

从羊毛衫到蓝莓园 一位农民的“换道超车”

本报记者 罗静 摄影报道

4月17日,走进淮南市农博生态园蓝莓种植基地,大棚内满目生机盎然。一株株蓝莓树栽植在黑色盆器中,枝头缀满饱满果实,部分已然染上深邃蓝紫色,均匀覆着一层果粉,宛如一颗颗精致宝石。工人们小心翼翼采摘成熟蓝莓,空气中萦绕着淡淡的果香。谁能想到,这片硕果累累的蓝莓园,园主早年曾在苏州深耕羊毛衫生意。如今,杨会兵凭着十几年的坚守与智慧,在乡土农业赛道闯出一片新天地。

返乡创业:从羊毛衫到草莓的转身

时间回到2007年,彼时杨会兵在苏州经营羊毛衫生意,经营状况稳步向好。不料父亲突发重病,让他不得不做出抉择,毅然返乡照料家人。回乡后一时没有合适营生,恰逢当地曹庵草莓种植效益可观,他便跟着乡邻开始种植草莓,这一扎根便是14年。

2007年至2016年,杨会兵在草莓地里摸爬滚打,日积月累积攒了丰富的种植经验。但他并未安于现状、止步不前。2016年,凭借成熟种植基础转型涉足农资经营与农业配套服务;2018年投入农博种苗行业,专注瓜苗育苗培育。如今,他培育的西瓜苗、甜瓜苗已占据本地约五成市场份额,销售渠道成熟稳固。

偶遇蓝莓:一场年会开启赛道转换

真正为杨会兵事业带来全新突破的,是一次偶然的深圳之行。2023年,身为农资行业从业者,他受邀参加诺普信公司年度年会。现场品鉴



到该公司培育的蓝莓,优良的口感、饱满的果形让他印象深刻。“品相口感都十分出众,当时市场价一度达到每斤200元。”谈起初次品尝的感受,杨会兵仍记忆犹新。

一个创业想法在他心中萌生:若能在家乡成功引种蓝莓,即便售价减半,经济效益也十分可观。2023到2024年间,他多方考察调研,全面谋划蓝莓种植布局。2025年4月,正式落地6亩蓝莓试种基地。今年基地蓝莓陆续进入采摘上市期,采摘热度持续不减。“第一年试种,露天种植每亩成本三四万元,当年即可回本盈利,亩均效益可达五六万元。”杨会兵算起经济账,言语间满是底气与自信。

破解难题:盆栽种植攻克水土技术关

创业之路并非一帆风顺。蓝莓种植对水土条件要求严苛,尤其对水质盐分EC值和酸碱度十分敏感。淮南本地井水、池塘水盐分偏高,易造成蓝莓烧根,且蓝莓适宜生长的水质pH值需维持在4.5至5.5之间。为破解水土难题,杨会兵瞄准盆栽种植这一现代农业发展趋势。

“盆栽种植可控性强,蓝莓植株与原生土壤完全隔离,生长所需养分全部来自专用基质,通过水肥一体化滴灌系统精准输送营养液。”杨会兵介绍道。他专门引进安装反渗透净水设备,将本地水源净化至饮用水标准,水质EC值、酸碱度均达标,完全适配蓝莓生长需求。基地统一采用25升标准种植盆,为每一株蓝莓提供精细化定制水肥管护。

在品种选育上,杨会兵也曾走过弯路。去年引种的F6品种,虽果粉品相好、甜度达标,但果肉欠缺脆感。“本地消费者选购瓜果,格外看重脆度与甜度,来年计划更换适配品种。”他坦言。目前基地留存800棵L11品种、20余棵L25试种苗。经实践摸索发现,L25品种并不适配安徽冷棚种植,低温环境下易诱发灰霉病,产量大幅锐减。历经反复试验筛选,杨会兵决定淘汰不适品种,更换市场认可度高、口感更佳的优质品类。

未来蓝图:从自主经营迈向产业引领

眼下,杨会兵的蓝莓基地年产量约12000



斤,市场呈现供不应求态势,休闲采摘客商与生鲜零售商均货源紧缺。基地大果批发价每斤45元,小果每斤25至30元,亲民定价收获市场广泛认可。但杨会兵并未停下发展脚步。

“当下整体消费市场趋于平缓,固守传统种植品类,农户增收难度加大。越是市场承压,越要主动转型、找准新赛道。”今年,他在产业园新增50亩绿色小番茄种植基地,亩产约万斤,市场售价每斤7.5至8元,亩均效益可达四五万元。即便后期行情回落,亩均仍能保持两三万元稳定收益。

按照规划,下一步他将推广草莓套种小番茄技术,同时引导周边传统草莓种植户转型发展蓝莓产业。考虑到草莓种植收益波动较大,待蓝莓种植规模扩大后,将对接各地专业批发市场,搭建稳定外销渠道。从2007年返乡涉足农业,到2026年深耕乡土近二十载,杨会兵用亲身实践印证:选准发展赛道,现代农业同样大有可为、大有商机。

记者离开时,夕阳余晖洒满蓝莓种植大棚,杨会兵仍和工人一同忙碌在田间。枝头一颗颗饱满圆润的蓝莓,静静等候采摘上市。



5月3日中午,在田家庵区某饭店,部分市民用餐结束后,餐桌上仍留有大量剩余饭菜,未进行打包带走,餐饮浪费现象依然存在。

本报记者 查嘉琪 摄

文明与不文明



一粥一饭,当思来之不易。五一假期期间,田家庵区多家酒店积极倡导“光盘行动”,引导市民文明用餐、厉行节约。就餐市民自觉践行节约理念,用餐结束后主动将剩余饭菜打包带走,以实际行动拒绝“舌尖上的浪费”。

本报记者 查嘉琪 摄