

王登华：京城卖菜有了销路 返乡种菜成了行家

农村大众报记者 祝超群 通讯员 刘明明

从“卖菜大王”到“种菜专家”，王登华的身份转型用了三年时间。

“最近早晚温差大，除草、掐枝、病虫害防治，都得加把劲儿。九号棚西葫芦苗有点卷叶，得喷点药处理下。”近日，在聊城市茌平区冯屯镇业屯村保华菌菜种植专业合作社基地内，王登华和种菜专业户赵廷江蹲在高标准冬暖棚里，边交流边查看西葫芦的长势。现在，王登华是保华菌菜种植专业合作社的社长，还是当地有名的种菜行家。

今年47岁，在家排行老三的王登华人称“王老三”。上世纪90年代，初中毕业后的王登华跟着父亲在济南、北京等地贩菜，这一干就是20多年。靠着诚信和吃苦耐劳，他慢慢在北京打响了“王老三蔬菜”的名号。

2015年6月，王登华回家养病，看到家乡发展现状的他下决心为家乡做点实事。“乡亲们还是以种植传统作物为主，收益很低，我就想在土地上做文章，希望能给他们带个好头。”王登华说。他在北京有市场有销路，收购外地的菜不如自



▲王登华正在和社员在大棚里整地。

己种菜，一是可以严格控制菜的质量，二能带着乡亲们脱贫致富。2015年，王登华几乎倾尽所有积蓄建起了20多个蔬菜大棚搞种植实验，年底他又联合村民成立保华菌

菜种植专业合作社，建成22座蔬菜大棚，带领乡亲们一块转型。

“不管什么蔬菜品种，市场上永远都欢迎生态健康菜。”有着多年销售经验的王登华从开始建棚就

直奔绿色生态主题，并瞄准最先进的种植技术。“运用先进技术不仅能提升蔬菜品质，也能节约人工，管理40多个大棚仅需20个工人。”王登华说。西葫芦一年能结7个月的果，合作社年产蔬菜可达800万斤。

隔行如隔山，返乡创业初期，由于不懂技术和市场，王登华吃过不少苦头。2016年，由于气温、管理等原因，西葫芦眼看到了收获季，却开始裂果，王登华不得不将大棚里的西葫芦全部摘下扔掉。“当年我赔了30多万元，心疼得我睡不着觉。”这次经历，让王登华下定决心自己学好种菜技术和管理。此后，他先后到寿光等地学习育苗、种植和田间管理技术，并请来专家上门指导，再加上自己不断摸索，王登华逐步成了半个“专家”。

“随摘随卖，上午摘的菜下午就能到北京。”王登华说，依托自己北京的市场资源，合作社的蔬菜根本不愁卖。去年，合作社还申请了“王宝华”商标，并把“王老三蔬菜”外包装申请了国家专利。由

于品质好、无公害，如今保华菌菜种植专业合作社的蔬菜源源不断地运进北京。“每棚蔬菜年收入约8到9万元。”王登华说，从2018年夏天开始，合作社尝试越夏棚种植西红柿、黄瓜等高温蔬菜，效益可观，受到种植户欢迎。

“没有‘王老三’我的腰包鼓不起来。”三楼村种植户李兴荣说，他去年一个棚纯收入10万元，今年跟着王登华做“越夏不闲高温棚”，锄地、施肥、闷棚一体化操作，硬是多挣了一茬蔬菜钱。

除了带动蔬菜种植户，蔬菜产业衍生的务工机会也让周边不少农民的腰包鼓了起来。菜刘村55岁的村民谢华靠着在合作社打工，每天能挣近百元，原本困难的家庭也渐渐有了起色。据了解，合作社蔬菜种植基地的40多个大棚，吸纳周边村庄50多人来务工，为此，王登华每月要支出劳务费12万元。

“下一步要做大做好绿色蔬菜品牌，发展现代观光农业，并计划建一处蔬菜批发市场，让更多城里人来这里吃上新鲜健康的蔬菜。”王登华说。

种芦笋养土鸡，笋嫩蛋香；掐笋尖制茶叶，效益喜人

“外来夫妻”念活田园“致富经”

走进阳谷县石佛镇魏庄村特色种植基地，映入眼帘的是一片绿油油长势旺盛的芦笋，一群群红里透亮的土鸡在芦笋地里追逐、嬉戏、寻食，有的在低头吃草虫，有的在伸着脖子吃芦笋花籽，有的则蹦跳着啄食飞着的蛾子。

“鸡吃芦笋花籽和虫蛾下的蛋不但香，而且营养价值高，一个卖1.5元还很抢手，都是客户找上门来买，供不应求。”种植园主人胡海英说，芦笋地里空气新鲜，食源营养丰富，土鸡长得快肉质好，而且节省饲养成本，还



减少了虫害，鸡粪还可以肥田，促进芦笋生长。

今年42岁的胡海英和丈夫单丰明老家在河南，2015年在朋友的推荐下，来此安家落户。他们在魏庄村承包了180余亩绿化带及延伸地，种植果树、芦笋、西兰花、毛豆等，还在芦笋地里放养了3000多只土鸡，实行生态循环种养，实现一地多收，提高了土地的利用率。“除果品、芦笋、西

▲胡海英(左二)正在和工人打理外销的芦笋。

兰花和毛豆每亩能纯收入七八千元外，散养的3000多只土鸡还能额外收入10多万元。”胡海英高兴地说。

为提高芦笋的附加值，胡海英和丈夫还对芦笋进行深加工，在不影响芦笋作为蔬菜销售的情况下，利用芦笋毛尖加工芦笋茶。“加工出来的芦笋茶不仅带有浓郁的芦笋清香，还具有很好的养生功效。”单丰明说，一般的芦笋茶每斤四五百元，上乘的每斤能卖上千元。现在，他们正在申请“大运河芦笋香茶”商标，想把芦笋打入高端市场。

“我们还准备成立种植合作社，扩大种植规模，实行‘党支部+合作社+基地+农户’的形式，发展特色种植、养殖、加工、观光旅游等产业，带动更多的村民和贫困户增收致富。”对未来的发展前景，胡海英和单丰明信心百倍。

(陈清林 郭学勇)

南果北种种啥好？

司全军种植长果桑效益真不错

农村大众报记者 房孝钰 通讯员 谢丽

近日，记者走进单县高韦庄镇李子园村村民司全军种植的恒温果蔬大棚，只见两名技术人员正在测量果棚的温度。“长果桑是热带水果，对温度要求比较高。一般都是通过恒温大棚来种植。对温度的控制，是影响长果桑生长和挂果非常重要的一个因素。”司全军介绍说。

2018年初，司全军租种了村里30多亩复垦田搞桑椹种植。他在果品选择上动了一番心思。随着生活水平的提高，人们对果品品质的要求越来越高，只有口感和品相上乘的桑椹，才能赢得客户的青睐。鉴

于司全军对客户需求的了解，在烟台技术员林玮民的推荐下，他将目光投向了桑椹新品——台湾长果桑。

“台湾长果桑是一种热带水果，成熟期早，一般在4月份就能成熟进入市场，能有效避开水果上市的高峰期；同时，长果桑甜度高，含糖量在20%-25%，果实呈紫红色，长约15厘米左右，口感品相俱佳，是当地稀缺的水果品类。”司全军介绍说，基于这两点优势最终他选择了台湾长果桑这个品种。

2018年4月，司全军从烟台一家

果蔬生产基地购进了2000多棵长果桑果苗，开始种植。“一亩地大约植70多棵，可根据种植需要调节密度。之后，就是施肥、浇水、修剪枝条等环节，在技术管理上，甚至比普通的桑椹种植更为简便。唯一不同的是，由于是热带水果，长果桑需要大棚种植，大棚上面还要覆盖一层棉被。在冬季，工人们每天早上拉开棉被，以便长果桑充分吸收阳光，到了晚上7点左右，则要拉上厚厚的棉被，保持果棚里的温度，否则长果桑很容易在冬季被冻死。”司全军介绍，平时，果园里一般都会有十几位工人在技术人员

的指导下，测量棚温，浇水、除草等。长果桑果苗每棵价格在二三十元左右，种植后能连续结果10-20年，每年结3茬，一般第一茬亩产在5000-6000斤，第二茬一般在2000-3000斤，到了第三茬，一般只能产出800-1200斤。现在，司全军种植的长果桑已经结了5茬果，每公斤果实价格在100元左右，主要销往北京、上海、济南等大城市的高端市场。

“台湾长果桑浑身是宝，除了果子美味可口，深得顾客青睐。它在春天生出的嫩叶，以及秋后被霜打过的叶子，都可以用来炒制茶

叶。具有降三高良好功效。”司全军指着一片片迎风招展的硕大的桑叶介绍说，“长果桑的嫩叶，目前市场价在每斤3元左右。”种植长果桑一年多来，司全军初步尝到了甜头。仅仅一年多的时间，长果桑这个优良果品就为他带来了400多万元的好收益。此外，这片长果桑大棚也给当地群众带来了收入。除了土地流转租金，当地村民还参与这片基地的田间管理以及果实采摘、加工等工作，获得一定的劳动报酬。

凭借技术和市场资源，2019年初，司全军吸收技术员林玮民入股，他们教当地村民种植桑椹，力求让更多村民加入这一致富项目。

目前，司全军正打算借助单县发展全域旅游的契机，由单纯的长果桑销售开始转型，走“农旅结合”的路子，吸引游人走进这片果桑大棚，体验采摘乐趣，将高标准果桑大棚打造成集采摘、游玩为一体的休闲庄园。