢？就是说大。比如凯特啊，金河村的芒果，今年是因为干旱了，芒果都比较小。**（问：这还叫小？）**这都叫小啊！过两年，去年前年来，我们的芒果更大，特别的大，四五斤，对。去年，有些电商是这样卖的，就是我们村的，只卖一个芒果十块钱，或者15块钱，20块钱，这样卖。对，也许就可以，地域优势。主要就是大，品牌好的，然后我们再叫霸王龙。所以说为什么我们叫霸王龙，因为我们在做个示范，他们示范村教育他们以后，只要像这里的人学习这样卖芒果，就这样我们才能更好的情况继续下去的和其他的有区别的。因为今天你们条件因为……还没说话。我们往久啊，每个芒果品质、口感都是不一样的，但是甜度，绝对就是说外面的话甜度肯定都没，我们金河村好。

我们就出去还有个村，芒果甜度要高很多，因为每年我们都会检测，因为政府也为我们在这方面起步（帮助）。

（中间有一段没录上）[[3]](#footnote-3)

**（问：芒果的果苗从哪里来的？）**农户自己余（培苗），也可以在外面买，外面购买。**（问：多数都是买的吗？是买的锐华公司的吗？）**锐华公司也有卖，也在卖。**（问：绝大多数是怎么弄的？）**自己剥芒果，然后自己余，再慢慢长嘛。

**（问：你们对芒果后续加工有什么想法？就是芒果摘了之后该怎么加工？）**芒果干、芒果糕、芒果酒。（问：现在弄这个了吗？）有芒果干，都有，都有。主要就是芒果干包包。**（问：都是每家每户手工制作？）**对，都是手工制作。

1. 这个问题是后来攀大的学姐根据回忆补充上的。 [↑](#footnote-ref-1)
2. 黄腊丁：鲿科，黄颡鱼属的一种鱼类。身体两侧呈黄色，长得像小鲶鱼，凶猛，背部有一根有毒的刺。 [↑](#footnote-ref-2)
3. 主要是因为这个采访实在是太长了……实在录得累了……（而且我看很多其他组当时也在录……） [↑](#footnote-ref-3)