



## 赵柯冉：退伍回乡创业忙

在青神县南城镇兰沟村6组的石斛仿野生种植实验地，一丛丛铁皮石斛爬上一棵棵大树，长势正旺。“这样做是为了给它营造一种野生的生长环境，最大限度地保留其野生营养价值。”近日，实验地主人赵柯冉说。

今年25岁的赵柯冉是一名退伍军人，在7月19日举行的四川省第二届“天府杯”创业大赛(眉山赛区)退役军人创业组市级选拔赛中获得一等奖。说起与石斛的缘分，赵柯冉笑言：“只因多看了一眼。”原来，2015年，已经退伍两年的赵柯冉在云南一花卉市场考察花草乔木时，偶然“瞥”到了正值花期的石斛。“第一眼看见它的花型和颜色，我就迷上了它。”赵柯冉回忆道，回到家中，满脑子想的都是那一串串艳丽的花朵，而“多看的这一眼”也从此改变了他的生活。他开始不停地通过各种渠道查阅与石斛有关的资料，了解它的生长习性、特点、用处等。

“石斛属于兰科植物，有1000多个野生种，而在我国主要产在霍山、浙江、云南等地。”赵柯冉介绍说，石斛从类型上可分为铁皮石斛、铜皮石斛、水草石斛等，虽然都叫石斛，但效果有天壤之别，目前受国家认可真正有价值的只有铁皮石斛，它富含钙、钾、钠、镁、锌、铁

等几十种微量元素。在他看来，铁皮石斛浑身都是宝。“茎干和叶子的药用和食用价值都很高，花朵则有很好的观赏性。”最终，经过几个月对市场的详细考察后，赵柯冉决定仿野生种植铁皮石斛。“仿野生种植的铁皮石斛更接近野生品质，因而品质会更好，经济效益也会更高。”

如何营造野生生长环境？石斛喜阴，茂密的树叶可以遮挡强烈的阳光，给铁皮石斛生长创造良好的生态环境。于是，赵柯冉决定把铁皮石斛种到树上。据赵柯冉介绍，石斛种苗用培养基培育6个月后，再经过6个月的驯化，就把这些种苗和供给养分的青苔，用黑网纱“绑”到树上去。经过2至3个月的生长，石斛的根系就“渗透”到树皮里，汲取树木的养分来生长。

“石斛种在树上这种种植方式看似简单，实则很复杂。”赵柯冉表示，为克服仿野生种植技术难点，他积极与高校开展产学研合作，于2016年建立高校石斛研究实验室，对仿野生种植技术进行科学研究，比如如何更大幅度地还原野生石斛的营养、提高存活率，以及石斛种在树上对树木本身有没有什么影响等。“以前还担心它不适应青神的气候，可从这半年来的

实验结果来看，它比在云南的存活率高了近20%。”赵柯冉呵呵地说。

新事物也意味着新的、更多的挑战。在对石斛的仿野生种植研究中，赵柯冉凭借在军营里锻炼出来的一股韧劲不断攻克难题。“最近我们还在尝试将石斛种到柑橘树上。”赵柯冉表示，立足青神“中国柑桔之乡”实际，希望能成功把石斛种到柑橘树上，这样不仅不会多占土地，还能大大地提高土地效益，增加农民收入。目前，赵柯冉已在青神县流转土地1000余亩，首批石斛种苗试点培育150亩，约150万株，培育周期是12个月，预计每亩年产量约8万元。赵柯冉介绍，首批试点石斛成苗以后，种植面积将扩展至250亩，培育周期约为30个月，一亩年产值可达12万元。

谈及未来，赵柯冉对石斛产业的发展很有信心。“我会继续扩大种植面积，走规模化、专业化、产业化发展路子。”赵柯冉表示，待种植石斛成功后，将免费向当地群众传授种植技术，带领大家一起种、一起致富，尤其要影响和带动家乡外出务工人员，回来利用家里闲置土地，一起种植铁皮石斛，形成影响力，造福家乡。

王丽 四川经济日报记者 常坚文/图

在树上试验石斛种植

## 苟东财：田间养上生态鱼

8月9日下午，平昌县坦溪镇苟溪村3社村民苟东财给他养的鱼投放草料，只见成群的鱼儿摇头摆尾地游了过来，争先恐后抢着吃草，这一幕颇让人心动。这是苟东财发展生态水产养殖，采用纯草料饲养的生态鱼。

现年53岁的苟东财，全家7口人。前些年，为了养家糊口，他到省外打了4年工，后返乡跑运输，再后来又开挖掘机，就这样前后折腾了10多年。还好，总算积蓄了几十万元存款。于是，他有了在家乡土地上发展产业的想法，因为他家所在地的苟溪村3社“彭家湾”，因大部分农户外出，土地被荒摆。一开始，苟东财租地种植了核桃60余亩和8亩左右的桑葚。谁知，由于管理不善等多种原因导致核桃和桑葚种植效果不佳，所有的积蓄也几乎花光。然而，苟东财没有灰心丧气认栽服输，而是鼓起勇气“东山再起”。2016年，他把水源有保障的田块进行改造，全部深挖至2米关满水发展水产养殖。但这些田块不集中，在整个“彭家湾”大大小小共有17个，最大的田块面积也只有1亩多，全部加起来有20余亩。当年他便投放了10000多元钱的鱼苗，采用草料饲养生态鱼。春夏季，他在田坎地边、荒山坡地割草喂鱼，为解决草料缺乏之需，他还种植了30亩黑麦草。

苟东财盘算，全部用草料饲养不用任何添加剂，不仅大大节省成本，最重要的还是全生态。苟东财介绍，草料养鱼虽然生长慢一点，但肉质却和野生鱼比美，鲜嫩、细腻，十分可口，适合蒸、炸、煮、烹。去年有人直接上门购买，事后反映不错。

苟东财还说他养有鲤鱼、草鱼等好几个种类，大概有50000尾左右，现在最大的已有五六斤，今年可大量出售，保守估计收入20万元以上应该没问题。

王诺德 四川经济日报记者 何金委

## 余志宏：柑橘种植的有心人

近日，在青神县白果乡柑桔标准化示范基地苗圃内，余志宏正仔细查看果树的生长情况。余志宏身兼青神县柑桔专业合作社和竹乡人果茶专业合作社两个合作社的理事长职务。自2004年开始创业，从事果茶生产、加工以来，他一手抓生产，致力于柑橘新品种的研发以及新种植技术的培训；一手抓销售，不断创新营销模式，线上线下双轮并进，将青神柑桔销往全国各地。

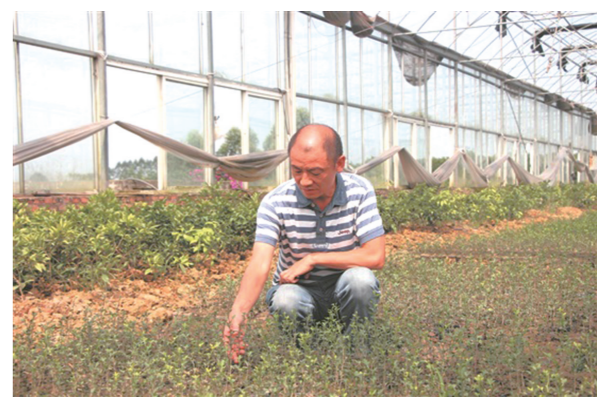
### 创新营销模式 拓展线上线下市场

2007年8月，余志宏在工商局注册了2个专业合作社——青神县柑桔专业合作社、竹乡人果茶专业合作社。“合作社可以把单个农户集合起来，实行标准化管理和生产，抱团闯市场。”余志宏说。

为了让合作社的鲜果和茶叶有更加广阔的市场，余志宏不断创新营销方式。2008年，他在全市率先开展“农超对接”，先后与家乐福、沃尔玛等大型超市建立合作关系，青神柑桔成功在大型超市上架销售。

2017年10月，余志宏组建了一支5人大学生电商创业团队，在淘宝平台开设网店。店铺结合自身优势，加大竹乡人这一品牌的推广力度，不断优化产品质量和服务水平。这支团队年轻、充满拼劲，让网店鲜果销量大幅提高，竹乡人品牌知名度日渐提升，逐渐得到各地消费者的肯定和喜爱。店里的爱媛38号、脆李等优势产品在淘宝平台牢牢占据全网销售前列，连续多月评为淘宝金牌卖家。

“根据这两年电商销售情况预测，我们2019年将通过互联网卖出100万斤以上的鲜果、茶叶。创业的脚步永不停歇，未来，我将去更大更远的市场开阔视野，让青神果茶走得更远、更久。”余志宏说。



余志宏查看果树苗的生长情况

### 开发全新品种“感动果”受消费者青睐

余志宏原是一名农技员。创业初期，他便意识到，鲜果市场不应局限于周边城市，而应该瞄准更大、更广的全国市场。为此，他将柑桔留树保鲜技术引进自家果园，并把此项技术教给加入合作社的农户，延长中熟、中晚熟柑桔产期，实现错峰上市，在鲜果市场获得强劲的竞争力。

传统的青神柑桔品种不利于长期运输。余志宏经过长期观察发现，不知火、春见等柑桔新品种更适合长途运输，于是，他先后引进这些新品种，并开发了柑桔新品种——青神红、中岩早。

“说起新品种的研发，‘感动果’的研发过程是最特别的。当时，我快要放弃了，但心底的声音让我再坚持一下。这一坚持，‘感动果’就研发成功了。”余志宏感慨万千地说。2008年，余志宏从农户手中买了800株柑桔树苗。2009年，他对其中9株树苗进行“改造”，希望提升果实的口感和味道。环切、环剥、多酶素技术处理……余志宏各种方法用尽，实验效果并不理想。这9株树只开花不结果，让他不免心生挫败之感。

2010年上半年，这9株树长成了3米高的大树，一名从事绿化工作的业主想出价买走。经过再三思考，余志宏拒绝了。接下来，他继续进行技术总结，并优化种植方案。有时，他甚至动情地对这9株树说：“树儿啊树儿，你明年如果不结果，就要去当绿化树了，就没有这么好的家啦！”

2012年春天，希望的曙光终于来临，这9株树开了满树花，挂满了满树果。余志宏下意识觉得果树是被自己感动了，于是称呼这带有柠檬香味的新柑桔品种为“感动果”。“感动果”一经上市，便凭独特的口味赢得了消费者的青睐。

肖倩 四川经济日报记者 常坚文/图

## 邱大松：舍弃“高管” 回乡“捣腾”农家院落

一缕阳光，一声鸟鸣，打破了初夏清晨的宁静。江友红早早地起了床，锁好自家的小院，沿着宽阔平坦的柏油马路步行十分钟，来到皂角街道城东村三和园农家乐。吃完早餐，打扫卫生、处理食材……开启了一整天的工作。

尽管工作不空闲，江友红仍然面带笑容：“在家门口务工能挣2000多元，一天还包三餐，这样的好事到哪里找呢。要不是邱总把产业带到家乡来发展，我哪有这么好的工作哦。”

江友红口中的邱总，叫邱大松，大学毕业踏入大都市，从酒店高管到返乡创业，十年磨砺，只为做好一件事：返乡干事创业，带动村民脱贫致富。



邱大松(右)正在与工作人员交流

### 创业试水 生意遭遇滑铁卢

“我喜欢沉下心来做事，只要认定了，就一定要做好。”邱大松用简单朴实的词汇描述自己。提到12年的创业路，他用“水滴石穿”来定义，虽然曾在酸甜苦辣中摸爬滚打，也在失败挫折中彷徨不安，但他始终怀揣初心，一路披荆斩棘，最终得以成功。

踏出大学校门，邱大松进入成都一家四星级酒店工作。从基层做到高管，仅仅用了两年时间，时间虽短，但是付出不少，一年几乎所有时间都扑在工作上，少有时间回家看看。

邱大松回忆，有了几年工作积累下来的管理经验，自己盘算着出来“单干”。“做餐饮不仅仅需要专业的管理，更需要讲究菜品的特色，才能受到食客的青睐。”邱大松和有多年主厨经验的朋友交流，两人不谋而合。

创业初期，邱大松没有想到的是家人成了最大的“拦路虎”。“以前做酒店管理一个月工资上万，父母觉得该知足了，创业风险太大。”邱大松很是无奈。与父母周旋的同时，与合作伙伴悄悄的在蓉城大街小巷选址。

由于资金不足，餐饮店的规模不大，但凭着特色美食还是收获了很多“粉丝”。邱大松更是脱下西装革履，换上T恤围裙，在服务员、收银员、管理者各种身份间自由切换。

“我们根据季节和市场不停调整自己的产品，导致店里没有特别‘响当当’的明星菜品。”邱大松坦言，一年下来，餐饮店没挣几个钱，经过商量决定歇业。

### 再起炉灶 农家院闯出一片天

第一次创业可以用“不成功”来总结，但好在收获了很多“实战经验”。

“大城市各种业态‘百花齐放’，还不如返乡寻找商机。”一次聚会上，朋友一句话点醒了“沉睡”的邱大松。

家乡的“土壤”到底适不适合创业？有了失败的前例，第二次创业邱大松变得谨慎小心。“光是前期调查就做了整整一周，走遍了附近所有的餐厅。”邱大松告诉记者，第一个项目就是位于城东村的大红门农家乐，发现这里时，早已杂草丛生、破败不堪，但是基础条件很好，邱大松对这里进行了细致的修缮和整理。

“农家乐定位很重要，对于未来发展起决定性因素的一个环节。”邱大松说，大红门定位就是经济实惠，走大众消费路线。一年来，邱大松在经营管理、菜品研究等方面亲力亲为，足下了功夫，农家乐的生意日渐向好，邱大松也因此掘到了第一桶金。

第二年，邱大松又成功将位于城东村的另一家农家乐“三和园”收入囊中。“这家农家乐走的精品线路，无论环境还是菜品，更加讲究。”邱大松告诉记者，几年来，两家农家乐都进入了正常的发展轨道，自己很庆幸能遇到身后的“智囊团”，没有合伙搭档的不离不弃、风雨相伴，也不会有如今的自己。

返乡创业，不仅让邱大松收获了财富，更让他成为了村里有口皆碑的有为青年。两家企业吸纳了村里40余人就业，江友红就是其中一名受益者。“以前我都是打零工，总是四处奔波，现在家门口就业既能赚钱又能照顾家里。”江友红笑得合不拢嘴。

何小米 四川经济日报记者 童登俊文/图