

坚守三大原则，注重品质品牌，没上过学的农民陈福友—— 把曾经的“烂社”打造成了国家级示范社

“满筐圆实骊珠滑，入口甘香冰玉寒。”日前，笔者走进位于玉环市清港镇凡海村的浙江凡果葡萄种植专业合作社（简称“凡果”）基地，只见密密麻麻的葡萄远看如一串串翡翠珠，近看似一颗颗糖果，让人垂涎欲滴，合作社负责人陈福友正与工人一起，对一筐筐青提进行装箱、过秤、装车。他说，这批青提是运往福建的，每箱约15公斤，共100余箱。

眼下，正逢葡萄集中上市期。不久前，农业农村部等8部门公布了2020年国家农民合作社示范社名单，“凡果”入列，这给该社今年的葡萄销售增添了很重的砝码。

“凡果”能成为国家级示范社，有什么秘诀吗？

挽救“烂果”创立“凡果”

玉环是台州葡萄的重要产区，全市种植面积近9000亩，产量达1.2万吨。在凡海村，有百余名农户从事葡萄种植，但会种不会卖，如何销售成为一个难题。

能不能搞一个组织专门销售葡萄？2008年，曾经在外经商办厂的陈福友牵头成立了玉环神果

葡萄专业合作社。成立之初，合作社共有社员87人。

根据合作社章程，当社员售卖葡萄有困难时，合作社出面收购。有些社员抓住这一“漏洞”，要求合作社以市场价收购那些烂了的或者品质不好的葡萄，这严重损害了合作社利益。

“当时办合作社，以为申请个营业执照就行了，没想到困难重重，最主要是没有经验，且社员多，管理不到位。”陈福友说。人数多、文化程度低、过于注重个人利益、不服从管理……“神果”逐渐变成了“烂果”。最终，陈福友决定放弃神果合作社。

不过，陈福友和部分合作社成员心有不甘。在当地农业农村部门的帮扶下，陈福友开始缩减合作社人员，整顿管理层，健全财务管理制度、产品安全守则等规章制度，成功将“烂果”挽救成了“凡果”。

2010年12月28日，浙江凡果葡萄专业种植合作社正式成立。“凡果”主要以出资和出田地两种方式入股，销售渠道主要为市场批发、网上售卖、果园采摘、农场自售。

识字不多的农民有大智慧

“第一，与合作社成员共坚持；第二，与其他合作社合作；第三，坚持诚信经营。”这是陈福友经营合作社的三大基本原则。“我没上过学，识字不多，电脑也是硬学学起来的，足足花了一年半时间。”陈福友说。

虽然识字不多，但陈福友有一股韧劲。为将合作社经营得更好，每年都会去省里参加十余次会议，去各地的合作社考察学习。

如何拓宽销路？他选择技术入股其他合作社，借助他们的销路拓市场。“我们与七个合作社有合作，西安一个，福建三个，上海一个，嘉兴一个，无锡一个。”陈福友说，“我们指派技术人员过

去指导，以技术入股，共同拓展葡萄市场，将葡萄销往各地。”

渠道有了，如何销出去？秘诀是：诚信。

“做生意讲的就是‘诚信’两字。”陈福友说，“我们合作社出售的葡萄都会严格按照3公斤标准装箱，少于2.95公斤的，一箱赔十箱；运输途中有腐烂的，直接赔一箱。”

凭着自己对产品的信心和对消费者的保证，合作社的葡萄越销越好。目前，浙江凡果葡萄专业种植合作社有基地800余亩，不断引进和推广新品种，由原先的单一品种发展到五大类60多个品种，年产量1400多吨，还不愁销路。

好葡萄才会有好价钱

“规模大，品质高，收益好，这是‘凡果’能够成为国家级示范社的重要原因。”玉环市农业农村和水利局农业产业发展科负责人董向阳说。

扩大种植规模只是第一步，如何提高葡萄的质量和产量，增加社员的收益才是重中之重。“我去宁波考察，发现那里的合作社用一种机器把葡萄枝打碎当肥料用，而我们都是采用焚烧葡萄枝的办法，不环保。我就把这个机器引进来。”陈福友说，引进机器实现秸秆还田，增加土壤有机质，改良土壤结构，调节地温，进一步提高了葡萄的质量和产量。

该社还引进了在葡萄园里铺反光膜技术。反光膜能提高葡萄的着色度和含糖量，促进花芽分化，为第二年增产打下基础。葡萄品质好、产量高，合作社的收益自然增加。目前，“凡果”的葡萄



“凡果”社员在采摘葡萄。

远销福建、江苏、上海、江西、湖北等地。去年，该合作社实现销售收入371.94万元，利润103.43万元，利润率27.81%。

张怡 张琪 徐素文

苏良刚： 引种水果莲 亩收上万元



苏良刚妻子在采摘水果莲。

7月23日一大早，开化县桐村镇王畈村村民苏良刚夫妻俩就在荷花田里摘莲蓬，“这是水果莲，我们凌晨3点钟就过来采摘了，当天上午9点要送到杭州的批发市场。”满身泥水的苏良刚开心地对笔者说。

今年50岁的苏良刚，以前一直和妻子在广东等地打工，虽说收入不算低，但除去吃住等开销，一年下来所剩无几。随着年龄的增长，苏良刚觉得打工不是长久之际，回乡创业才是他的梦想。一个偶然的的机会，他听说原来一起在广东打工的一位义乌朋友，回乡种植水果莲效益不错。了解到我省种植水果莲的农户不多，衢州暂时还没有人种植时，2019年苏良刚带着多年打拼积蓄下来的十几万元，回乡流转了18亩土地，在朋友的帮助下，开始种植水果莲。

“目前，市场上荷花、莲子不少，但水果莲不多。”苏良刚说，水果莲具有上市早、生育期长、颗粒大、产量高、口感好、营养佳、凉而不苦等特点。鲜果可当水果或榨果汁，也可晒干或酿酒。鲜卖零售价10元3个，批发2元1个。“从7月开始采摘，到10月结束，每年可采100多天，每亩收益上万元。”苏良刚说。

尝到甜头的苏良刚决定扩大生产规模。在有关部门的热心帮助下，今年他贷款20万元，把种植面积扩大到40亩，“现在一天可采4000余个莲蓬。”苏良刚说，种植水果莲就像是种出了一个“聚宝盆”，除了收获莲蓬以外，田里还可养泥鳅，去年小面积试养，就获利6000余元。莲蓬收获后，还可挖藕出售，又可增加一笔收入。此外，莲田里还可养鸭，鸭子不仅能吃虫，还可以增收，目前试养了7只，效果不错，计划再放养100只。为了减轻病虫害，苏良刚还特地在莲田里安装了100多只诱捕灯，“遗憾的是现在生态环境太好了，白鹭等鸟儿经常来光顾，不少水果莲被它们吃了，损失不小。”苏良刚说，希望专家能给他支个招。

说话间，一辆城乡公交车在莲田边的公路上停下，苏良刚夫妻俩立即将刚采摘下来的一筐筐新鲜水果莲搬上车，“这些是托运到开化县城市场的，前面采的已运往杭州等县外市场了。”苏良刚说，在有关部门的帮助下，他的水果莲已入驻开化县钱江源品牌旗舰店，极大地拓宽了产品的销售渠道。

“看到苏良刚种植水果莲增收致富，周过许多村民也有种植意向，但扩大规模后面临销售问题。”村党支部书记谢有诊告诉笔者，村里在外从事电商、微商、直播抖音等乡贤多，他们有着丰富的营销经验，下一步，村里将建立王畈村农产品销售服务中心，鼓励在外的乡贤加入服务中心，共同为村民打开销售渠道，把王畈村水果莲、清水鱼、地衣、新鲜蔬菜等产业做大，让更多优质农产品销售到全国各地，助力乡村振兴，实现共同富裕。

方争游