

从吉林到内蒙古再到江苏省,专注平度良种推广

平度农民许峰在国内“转着圈”种花生

□文/图 通讯员 谭军
半岛全媒体记者 郭巧玲

11月12日,一个由三辆货车组成的车队,满载着收获不久的花生,从江苏赣榆驶向山东平度。坐在第一辆货车驾驶室里的许峰,看着车窗外暖洋洋的初冬景色,心里很舒坦,浑身上下的奔忙和劳累,都烟消云散在丰收后的回家路上。

许峰是平度农民,1988年高中毕业后,种过粮食、辣椒和花生,也做过这些农副产品的购销买卖,在当地是个小有名气的能人。

2005年前后,许峰看到,平度作为“中国花生之乡”,在将花生生产成品大量销往国内外的同时,其实还可以在花生种子方面有大的作为,因为平度出产的花生种子,品质优良,适应范围广。就这样,领办青岛金土地花生专业合作社,创办青岛金大仓种业有限公司,许峰不断从国内花生科研院所引进优良品种,在自己公司繁育的同时,还组织引导平度和莱西等地农户大面积育种,然后回收销往国内种植区。

继山东和河南等传统省份之后,东北吉林是国内后崛起的花生主产区。2011年,许峰带着金大仓公司的花生优良品种,赶赴吉林省扶余县推广种植。为尽快打开市场,他一次就向当地农户赊销了600多万元的种



平度农民许峰。

子,还在周边租了300地,进行花生种植试验与示范。几年过后,想想当年有点疯狂的举动,许峰自己都感到后怕,那赊销的600多万元种子如果出了问题,他大半辈子的积累就会随风而去。好在苍天不负有心人,平度花生种子的优良品质,加上许峰的诚信经营,使得金大仓公司的牌子响遍了扶余县大街小巷,被称为“许老板”和“许大哥”的许峰,也成为当地不少花生种植户的座上宾。从2011年到2019年,许峰从平度销往吉林扶余县

及周边的花生种子,每年都在2000吨左右。他还在当地创办了花生加工厂,就地收购加工花生生产成品,最高的年份达到1万吨。

在吉林刚刚站稳脚跟的2012年,与吉林临近的内蒙古开鲁县引起了许峰的注意。经过零星试验,他发现这里种植的花生,黄曲霉素含量极低,有很好的市场前景。但当地从没有大面积种植过,要说服农户种植,苦难重重。对此,许峰果断租了300亩地进行试验和示范,获得成功之后,又接连扩大规

模,到2019年达到了2300多亩,同时带动当地农户种植了10万亩。就这样,在内蒙古开鲁县,平度花生良种开辟了新的推广天地,许峰每年销往这里的花生良种在400吨左右,其中包括市场青睐的黑花生新品种。

风霜雨雪八年里,许峰在白山黑水和塞外的土地上,叫响了平度花生品牌,并历练出敏锐的市场嗅觉。2020年,地处长江北岸的江苏省赣榆市班庄镇,正在筹划打造国家级花生产业小镇,其中花生种植面积最终要达到5万亩。闻讯后,许峰第一时间赶过去与当地政府洽谈。平度花生良种的名气和许峰不凡的推广经历,赢得了当地政府的认可,他们拿出600亩地,免费让许峰种植,以此示范、引领和带动花生小镇的突破与发展。五月,许峰组织了12台拖拉机,带着高油酸等花生新品种,浩浩荡荡前往苏北。起垄、播种、覆膜,来自平度的花生种植技术和良种,吸引了当地众多农户的关注。在许峰带动下,当地种植面积一下子扩展到4500亩。今年秋天,尽管经历了夏天的连日多雨,但许峰和农户种植的高油酸等花生,亩产还是达到七八百斤,比当地原来的亩产高出二三百斤。

从吉林到内蒙古再到江苏省,许峰专注平度花生良种推广,把平度花生品牌的芬芳,播撒到了更多更远的地方……

“葡萄姐姐”赵亚杰,对“阳光玫瑰”有话说

□文/图 通讯员 谭军
半岛全媒体记者 郭巧玲

刚过去的10月份,赵亚杰在“中国葡萄之乡”大泽山收购了五六万公斤“阳光玫瑰”葡萄,然后运到北京新发地市场批发销售,心里感到踏实和舒服。

今年56岁的赵亚杰,被称为“葡萄姐姐”。这一美称,源自销售大泽山葡萄的一个个传奇。

赵亚杰老家在吉林省白山市,1995年嫁到大泽山镇谭家屯村,刚开始,日子过得很难。这是一个不轻易向命运低头,而且头脑活络的“狠”角色。她看到,谭家屯是块宝地,这里种植的大泽山葡萄,口感特别好。但葡萄主要靠就近销售,价格上不去。于是,在1996年秋天,赵亚杰到青岛销售谭家屯葡萄。一干就是十几年,应该说,青岛市场能逐步认可大泽山葡萄,与赵亚杰等很多经销商的努力密不可分。

在青岛经过了多年历练,赵亚杰的干劲更“狠”了。2009年秋天,她拉着一车葡萄去了亚洲最大果蔬市场的北京新发地。到那里一看,心里凉了半截。北京是个大市场,全国各地的葡萄都汇集到这里,真是琳琅满目,眼花缭乱。但说起大泽山葡萄,很多经销商不是摇头,就是一脸茫然。“东北大姐”赵亚杰有点上火:大泽山葡萄这么有名,你们做葡萄买卖的怎们会不知道?她一横心,把拉去的葡萄分给经销商和市民品尝。尽管这样,三天过后,这一车两三万公斤葡萄,还是剩下大部分。第一次闯荡北京,赵亚杰“败走京城”。

赵亚杰苦苦观察和琢磨,终于发现了在新发地市场的新商机:进入10月,



“葡萄姐姐”赵亚杰向人们介绍“阳光玫瑰”葡萄。

全国各地特别是北方地区的葡萄,大都采摘结束,市场销售的,多是恒温库存放的葡萄;而正好从10月份开始,大泽山的泽山一号葡萄进入成熟期,口感不用说,关键是新鲜,价格也有竞争力。她决定打时间差,把泽山一号葡萄作为主攻方向,效果是立竿见影。2011年之后,赵亚杰在京城卖火了大泽山葡萄。高峰时候,她在北京新发地市场的摊点,各地经销商排队等候,泽山一号葡萄一到,很快就被批发一空。赵亚杰和家人明确分工,她在谭家屯组织收货、验货和发货,儿子与儿媳在新发地负责批发,一家人从早晨到晚上连轴转。经常的,有些经销商等不及了,要求赵亚杰绕开北京摊点,直接把葡萄运送到他们所在的各地市场,谭

家屯几乎成了赵亚杰的泽山一号葡萄物流调度中心。最多的时候,一天就销售一两万公斤,最多的一年超过150万公斤。

这世界上,唯一不变的就是变化。在北京新发地卖了五六年泽山一号葡萄,赵亚杰和儿子儿媳慢慢感受到了市场的疲态。就在这时候,葡萄新贵“阳光玫瑰”,引起了赵亚杰的注意。

“阳光玫瑰”葡萄,是日本品种,2015年左右国内开始规模种植,在2017到2019年短短的几年时间里,就引爆了整个国内葡萄市场。一线城市高端果品专卖店出售的“阳光玫瑰”,每公斤曾高达600多元。江南地区抢先规模种植的果农,亩收入5~10万元,一年挣个一二百万元稀松平常。也因此,葡

萄新贵“阳光玫瑰”,被称为“疯狂的葡萄”和“葡萄中的爱马仕”。

赵亚杰和儿子儿媳适时介入“阳光玫瑰”购销,在这一轮葡萄盛宴中收获不菲。但赵亚杰心里始终伴随着遗憾,因为在“阳光玫瑰”最红火的时候,家门口的大泽山基本没有出现规模种植。一直等到今年秋天,她总算感到了欣慰,位于大泽山的半岛葡萄庄园,规模和避雨种植的“阳光玫瑰”批量达产,通过她的购销经营,北京新发地市场终于呈现着来自“中国葡萄之乡”的“阳光玫瑰”。

但“唯一不变的就是变化”的世间哲理,同样应验在“阳光玫瑰”上。2020年,国内“阳光玫瑰”市场急速跌入“拐点”,中低端葡萄价格下滑到每公斤二三十元,最低端的甚至只有几元钱。

一路追着“阳光玫瑰”市场奔跑的赵亚杰说:除了种植面积快速扩大之外,关键是品质问题。今年,在整体市场快速下滑的时候,高端“阳光玫瑰”葡萄仍保持着高价。长远看,只要种植出高品质的“阳光玫瑰”,市场不会有大问题。但要做到这一点,需要实施一整套严格、标准和规范的种植管理与技术流程,不专注,不专心,肯定不行。

关于家乡大泽山种植“阳光玫瑰”,赵亚杰认为:大泽山种植的葡萄,口感独特,这是个大优势。再就是,江南地区的“阳光玫瑰”,从八月份就进入收获高峰,而大泽山的成熟期在十月中下旬,这就形成了市场销售的“错峰期”,这是我们的另一大天然优势。

所以,大泽山仍然可以种植“阳光玫瑰”,但一定要种好,一定要种出高端和高品质的葡萄。