

以秋葵取代棉花种植、以品质赢得市场 张平村巧改种植结构村民收入大增

农村大众报记者 张超 通讯员 赵磊 乔志宇



鱼台县李阁镇张平村曾是个棉花种植村，全村耕地1400余亩有近1000亩种植着棉花。近几年随着棉花价格不景气，该村在村支书张宝财和致富能手路洪刚的共同带领下开始进行种植结构改革。

“2014年，我们经过多方考察，发现发展秋葵种植是一个好项目。经过这几年发展，事实证明村民收益很高。”张宝财说。

不种棉花改种秋葵

亩效益达到7000元

张宝财介绍，最开始发展种植

秋葵他俩心里谁都没底，万一失败了怎么办。但是作为合伙人，路洪刚认为要想在农业领域搞出点名堂，就必须有胆量走在前边。“当年我们在村里搞了10亩的秋葵试验田，通过一季的试验，看看效益怎么样。要让村民觉得有赚头才能铺开推广。”路洪刚说。

那一年，俩人种植的秋葵获得了丰收。“虽然产量没有现在的高，但当时卖价最高每斤5块多钱，也赚到不少钱。”张宝财介绍，均价每斤3元，每亩产量虽然有点低，只有4500斤，但是算下来每亩收入达到1.35万元，远远高出种植别的农作物。

好效益比做什么思想工作都强，村民的种植积极性都被调动了起来。2015年，全村几乎家家户户都开始种植秋葵。

种植面积越来越大，产量也水

涨船高，销路就成了大问题。“我们南下北上联系销路，现在已经在徐州淮海蔬菜批发市场、北京新发地、济宁蔬菜批发市场达成合作协议。”路洪刚说，徐州和济宁的蔬菜批发市场每天都有车辆前来拉货，村里每周都会通过物流向北京新发地发货。

如今，张平村已经成了周边最大的秋葵种植基地和产品集散地，发展种植面积300余亩。今年，张宝财又与济南多家大型超市和酒店签订订单发货。

随着全省种植面积的扩大，尽管秋葵的价格不再是“天价”，但是秋葵易管理、高产等许多优势，对种植户来讲，还是有利可赚的。张宝财算了一笔账：“保守估计，今年每亩产量可达6000斤，前12天销售每斤价格4.5元，后期价格维持在1.3元每斤，每亩可有9000元

的收入，纯利润7000元左右。这比种植粮食赚的多。”

和速冻企业开展出口合作

开始秋葵和大蒜套种

路洪刚介绍，开始推广秋葵种植时，他对加入的农户只有一个要求，就是在收获秋葵的时候，只能用剪刀剪下来，不能生拉硬拽。“因为我有着长远的考虑，未来随着种植面积越来越大，价格也势必会回落，到时候拿什么和同类产品竞争啊。”路洪刚心里想得还是产品有好品质最关键。

经过两年的培训学习，当地种植户的管理意识要比别的地方强很多，收获的秋葵品质远高于其它地方。“秋葵按等级分为S、M、L三个级别，S是最高级别，尺寸在6-8厘米，这样的秋葵口感最好，品质

最高，我们的农户每亩地产出的秋葵有91%都是这个等级，所以价格高。”张宝财说。

由于管理的好，品质高，当地村民李连生，在今年的秋葵收获季节，一亩地一茬120斤的秋葵就卖了700多元。

这两年，村民们还摸索出一条秋葵和大蒜套种的种植模式。4月20日左右开始在大蒜地里种植秋葵，5月18日，开始进行大蒜收获，6月10日，开始收获秋葵。“这种套种方法，不影响大蒜生长，合理规划了种植时间，也有效防止了大蒜重茬等问题。”张宝财说。

产品质量得到保障，路洪刚开始谋划着秋葵的出口。“秋葵出口有两个必要条件，一是产品必须都在S等级以上，另外一条必须要进行速冻。”路洪刚说，去年他们开始和济宁一家速冻企业进行合作，部分产品经过包装后已经出口到了韩国、日本。

不施化肥、不打农药，也不套袋

章丘一农民“捣腾”10年迎来果满园

农村大众报记者 魏新美

40岁的高兆生，在章丘杏林水库北侧，流转了30亩土地，捣腾了10多年。在周围人眼里，他是个怪人，又是个不折不扣的能人。

说他“怪”，是因为他的果园长满了草，他从不施肥、从不打农药，也不套袋，说他“能”呢，则因三天两头有到他果园参观的人，他的梨最贵的时候卖到8元钱一个、20多元钱一斤。

8月5日，烈日当空，蝉鸣阵阵。在梨园东侧的杨树林里，随着高兆生的讲述，他身上“怪人”“能人”的外壳褪去，呈现出一颗痴情自然循环农法、不断探索的内心。

10多年前，高兆生蚂蚱养得风生水起，带动了周围200多个养殖户。有一天，自家种的草供应不



▲高兆生在园子里查看果子长势。

足，他到路边远离庄稼的地方，割了几筐草，10多棚的蚂蚱当天几乎死了一个干二净。从那以后，高兆生“恨”上了农药。不打农药、不用化肥，难道就不行？自小从农村长大，他相信任何害虫都有天敌，任何病害都需要环境。2005年，他把流转的土地，拿出来10亩，种上了梨树，开始了探索。他自己取了个名字，叫“自然循环农法”。

前几年，刚种上的梨树，很多被虫子几乎啃成了光杆，高兆生不停补种，形成了现在梨园里梨树大小不一的格局。五六年后，也就是2010年前后，高兆生的自然循环农法开始摸着门道：2015年高兆生的技术成熟。硕果累累的梨园，吸引了不少参观者前来。

从被虫子啃成光杆司令，到硕果满枝，高兆生做了什么呢？他自己总结了三点：以虫治虫，以草驱虫，果园养草。高兆生的梨园外，有四个小拱棚，其中两个养了螳螂，专门用于除果园中的瓢虫、草蛉、黄刺蛾等；同时，利用刺猬、布甲灭地下害虫。果园里的艾草、蒿草等，散发出的气味，也能驱除害虫；春天里，果园里的油菜、益母草等蜜源植物专门吸引寄生蜂，用以破坏黄刺蛾的卵。果园养草，既能保持果园墒情，改善土壤团粒结构，还能自然腐烂后做为绿肥；对有害的杂草，除了手工拔除外，用衣服灭掉。另外，高兆生还养了二三百只兔子，用自种的首蓜来喂，兔粪也用于果园中增强地力。

这两年，高兆生的梨园有了些名气，他的做法，也得到越来越多人的认可。年初，他专门成立了一个“中国绿水青山守护群”，和愿意实践自然循环农法的朋友交流。他说，自己走了弯路，希望自己的经验和教训让别人花两三年的时间，产出不化肥、不用农药、不用套袋的自然果来。

要卖就卖有特色的好产品、要做就把每个细节都做好

看郝婷怎样成功做微商

农村大众报记者 房孝钰

今年30岁的郝婷在济南市长清区巴小有名气。两年前，她成立了济南市首家生态农业微商工作室，让她在当地火了一把。今年，她生产的全株蒲公英茶一经上市就深受消费者青睐，不仅引起业内人士关注，订单也接到了年底。近日，记者采访郝婷，听她讲述了自己的创业故事。

微商达人遇“滑铁卢”，损失近10万元

郝婷，长清区双泉镇一个地地道道的农家女。从最初经营小米、核桃、豆类、糝子到后来的豆腐皮、蜂蜜、辣椒酱到后来的秘制烧鸡、特色咸鸡蛋，郝婷的创业之路越走越宽广。为了让更多的客户买

到本地土特产品，郝婷成立了昶生态生态农业微商工作室，这在济南市还是第一家。从一单三四千元，到一宗万元大单，最好的一个月销售业绩达到40多万元，成了远近闻名的“微商达人”。

然而，郝婷的创业之路并不平坦。她经营的“昶生态”脆皮烧鸡在2013年中秋期间接到2000只订单，但由于真空包装袋漏气，销售出去的2000多只烧鸡胀袋变质，遭到客户投诉。为了保住“昶生态”这块牌子，她将2000多只烧鸡全部召回，一下子损失10多万元。

汲取经验教训，创立新的合作模式

吃一堑，长一智。郝婷深深地意识到，要想把产品卖给客户，就得把“生态、绿色、安全、优质”的理念融入整个产业链条。为此，从环境、基地到品种选择，从生产、加工到销售各个环节，她都亲自查看，严格把关。如今，线上昶生态土特产源源不断销往全国各地，线下济南各大商超和星级酒店卖得风风火火。

从微商起步，通过线上直销，郝婷的账户“互粉”了很多好友。在线养殖场、饲养过程的展示吸引不少市民线上订购，收到订单后，直接配送上门。目前，郝婷已经积累了2000多名稳定粉丝。为了进一步做大做强，郝婷采用“电商+基地+农户”的

生产模式，与双泉“好兄弟”、书堂峪樱桃合作社、双泉豆制品合作社等本地特色农副产品企业建立长期合作伙伴关系，帮助那些有好产品但销不出去的农户携手致富。

“蒲公英”启发新灵感，带来新机遇

随着微店的名气越来越高，很多其他家农产品公司提出了与郝婷合作，郝婷也选择了几家比较特色的农产品代销。其中，就有蒲公英茶。

郝婷发现，这家蒲公英茶虽然好，但都是经过烘焙后的，营养价值大打折扣。“我认为农产品就该追求它的原生态，保留它原有的营养价值。”郝婷说，发现这一问题

后，今年三月份她开始考虑发展整株原生态的蒲公英茶。四月份开始着手准备。

“刚开始做了200提试卖品，消费者到店后免费体验，反馈比较好，后期通过口碑销售以及微店线上销售，200提很快被抢购一空。”郝婷介绍说。

虽说蒲公英茶的试卖效果出乎预料的好，但郝婷却没有放过任何一个细节。单为为了设计好包装，郝婷辗转几个晚上都睡不着。“设计公司设计出来的都太花哨，失去了蒲公英的简单朴实特色，后期我是自己设计的包装。”郝婷介绍，包装只是其中很小的一个方面，其他任何一个细节她都亲自把关，直到自己满意为止。

郝婷的认真努力得到了回报。如今，蒲公英茶已进入和谐广场的济南现代农体体验馆、泉盛酒店，深受消费者青睐。加上零售，两个月已卖出800提。“目前，已出现供不应求的状况，现在的订单都已订到年底了。”郝婷认为，一个产品能够走得远，产品本身吸引力是一回事，另一方面还要注重销售细节。