

## 母子打擂台 看谁水平高

# 大学生杜进宝返乡种藕种出一片新天地

农村大众报记者 陈建志



大学毕业放弃城市舒适的工作,回到老家,跟母亲打擂台比赛种藕,看谁管理水平高。说起4年前的这个决定,杜进宝至今依然很佩服自己当初的勇气。

2012年7月,大学毕业之后,在北京等城市工作了2年的杜进宝突然提出,要回老家山东平邑,跟着母亲学习种藕。一听这事,亲戚朋友都不理解,父母明确表示“坚决反对”,好不容易考上大学,走出落后的沂蒙山区进入繁华的大城市,又要回来。“你在这个穷山窝里没待够?”

杜进宝诚心诚意地对母亲说:“我就想试试我的本事,跟您打擂台,一人管一片藕池。如果我种的藕产量比您的高,您给我100万元创业基金,我自己去创业;如果我种的藕产量比您的低,我就听您的话,回城市去。”看儿子一股犟劲,母亲勉强同意了,把原先自己管的30亩藕池一分为二,拿出15亩让儿子管。

跟母亲打擂台种藕,想赢,不

是一件容易的事儿。杜进宝的母亲名叫崔凤美,种藕有十几年历史了,技术水平高,管理又细心,种出的藕产量高、品质好,在当地很出名。

认准的事情,就要干好。作为一名种藕新手,杜进宝买来书籍,有空就学;遇到不懂的技术难题,书上没写的,就向擂台赛对手、自己的母亲请教。

作为二十几岁的年轻人,最可贵的是他不安现状、大胆创新的精神。原来给藕池施土杂肥,都是一次全部投入,他改为分三次施,这样减少了肥料浪费,提高了肥料利用率。种藕的人都知道,施到藕池里的肥料必须先腐熟,如何腐熟则大有学问。杜进宝买来日本原产的EM菌制作腐熟剂,他尝试着调整配方,经历多次失败之后,终于研制出一种新的腐熟剂,添加到肥料中,不但发酵更充分了,发酵时间还变短了。

春种秋收。4月下旬栽下的藕种,逐渐发芽、展叶、长茎、开花,到了9月下旬该收获了。莲藕收获机开进藕池,“隆隆”作响,待到把藕池里的藕全部挖出来,过磅一称,母亲管理的藕池亩产藕

6000斤左右,杜进宝管理的则超过8000斤。不用说,做儿子的取得了擂台赛的胜利!父母无奈,同意他留下来种藕。

“说好的100万元创业基金,兑现给儿子了吗?”面对提问,母亲崔凤美回答:“岂止是100万元,打那以后,种藕的事儿全交给儿子啦!我退居幕后,成了他的帮手。”当然,杜进宝也没有另起炉灶去干别的事,依然一心一意种藕。

随着种藕事业的扩大,小打小闹难成气候。杜进宝于第二年注册成立了平邑汪洋果蔬种植专业合作社,并任理事长。他的想法是,把周边种藕的乡亲们联合起来,一起把这桩事做大。

他带领社员们从蔬菜之乡山东寿光引进了一种产自外国的新品种雪藕。这种藕,切开之后颜色雪白,而且一天之内不变色,吃起来脆生生的,口感好,产量又高,亩产可达1万斤,比老品种产量高出一大截。

在向外推广新品种雪藕的过程中,杜进宝与有关企业合作,研发出一种移动藕池——用特制的纤维布作底的池子。使用时,按照平整土地→划线→打埂→铺布→上土→浇水→下种(栽藕)的步骤操作就

行,十分简便。这种移动藕池,适合土壤瘠薄、小面积种植的地方推广使用,使用寿命长达十几年。什么时候不想用了,排净池子里的水,移走里面的土,再撤掉纤维布,就可以恢复土地原貌。

有些地方,土壤不适宜种藕,杜进宝就试验着改良。他开着车,走到一个地方,就在当地取些土样,回来测试,试验改良。比如盐碱地,需要加些酸性物质中和,否则种藕难以成活。

年纪轻轻的杜进宝秉承了沂蒙山区人憨厚诚实、乐于助人的优良传统。2016年4月,山西省一个客户,从杜进宝这里买了2000斤藕种,种下去没有正常发芽,自己也没找出原因。杜进宝接到电话之后,开车奔驰接近两千里的路,赶到那里,一番检查、分析,可能是藕芽在运输途中受冻了。他当场提出,第二年免费给这名客户提供相同数量的藕种。当今社会,不少卖家只要卖出商品拿到货款就行,如果商品出现什么问题,总是推三挡四。杜进宝如此罕见的做法,令客户感动不已。亲戚朋友听说这事,议论纷纷,有人当面说他:“你真傻,不是你的责任,为啥去承担损

失?”他的回答倒是很实在:“出了这事,如果客户承担损失,种藕的事就砸了,他可能一辈子再也不种藕了。我承担些损失,只是少挣几万块钱。咱做生意,不能只为了挣钱,还要帮助他们一起致富。”

也是在2015年,我省东营一个客户转包了500亩地,计划种植莲藕,并把37万元买藕种的钱汇了过来。杜进宝觉得那里的盐碱地不适宜种藕,可是客户执意要种。杜进宝跑到东营,取土化验,结果显示当地土壤碱性太强。他把钱退还客户,说服客户不要种植莲藕了。

几年来,杜进宝始终把产品质量放在第一位,免费提供种植管理技术服务,以诚对待客户,因此赢得广大客户的好评,同时赢得大片市场。至今,他的客户总共发展到1万多个,涉及山东省内各地以及江苏、河南、河北、辽宁、湖北、湖南、浙江、安徽、四川等多个省份。最近又传来好消息,四川省一家大公司,要在海南省大面积推广莲藕,邀请杜进宝负责种植管理技术,他施展本事的舞台更大了。在他看来,“干农业,找准项目,也会大有作为。”这也是当初他返乡的初衷。



## 春玉米秸秆青贮收益高

300亩一季至少收入30万元

8月2日,在高青县三度生态农业开发有限公司笔者看到,两台克洛斯大型玉米青贮机正在田间来回穿梭,伴随着隆隆的轰鸣声,青贮机过后,6行站立的玉米瞬间连茎带穗被粉碎后直接喷洒在紧跟左右的农用运输车斗中,十几台秸秆运输机轮番上阵,不一会大片玉米就被“吃”个精光,田野里只剩下矮矮的玉米茬。

在现场指挥作业的高青县良田农机专业合作社社长阮智永介绍,这种

青贮机马力大、速度快,300亩春玉米一天就能作业完。

“今年这300亩春玉米全部采用机械深耕、机械覆膜、种肥同播和机械植保等农机“保姆式”配套服务。经过深耕后的土壤疏松,原先这片地不是干旱就是雨涝,产量没有保证,今年我与良田农机合作社合作全部使用农机新技术作业,不仅土地能抗旱防涝,而且庄稼也长得好,产量高。今年我这300亩春玉米一季至少收入它30万

元。”公司负责人法曰萍笑着说。

正在前来收购玉米秸秆的高青县黑里寨镇小王庄村养牛大户杨光军介绍说,我今年养了600多头奶牛,每年光存储秸秆饲料就要9000多吨,每吨全株青贮秸秆收购价格是260元,加上收割费和运费,每吨要350元左右,有时距离远雇用大车费用还要高。不过话又说回来,这种全株青贮秸秆营养丰富,奶牛吃了产奶多、奶质好,奶厂抢着要,比用饲料还是有赚算。

说话间,300亩春玉米眼看就要收完,法曰萍指着大片的田地,说:“明年计划再流转部分土地,扩大种植面积,形成规模化种植基地。”

张洪 赵齐瑾 摄影报道

## 主打原生态牌、深加工做成保健品……

# 王红带领果农种富硒梨走富路

农村大众报记者 张超

富硒梨按个卖,早已不是什么新鲜事,但是把富硒梨深加工,做成保健品,开拓新的销售渠道却不得不说一说。高唐县三十里铺镇冠泉果木合作社理事长王红,就是这一创新做法的实施者。目前,合作社生产的富硒梨汁、阿胶梨膏等产品成功上市,受到消费者的喜爱。

### 主打原生态牌

王红种植的梨名叫锦玉沙梨,是一种大个梨,成熟后每个重量在1.3斤以上,含糖量很高,而且成熟后散发奇特的香味。“我种这个梨已经有近7年的时间,从最初培育、管理到深加工,走了很多弯路。”王红说,当初想发展富硒梨,还是处于对产品附加值的考虑,这也是她走的最难的一步。

王红对产品要求很严格。为了保持富硒梨的“血统”纯正,她跟

合作社梨农签有协议,梨树的栽培必须严格按照王红的指导进行,成果再由王红统购统销,甚至连接穗的修剪和嫁接都要由她统一管理。

农药和肥料也都由王红指定,农药全部是低毒生物农药,肥料是有机肥料,如此结出的梨才是原生态的梨。同时,通过叶片喷施、树皮涂抹或浇灌根系等方式,让梨树自身把无机硒转化为可被人体吸收的有机蛋白硒,原生态梨才会成为原生态富硒梨。

“施肥浇水实现了自动化,电脑控制,节约方便。”王红坚持科学种植,为了防止山鸟等危害,保证果品的品种及外观,他们在每个果实上套用了透明的塑料袋。

今年6月,经山东省微量元素科学研究会富硒农产品专业委员会检测,冠泉果木合作社沙梨的硒含量在38.9微克,是名符其实的富

梨。

为了保证富硒产品的品质,每季农产品上市,王红都会按照严格的检测流程对收获的农产品进行硒含量检测。达标后,方可进入市场。

### 走社区销售路子

目前合作社有1000余亩梨园,其中500亩到了盛果期,每亩富硒梨产量4000斤左右。

在市场推广方面,王红曾连续三年在合作社园区搞认领梨树和果品采摘活动,认领一棵树100元/年,采摘也只收取象征性的15元门票。用王红的活说,搞这些活动纯粹是“赔本赚吆喝”。

“一棵梨树一年至少可以结果30斤,按照市场价每斤8元,认领一棵梨树,我要赔140元。采摘更不用说了,也是赔钱。”王红介绍,不管是认领还是采摘,她的目的只有

一个,就是要让全县都知道冠泉果木合作社的沙梨很好吃。

在王红看来,要想有名气,必须先要有人气。她要借助当下的人气,塑造自己的“冠泉”梨品牌。连续三年的努力,王红终于有了收获,“冠泉”梨在当地小有名气。

销售理念关乎品牌的生存。“当时有不少超市让我给他们供货,我没有同意,原因是价格太低。”王红说,商超路线不合适她的富硒梨,因为超市给的价格和她的富硒梨价格不成正比。现在她已经有了品牌上的优势,要自己搞销售。

王红走的销量路还真特别——社区销售。由于前期的品牌宣传优势,王红特地在合作社组成了一个销售团队,通过走社区的方式,把成箱的沙梨送进消费者手中。“一箱沙梨共6个,富硒含量均达标,

销售价60元/箱。”王红说,现在平均每天她的团队可以销售300箱沙梨。

### 深加工销售更轻松

王红介绍,合作社的沙梨在品质上有着特殊的优势,进行深加工可以提升更高的附加值。

2015年,王红前往莱阳市考察果品梨深加工项目发现,目前市场上缺少果品梨的保健品。“这是一个契机,我们当地就有阿胶企业,如果两者结合,生产出的产品,应该会受到市场欢迎。”王红说。

说干就干,王红联系上当地最大的阿胶企业,经过半年多的试验和努力,合作社第一款深加工梨产品——阿胶梨膏终于问世。王红介绍,合作社尝试进行深加工,虽然是代生产,但也是一种突破。

“目前的销量还不是很高,但是我有信心。”王红说,第一批生产的阿胶梨膏只有200件,跟随合作社销售团队一起进入社区寻找商机,通过试吃、老客户先买后付钱等形式,开始慢慢积累消费人群。

王红介绍,目前合作社深加工还处于尝试阶段,产品也只有两种,但是未来可期。