



引种向日葵，拓宽“花式”增收路

胶州退役老兵王子龙引种向日葵效益可观 每年销售400万株鲜切花带领村民致富

“在胶州市胶西街道孝源店子村，41岁的退役老兵王子龙凭借着坚韧的毅力从零开始创业，最初经营水果店，后来发展到连锁店，最多时达到了60余家。

作为一名退役军人，王子龙为国防事业贡献了8年的青春，如今在乡村振兴的浪潮中找到了新的“战场”。2021年，王子龙敏锐地捕捉到了向日葵鲜切花种植商机，并带领当地村民一起投身这一产业，每亩地的纯利润在一万元以上，种植面积稳定在1000亩左右。眼下，每年约400万株向日葵通过线上线下销往全国各地，为他带来了丰厚回报的同时，也为村民们打开了致富的大门。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 马丙政

偶然发现向日葵种植商机

记者来到胶西街道辛集村，远远便看到花初源花卉基地的标识牌。走进花初源向日葵商贸行的鲜花基地，只见里面种植着大片的向日葵，从设施大棚里的幼苗，到露天里不同高度的向日葵，长势非常喜人。在一片长有一人高的向日葵花田里，多名工人正在忙着收割向日葵，每当将三轮车装满后，工人便会运到包装区进行包装。

据商贸行负责人王子龙介绍，2003年，他响应号召应征入伍，度过了六年的军旅生活。2011年，他复员回到胶西街道孝源店子村。离开了熟悉的军营，退伍后的生活让他一度陷入迷茫，感觉与社会有些脱节。

作为一名退役老兵，部队培养了王子龙吃苦耐劳、雷厉风行的作风。退役返乡后，王子龙首先选择经营一家水果店。靠着诚信经营和稳定优质的货源，他的水果店的生意越来越好，顺势发展连锁经营，高峰时达到60余家。

“2019年，我发现实体店生意越来越不好做，便把经营方向转向社区团购。一次偶然的机会，我在做社区团购的时候，了解到国内鲜切花市场的需求量正在不断增加，而且大部分鲜切花都来自云南昆明，并且因运输距离较远，快递费用高昂，鲜花的新鲜度也难以保障。”王子龙对记者说，这一现状让他萌生了在本地种植鲜切花的念头。



王子龙正在查看向日葵长势。马丙政 摄

向日葵开出致富好“丰”景

“情人节团购玫瑰花，‘三八节’团购康乃馨，高考期间和教师节团购向日葵……经过一年多的摸索，我发现鲜切花的市场大有可为。”王子龙告诉记者，他在做社区团购的过程中，逐渐发展了500多名“团长”，这些“团长”从事各个行业，有实体店的负责人，也有在企业上班的员工，手中管理着多个微信群，团购时下单的商品加起来量很大。

“我到多个地方去调查了解鲜切花的行情，最终选定发展种植向日葵鲜切花。”王子龙说，为摸清鲜切花的种植行情，他专门去了一趟云南，从品种选择到田间管理，再到市场销售和物流发货，经过两三个月的深入调查了解，逐渐摸出了鲜切花的门道，并决定在老家种植向

日葵鲜切花。

“经过多次种植摸索，我掌握了向日葵鲜切花的种植技术，种植面积也越来越多，由原来的三四十亩扩大到200亩。”王子龙说，向日葵种植引进的品种是文森特，从播种到采收，大约需要60天左右。露天种植可以连续种植3茬，在大棚里种植的话，通过提前育苗移栽，生长期可以缩短到45天，可连续种植6—8茬。

王子龙告诉记者，每亩大约种植3000—5000余株向日葵，除去种植、土地租赁费、肥料和人工的费用，每茬可收入3000元左右，按照种植3茬的花，每亩的纯利润至少在一万元以上，有时鲜切花行情好的话，每亩利润达到三四万元。



王子龙正在包装向日葵。马丙政 摄

每年400万枝销往全国

记者注意到，在包装车间，已经包装好的向日葵堆了一地，王子龙也加入到包装的行列中。只见他熟练地挑选五枝收割下来的向日葵，用剪刀切去多余的长杆，接着用橡皮筋捆扎好，再套上白色的网套。“大家包装速度快一点，内蒙古的客户急着要货，物流车马上就要到了。”在和记者聊天的空当，王子龙不忘提醒工人们。

“向日葵种植也不是一帆风顺，我在4年里交了400多万元的‘学费’，这才掌握鲜切花种植的窍门。”王子龙说，第一年种植的向日葵鲜切花的时候，市场行情摸得并不准，等到集中收获的时候，没有潜在的大客户，仅靠当地团购根本解决不了问题。积压的花打不开销路，10天内卖不出的话，之前

的付出便前功尽弃。

“免费送，不仅鲜花免费送，而且带着包装免费送。”王子龙说，他当机立断，与其浪费了不如免费送。起初，他免费送给各地的花店，但因为销量有限回购量并不高。他决定把鲜切花送给一些大的批发商，来积累潜在的大客户。付出终有收获，被他的真诚所打动，免费送出的400多万元的向日葵，也为他赢得了不少客户。由于价格比南方的低，到货的时间又快，他的向日葵备受北方客户的青睐，订单也越来越多。短短4年，带动周边种植面积达1000余亩，每年约有400余万枝向日葵销往山西、河南、河北、陕西和东北三省等地。仅教师节这一批鲜切花，就已经有400亩向日葵被预定。

打造小型鲜切花交易市场

“我打算在当地打造一个小型的鲜切花交易市场，带动周边群众跟着一起增收致富。”王子龙说，他在南方考察时发现，农户种花就是单纯种花，并不负责对外销售。种的花采收之后，由合作社和一些职业经纪人去负责销售。现在他采用南方的销售模式，农户种植鲜切花之后，他用保护价进行回收，农户只赚不赔，尝到了这一甜头之后，便会跟着他一起种植。有了数量的保证，他在种子选购、包装网套的采购，以及物流公司的选择，都会节省很大一部分费用，农户也能跟着沾光。

“我打算借鉴胶州辣椒产业的模

式，在鲜切花种植基地建设小型的鲜切花交易市场，后期发展好的话，再打造成全国鲜切花的集散地。”王子龙信心满满地说，为了进一步提升鲜切花产业的附加值，他将打造一条从鲜切花种植、采收，到包装、销售，再到物流等完整的产业链。

同时，王子龙还计划打造一个鲜切花主题观光园，吸引更多的游客前来观光旅游，体验乡村田园生活。在他的设想中，这不仅能够增加鲜切花的销售渠道，还能带动当地旅游业的发展，为乡村振兴赋能添彩，展现一名退役军人的责任和担当。

■采访手记 从退役军人到乡村振兴先锋

王子龙的创业故事不仅展示了一位退伍军人的坚韧和勇气，更为我们展示了一条通过创新思维和辛勤劳动，实现乡村振兴和共同富裕的道路。王子龙退伍后不甘平凡，毅然选择回到家乡，投身于乡村建设。他深知乡村振兴不仅需要创新意识，更需要脚踏实地的努力。

王子龙在自身事业发展的同时，还积极带动身边的乡亲一起致富，用自己的实际行动证明，只要有梦想，有行动，就一定能够在乡村这片广阔的天地中，书写出属于自己的辉煌篇章，也将激励着更多人投身于乡村振兴的大舞台。



扫码看视频