

一方水土，一方风物——探访东营市地标农产品、名优农产品

2015年5月7日 星期四 编辑：牛明明 美编：陈惠芳

黄三角早报 东营市农业局联合主办



“临近收获季，往往瓜还在苗上就已经被各地的批发商订走。”合作社社长王燕说。（图片由受访者提供）

“还在苗上，瓜就被订走了”

从跑外地学技术到别人来拜师，“临合蜜”有了“新技能”

本报记者 张婧婧

自身缺陷致种质资源几近遗失 数年尝试，不断改良成优质品种

利津县临河村村民曾因农业没特色跑尧沟学习西瓜、甜瓜种植技术，后又独立研发新品种，寻找几近遗失的种质资源，延续口感好的品质，并改良产量低、不易储存的难题。随着“临合蜜”知名度的提升，利津县临河瓜果农民专业合作社迎来了一批又一批的学习者。“根本不愁销路，往往瓜还在苗上就已被各地批发商订走。”合作社社长王燕说。

5日，距离“临合蜜”西瓜、甜瓜上市还有近十天的时间，利津县临河瓜果农民专业合作社社长王燕开始陆续接到省内外客户打来的电话。王燕说，今年春天温度偏低，瓜的甜度还达不到，为了保证瓜的口感，“得再等等才能上市”。

“现在瓜能运到东北，这在以前是想都不敢想的。”王燕介绍，拿“临合蜜”甜瓜中的王凯瓜这一品种来说，从甜度上在全国来说都是公认的佼佼者，但其有着致命的缺点，皮薄、不易储存和运输，“即使再好的瓜，不能长途运输无疑就限制了市场。收获季，瓜大量上市却只能烂在地头，市场、口碑以及种植面积，慢慢就萎缩了。”

在采访中记者了解到，自上世纪七八十年代起，王凯瓜就因果品口感好而在国内广泛种植，后因果实小、产量低、皮薄、不易储存和运输而被弃种，仅仅成为一种种质资源。王燕把它找了回来，在她看来，“如果可以在保留甜度的基础上，改良皮薄的缺点，或许可以让几近消失的王凯瓜“重回江湖”。

2003年，王燕采用直播的方式种植甜瓜，“收获后口感很好，比其他地方品种的瓜甜”，但让她始料未及的是，因为改良后的瓜苗生长期短，有一茬还没来得及结果就死了。“只要甜就一定有它的种植优势。”2004年，王燕尝试将甜瓜与西葫芦嫁接，以延长瓜苗生长期，“从6月份延长到7月份，一茬瓜结果了，但效果仍不明显。”2005年，王燕又尝试与南瓜嫁接，“南瓜果实大，而且果肉厚，另外南瓜本身就有一定甜度”，这次收获的甜瓜皮硬，果肉也有了厚度，生长期也延长到八月份，且可以收获两茬。

直到近几年，随着种植经验和技术的丰富，甜瓜的收获期从5月持续至10月，结果也由一茬增加到了四茬。王燕和她的合作社以自发创办的方式，让原本几近遗失的“王凯瓜”，逐步发展为“临合蜜”系列果品中的优质保护品种，并以脆、甜、香、耐运输著称。

原来村里农业种植没特色，穷 现在成为知名专业村，取经者一批接一批

据王燕介绍，原来的利津县陈庄镇付窝乡以小麦、玉米等传统农作物种植为主，而她所在的临河村是当时该乡最穷的村之一，“相比同乡其他35个村，人均地少”。农业没特色，经济收入低，促使该乡外出学习。

1993年，在村民去潍坊昌乐尧沟的考察中，一斤一块多、每亩纯收入4000元的西瓜，让年收入不过几百元的临河农民找到了致富新途径。

王燕回忆，学习回来后，村里果农尝试种植这种西瓜，但种出来的西瓜口感一般，并且产量很低。另外，西瓜作为大众的大宗农产品比较常见，加上当时尧沟等地早已形成瓜果种植基地，比较下来，临河村的西瓜种植并没有优势。原来的致富梦想并没有实现。

2003年，一次买水果的经历让“临合蜜”走上了立体种植。王燕说，买水果的时候，与西瓜同在一个摊位的甜瓜因为物稀而更受欢迎，价格也更为稳定，“能不能在西瓜棚里套种上甜瓜？”王燕提出一个大胆的想法，“以西瓜为主，只要能收回种子的钱就不算赔”，这是她最初的想法。

种瓜挣钱，但是种出的瓜好吃却是王燕始料未及的事。利津县农业局种植业管理站站长韩名强介绍，土壤是最重要的立地条件，陈庄镇位于黄河滩区，属于砂红相间土壤，“土壤深厚、疏松且排水良好，丰富的有机质和矿物质，非常适合瓜果种植。”除此之外，黄河水是主要的水浇来源，不掺杂水库、沟渠的碱水。

据了解，大棚立体种植每亩可收获瓜果上万斤，其中西瓜三四千斤，甜瓜能达到六七千斤，与种植普通农作物相比，收入相当可观。为了丰富种植品种，除了白沙蜜、王凯瓜外，自2014年起又增添了绿宝石、羊角脆等新品种，“无论从颜色、形状、口感还是从生长期上都可以满足多种消费者需求。”

2006年，利津县临河瓜果农民专业合作社成立，2008年，申请通过了农业部质量检测中心无公害甜瓜、西瓜产地认定和产品认定。随着“临合蜜”知名度的打开，合作社也迎来了一批又一批的学习者，“全市各个县区都有，现在河口新户的种瓜技术就是从临河学的。”



在“临合蜜”生产基地，瓜农们享受丰收的喜悦。（图片由受访者提供）

品鉴会结合“走出去” “临合蜜”不愁销路

利津县农业局工会主席赵建海说，随着合作社的建立，“临合蜜”生态瓜果基地已覆盖临河、索镇、四段、太阳升等多个村庄，种植户由最初的200多户扩展到500余户。

“有了好的产品，最缺乏的就是市场。”赵建海说，2009年至2012年，在县镇农业部门的支持下，合作社连续举办了四届“临合蜜”瓜果品鉴会，“有比较才会有鉴别，品鉴会后就与银座、胜大、信誉楼、家和等大型超市进行了签约，并与滨州、淄博等地的批发市场进行了对接。”此外，为了打开省外的市场，王燕还多次拿着“临合蜜”瓜果的样品“走出去”到农贸市场让批发商尝试。

“刚刚打电话的这个客户就是回头客，去年开始从我们这儿进瓜，合作的不错。今年又打来电话商讨合作事宜了。”王燕说，“临合蜜”瓜果并不愁销路，“往往瓜还在苗上的时候，就被各地的批发商订走了。”目前，“临合蜜”瓜果产品除了销往东营本地及周边滨州、潍坊、淄博、济南等地外，还远销河北、天津、北京、辽宁多省市。

至于“临合蜜”未来发展，赵建海称并不建议急于扩大种植规模，农产品种植最重要的是与市场匹配，再好的产品也要渐进式逐步发展，避免出现恶性竞争及农民增产不增收的局面。”