亩产不到两千斤，纯利却有万余元

平阴紫云珠葡萄限产限出好效益

8月22日上午8点，平阴县锦水街道毕海洋村的紫云珠葡萄园已经热闹起来。

“咱这葡萄限产量，亩产能达4000斤，我们只留1500-2000斤，你说能不好吃吗？而且吃葡萄不用吐葡萄皮，知道的人都想过来尝尝鲜。”葡萄园第三种植户、毕海洋村村委会主任翟士香一边招呼着来客，一边兴奋地说。

毕海洋村的紫云珠葡萄已由最初的160亩发展到500亩。

刨掉苹果种葡萄

紫云珠葡萄如此受欢迎，翟士香却说，他们刚种的头几年，基本没赚到钱。

据介绍，种葡萄前，毕海洋村是苹果种植专业村，随着苹果品种逐年老化，村民收益一年不如一年。2004年，经过一番考察，村里刨掉了苹果树，改种起从国外引进的新品葡萄，并给它取了个好听的名字“紫云珠”。

“头几年种葡萄，我们基本不赚钱。”翟士香说，刚开始葡萄园实行的是股份制，30多个人一起经营，经常会因意见不同难下决定。最初大家只知道“紫云珠”是个好品种——自然无籽，不需要吐葡萄皮，成熟期早，耐储存，耐运输，不裂果，甜度较高。但对其生长习性不了解，“这个品种不好管理，要求的条件挺高。管理跟不上，忙忙活活好几年，大伙儿却没赚到钱。”

生产注入高科技

找对症结，问题好解决。

“紫云珠葡萄园能有今天的高效益，园子分包到户、增强种植户的责任心是一方面原因，更重要的是给葡萄种植注入了科技活力。”翟士香介绍，2007年村里实施“科技兴村”计划，聘来葡萄专家进行技术指导，并成立科技小组，研发了“葡萄人工富集SOD技术”。葡萄拉网防鸟、套袋防病虫害、增施硒元素提品质，葡萄的管理跟上了，品种优良特性凸显，品质大幅提升，“莲花山紫云珠”牌葡萄还通过了绿色食品认证，毕海洋村的葡萄种植终于走上了正轨。

现在，毕海洋村的紫云珠葡萄已由最初的160亩发展到500亩，由6户村民承包种植。虽然大家伙分头种植，但有一个基本的管理标准，那就是都以沼液为原料喷洒叶面肥，以沼渣、豆饼、土杂肥等为原料施基肥，不用一点化学肥料和农药，葡萄落花后就套上无菌袋，葡萄成熟后，不用清洗就能即刻食用，果皮果肉一起吃，从根本上保证了葡萄的口感和品质，实现“吃葡萄不吐葡萄皮”。

为保品质限产量

把农产品种好不容易，把好产品顺利卖出去更不容易。为了把“莲花山紫云珠”葡萄推销出去，这几年，锦水街道年年张罗着举办紫云珠葡萄采摘节。

“这儿的葡萄特别好吃。”当天从济南带着家人过来采摘的孙先生介绍，前年朋友送了他一箱紫云珠，全家人特别喜欢。去年的采摘节他带着家人来了一趟，又吃又玩很开心，今年就又过来了。

如今，平阴毕海洋村的紫云珠葡萄已在业内有了一定的名气，作为这个品牌最直接的受益者，种植户们都说，必须用心把这个品牌维护好。

随着种植技术日臻成熟，虽然紫云珠葡萄亩产可轻松达到4000斤，但是为了品质和口感，翟士香和种植户却把亩产量控制在1500-2000斤。“保证了品质，价格才能上去，现在我们的紫云珠每斤能卖12元，每亩纯利润在万元左右。”翟士香说，这样的收益他们很满意。

“达不到装箱标准的葡萄，我们坚决不卖给客户。”葡萄园第六种植户户主张令军说，随着电商经济的发展，这两年他们的葡萄很大一部分走了线上交易，但是面对这种不见面的客户，他们也严把质量关，绝不装残次果。“我们6户用的都是同一个商标，但葡萄外销时，每盒都会醒目地标注产自哪一户，这样做有利于葡萄品质的把控。”

翟士香说，下一步村里将适当扩大葡萄种植规模，做好葡萄品种更新，同时以葡萄为媒，引领莲花山走上一条农业、旅游融合发展之路，助推乡村振兴。

农村大众报记者 姬飞燕

传统作物产区种下500亩金花葵

聊城蒋官屯尝试新种植模式，研发深加工产品提升附加值

8月18日，聊城经济技术开发区蒋官屯街道金花葵种植基地，一朵朵金花葵随风摇曳，村民正忙着采摘。不远处的加工车间里，今年的第一炉金花葵刚烘干出炉。“味道还不错，今年这品质相当可以。”蒋官屯街道党工委书记邢家军拿起一朵干花放进嘴里尝了尝。

对蒋官屯街道来说，这样一个以传统钢管产业为经济支柱的地方，以金花葵为突破口打破了原有的经济发展模式。而对邢家军来说，上任书记3年半，金花葵产业就像自己的孩子一样，终于结出了硕果。

“整个街道4万人，有1.5万人从事钢管产业，钢管企业到处都是。但还有3万亩土地，1万多人以农业、打零工为生。”邢家军说，“原来就是种些小麦、玉米，不算劳力也就挣一季的钱，靠传统种植发家致富太难。”

邢家军的目标是让每亩地的收益达到一万元，为了提升农业种植的附加值，他考察了很多项目。“网上说种核桃不错，一亩地能出1000斤核桃。不过我考察发现，有些核桃病治不了，实际产量也就300斤。”邢家军说，后来还种过谷子，收获的时候没保住，也以失败告终。

2018年，蒋官屯街道在路边绿化带试种了200亩金花葵。邢家军拿着种出的金花葵去专业机构做了一次检测。

金花葵，又名菜芙蓉、野芙蓉，含有多种生物活性物质，其中天然黄酮类化合物和亚油酸含量很高，具有保护心脑血管、降血脂、抗氧化、抗衰老等功效。“咱们的金花葵含有很多有益成分，可以说浑身都是宝。只要能把销路打开，就可以在大田里推广。”拿到检测报告的邢家军很振奋，这就是他苦苦寻觅的突破口。

去年，蒋官屯街道出资注册成立了山东罡润置业有限公司，种了500亩地的金花葵。金花葵被称为植物界的大熊猫，是濒临绝种的植物之一。“种植、加工都没有太多可以借鉴的经验，什么时候种，能加工成什么产品，这些都得现摸索。”邢家军说。

“我们主要是示范带动为主，在金花葵种植的基础上，跟科研院所合作，开发出了十多种金花葵深加工产品。”山东罡润置业有限公司总经理张洁说，“一克干花价格在一块钱左右，也就是说一斤500块钱。每亩可以出50公斤，深加工效益更高。”

邢家军观察盆栽金花葵的长势。

接手公司前，张洁在建材行业干了十多年，后来在云南做茶厂。得知有这么一位深谙农业的女强人，邢家军立马联系了她。“邢书记找了我好几次。”张洁笑着说，“不光是我一个人来了，我还是带着公司来的，原来的销售平台直接拿过来用上了。”

随着金花葵茶、面膜、胶囊、挂面等深加工产品研究成功，金花葵的附加值得到了极大提高。“金花葵的根、茎、叶、花都能利用，我们提供原料和配方，找加工厂对金花葵进行深加工。”张洁说，“公司主要做产品销售这块，打造了‘植王花后’这一品牌。我们现在还在试验金花葵盆景，通过多种方式提高销量，才能带动更多种植户参与进来。”

农村大众报记者 戎宁
通讯员 王岩

养了十多年蛋鸡 转型养起青年鸡

“屈老板，这次来我想买4000多只青年鸡。”8月21日，沂南县蒲汪镇屈左联村村民屈永亮的合作社里，来了两位日照客户。屈永亮说，这两位客户是从他培育青年鸡便开始合作的，是长达8年的老主顾。

培育青年鸡前，屈永亮养了十多年蛋鸡，规模达到1.3万多只。蛋鸡养得好好的，收益也不错，而他却突然转型，培育起青年鸡。“养蛋鸡得自己育鸡苗，辛苦不说，鸡苗还容易染上疾病。”屈永亮说，他所在的屈左联村是蛋鸡养殖专业村，有30多户村民养鸡，都遇到与他相似的问题。

培育青年鸡，屈永亮觉得是个转机，不仅可以提高收益，还轻松。2012年初，他成立蛋鸡育成专业合作社，投资15万元建了鸡舍和鸡笼，还配上了通风、取暖、清粪机等自动化设备。

“村里不少人不理解，都质疑我能不能做好。”屈永亮说，即便是为争一口气，他也要将培育青年鸡发展成产业。为避免因技术不全面造成损失，在引进鸡苗前，屈永亮先到山东农业大学寻求技术帮助。技术学到家后，还没开始引进鸡苗，他就接到了育鸡1万只的生意。

“鸡苗出壳后，鸡舍温度保持在34℃左右，培育60天就可以移交给养鸡户了。”屈永亮说，为保证鸡苗质量，他统一采购鸡苗，统一接种疫苗，精心饲喂的同时，注意不让青年鸡的体重过肥。这样培育出来的青年鸡，生长发育比较快，后期成活率也高。

第一笔生意，屈永亮赚取纯收入3万元，并且赢得了村民的认可，不少养鸡户找上门，让其帮助育鸡。因养殖规模达不到，他能接的订单有限，之后便决定扩大培育规模。

经多方筹集，屈永亮投资近200万元建了4个鸡舍，每个鸡舍平均占地1亩，还改装了3个旧鸡舍。7个鸡舍里都配置了自动化设备，一次可育7万只鸡，一年能育30多万只鸡，一只鸡售价15元，平均年纯利润60多万元。

为给鸡苗提供优质成长环境，屈永亮每天都会将鸡舍打扫得干干净净，定期清洗鸡舍用具。当记者靠近鸡舍时，并没有闻到呛鼻的气味。

屈永亮的青年鸡，形成了规模化发展，名声在养鸡圈里越来越响亮，除了沂南本地养鸡户下育鸡订单，临沂、日照、青岛、潍坊等地的养鸡户，也来购买他的青年鸡。

“现在，我们家不止我一个人育鸡，闺女儿子也跟着一块干，技术都很专业。”屈永亮说，他家有4个孩子，因从小看着他养鸡、育鸡，耳濡目染受到影响，考上大学后，3个孩子选择读养殖专业，为他提供技术指导。

一家子齐上阵，产业发展得只会越来越好。屈永亮说，现在，他正在申请土地流转，发展种养结合，以解决鸡粪问题。

农村大众报记者 张婷
通讯员 尹君