

合理搭配种植，四时皆有果售；认真进行规划，果园成了乐园

三位年轻创客种果树种出了名堂

农村大众报记者 张超 通讯员 相程龙

2013年2月1日，正是一年中最新冷的时候。一个叫长青的30岁青年，在邹城市峰山脚下沈庄村东头的山地上来回踱步，思忖着刚包下的300亩土地到底该如何经营。

“当时压力很大，我把自己的全部身家近100万元全部拿出来承包了这片地，种植油桃、葡萄，身家性命都赌上了。”回想起当时创业的场景，时长青至今心有余悸。

第一年颗粒无收

“当时选择在峰山包地种水果，主要是考虑到它的名气。我家在江苏京杭大运河边上，这里的水果以前运往南方都会经由我们那里，听家里老人讲，峰山脚下百年果树环山连片，上山村、下山村的鸭梨，沈庄村的山楂、枣，留驾庄村的葡萄都非常有名。”说起选择

在此创业的理由，时长青一脸坚定。

命运总爱开玩笑，在包地的第一年，时长青就遇到了恶劣气象灾害，年初的一场极寒低温，导致种下的油桃全部死亡。

祸不单行，随后的一场冰雹又毁了大部分葡萄，第一年几乎颗粒无收，整个果园面临着资金链断裂的生死考验。这时陈景丽、郝德科在了解情况后毅然向时长青伸出援手，三人共同投资经营这个果园。

回想起加入的理由，陈景丽说：“我们是本地人，从小就在这片土地上种下了梦想，再加上看到了时长青不服输的韧劲，我们决定加入，不在乎赢利，我们要一起赢人生。”

因地制宜搞种植

陈景丽、郝德科这两个“庄

稼把式”的加入不仅带来了资金，也带来了时长青亟需的技术支持。

二人向时长青分析，包下的300亩地多是沙壤土，通透性好、光照充足适宜种植果树。但这片土地原来是小麦田，由小麦田改成果树种植田应先起垄改造，并对土壤进行增肥改良，这样既能提高土壤抗旱防涝的能力，又能培肥地力增加土壤有机质含量。

二人还根据多年的种植经验，向时长青建议主栽品种应采取早、晚熟品种搭配种植，保证四时皆有果实出售，规避突发灾害造成满盘皆输的风险。

除此之外，三人还对果园进行了细致地规划，细到树形如何修剪，留多大株距更通风透光，利于果树生长……

蓝图从“纸上”落实到“地

上”，成功在向他们招手。

创新营销立口碑

郝德科介绍，整地、下种、除草、施肥、浇水、剪枝等，他们整天和十多名雇工呆在田间，吃了不少苦。

苦尽甘来，他们种植的中油16号桃，夏黑、阳光玫瑰葡萄，丰源红杏尝起来带着花香，口感清爽，甜而不腻。并且在出售时仔细挑选，将最好的产品销售，所以产品一推出市场就供不应求。三位创客由此赚到了人生第一桶金。

在营销方式上，三个人也是别出新裁地推出了，交一万元免费吃3年水果，五年后退换本金的创意营销。“这种方式首先可以帮助我们稳固资金链，农业生产是一个需要长期才能见效果的产业，资金链

尤为为重要；其次交钱的游客吃完水果后，觉得不错，也可以帮助我们宣传，起到口碑效应。”陈景丽说，这种模式一经推出就吸引了26名游客参与。

除此之外，他们还开拓了果树租售项目，把树苗租给儿童，由他们自己种植，一棵果树一年500元。并且在树苗旁安装电子监控，儿童可以在家里查看自己种植果树的生长情况。

2015年初，积累了部分资金的三位创客开始对园区进行了统一规划，规划后，园区集种植、采摘、养殖、餐饮、娱乐项目等一应俱全。

时长青认为，作为一名年轻创客，有梦想是最大的信念。“梦想永远都在希望的田野上，只有心怀感恩、砥砺前行才能赢得成功。”时长青说。

只要项目选得对 小芝麻照样能做大



想致富，就得因地制宜找到对路的好项目。近两年来，临朐县蒋峪镇瞅准芝麻生长周期短、耐旱、投资少，见效快的特点，鼓励当地农民利用山岭薄地种芝麻。他们以潍坊瑞福油脂股份有限公司为依托，由临朐节节高芝麻种植专业合作社牵头搞种植。合作社统一发放良种，免费提供技术指导，实行保护价统一收购，最低保护价比市场价高出2-3元。短短两年时间，合作社芝麻种植面积已达3000亩，平均亩产300斤，亩收入达2400多元，帮助全镇20多个建制村160个贫困户实现脱贫。

图为种植户正在查看芝麻长势。

(窦长君 摄)



跟着合作社种土豆 价格好销路更好

目前，正值大批露天土豆收获季节，汶上县范庄镇种植的1万亩土豆喜获丰收。据了解，这些土豆全部由当地的新丰苑蔬菜专业合作社牵头，采用的是订单种植，土豆销路很好，大个头的每斤能卖到2.5元，每亩土豆可为种植户带来10000元左右的收入。

图为新丰苑蔬菜专业合作社的社员们正在装车外运土豆。

(何西荣 摄)



农产品营销出新招 葡萄认养受追捧

8月9日，在阳谷县大布乡薛楼村的葡萄庄园内，市民正在采摘自己认养的藤条葡萄。今年春天，该庄园通过微信发布认养信息。市民认养葡萄树后，闲暇时可以在技术人员的指导下，从事修剪、施肥、浇水等管理活动，平时则可通过微信了解葡萄树生长情况。等到葡萄成熟时，市民凭“认领卡”到葡萄园收获成熟的葡萄。信息发布后，受到广大市民的追捧。(陈清林 摄)

李桂全： 6亩果园养笨鸡 1年收入十万元

8月5日，笔者在高唐县固河镇黄元子村西的一片果园里看到，几处简易鸡棚掩映在果园中，一群群金色光亮的笨鸡活蹦乱跳，在树荫下、草丛中，四处追逐觅食。“在果园下面养鸡，鸡粪可以作为果树的肥料，既解决了粪便污染，又减少了化肥用量，果树下面的虫子比较多，鸡吃了不仅减少害虫，还降低了养鸡的饲料成本，而且鸡肉还很鲜嫩生态，仅养鸡这一项每年就可收入五六万元。”果园主人李桂全一边给鸡撒玉米粒，一边高兴地向记者介绍。

李桂全今年53岁，十几年来辛勤经营着6亩果园。2010年，他尝试笨鸡养殖，不足百只的笨鸡年产蛋几千枚，毛收入竟达到了五六千元，这个“实验结果”让李桂全喜出望外。目前，他在果园里散养了3000多只笨鸡。

“和市场上常见的鸡不一样，我的鸡全部散养在果园里，没事儿鸡散散步，找找虫子和啄食嫩草，还会飞到树上打个盹，完全的原生态。不但鸡健康，鸡粪还可作天然肥料，促进果树的生长，产下的笨鸡蛋还能卖上好价钱。”李桂全乐呵呵地告诉笔者。

说话间，一位中年妇女为给快生孩子的儿媳补营养，从城里专程赶来找李桂全买笨鸡蛋。

谈起笨鸡和鸡蛋的销售，老李自豪地说：“俺的鸡除了给它们吃玉米、大豆、麦子，其他饲料一概不喂，好多人听说了都跑过来买俺家的鸡和鸡蛋。笨鸡的市场售价每斤20多元，鸡蛋每个一块二，卖得特别好。”

据了解，6亩果园加上养鸡，李桂全全年收入接近10万元。谈起下一步打算，李桂全计划成立一个生态鸡养殖专业合作社，把本村及邻村果园养鸡户联合起来，实行统一供种，统一饲料，统一防疫，统一饲养管理，统一产品销售的“五统一”养殖模式，以果园为依托，搞立体空间开发，走果园生态养殖致富之路。(郭洪广)

小野果驯化成了致富金果

京郊，人工栽培的欧李果每公斤能卖一百多元

昔日藏在深山、无人问津的小野果欧李，却成了小村致富的小金果。笔者日前从北京市平谷区东高村镇南宅庄村获悉，经过4年多的移植，南宅庄村已成为一处规模种植欧李的村庄。目前，该村已有40亩欧李进入采摘期，持续至9月结束。市民下乡除体验采摘外，还可以品尝到该村推出的鲜榨欧李果汁、欧李水果面条等产品。

植株仅半米高、果品形状似櫻桃、颜色有红有黄……笔者在该村欧李种植试验园区，见到了这种小

果实——欧李。据了解，欧李又被称为中华钙果，隶属于世界第三代水果，零星生长在华北地区的山林之中，市面上很难见到大规模的销售。“在平谷沿山地带可以见到，以前平谷的老百姓有上山摘着吃的，但没有商品化销售。”区农委主任李小丰介绍，四年前这些隐藏在深山的果树移栽到南宅庄村，开始结果小，口感不好。

4年前，山西农业大学与南宅庄户村合作，该村开始建设了一处集研发、育苗、种植、生产、推

广、深加工为一体的现代化欧李种植试验园区，占地面积168亩，共育苗4万株。“世界上第一代、第二代水果的作用仅仅是提供给人果腹作用，而发展到第三代水果，给人类提供更多的是保健作用。”山西农业大学园艺学院博士后穆霄鹏说，欧李果以富含易于人体吸收的活性果酸钙闻名，是儿童、孕妇、老人补充钙质的首选水果，它的补钙效用已经过临床试验得以证明。

“欧李果在全国目前的种植面积仅有10万亩，由于它还未达到量

产，因此还没有在市面上大量销售，目前以采摘为主。”经过4年的试种，如今品种多达10余种。其中有适宜鲜食的农大6号、7号20亩，农大6号，成熟期为每年8月初，成熟单果重量可达8克左右，每公斤120元；农大7号果，成熟单果重量可达12克左右，每公斤140元；其余燕山1、2、3号等品种40亩，每公斤100元。

此外，该村今年还在桃树上嫁接欧李，预计明年挂果。“欧李属于灌木植物，低矮，不易于劳作和采摘，在桃树上嫁接后，除了易于采摘和劳作外，还能够有效降低欧李酸度，增加甜度，改善口感。”穆霄鹏说，今年，欧李园在800余棵桃树上成功嫁接欧李苗，存活率高达98%，长势良好。明年挂果后，既可方便游客采摘，又能极大减少病虫害，提高产量。(杨旗)