



玲珑小番茄映红致富路

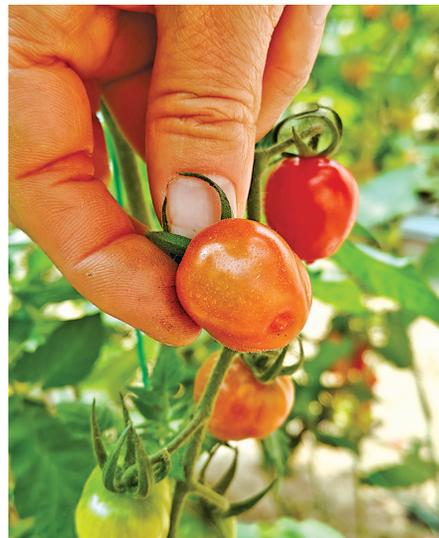
从电商转行种大棚,平度隋旭辉夫妇六年“种”出甜蜜事业



隋旭辉展示收获的玲珑小番茄。

“釜山88”樱桃番茄,俗称玲珑小番茄,也叫樱桃西红柿,凭借其独特的品质和口感,深受各地消费者喜爱。六年前,平度市崔家集镇前洼村的隋旭辉原本在城区从事电商行业。一次春节回家探亲时,她敏锐地察觉到玲珑小番茄的市场潜力,便与从事汽修行业的丈夫王欢欢一同返乡,承包了两个大棚,每亩的种植效益超过六万元。

在种植玲珑小番茄的同时,夫妻俩还拓展了果业“代办”业务,积极帮助村里的“宝妈”和年长村民解决就业问题。他们借助电商渠道,为乡亲们销售玲珑小番茄,年销量达200万斤,不仅开创了自己的事业,也为乡村振兴注入了新的活力。



■返乡创业

大棚小番茄迎来丰收季

走进隋旭辉的玲珑小番茄大棚,一股温热而清新的气息扑面而来。放眼望去,番茄藤蔓整齐排列,翠绿的枝叶间,一串串红彤彤的小番茄如宝石般垂挂,晶莹剔透,煞是喜人。隋旭辉正穿梭其中,手法娴熟地将成熟的果实采摘入篮,脸上洋溢着丰收的喜悦。

“快尝尝我们家的玲珑小番茄,保证让你一吃就忘不了!”隋旭辉笑着招呼记者。记者随手摘下一颗,轻轻一咬,鲜嫩的果肉瞬间在口中爆汁,清甜的汁水四溢,浓郁的番茄风味在舌尖散开。那种熟悉的老味道,像极了小时候在自家地里刚摘下来的甜香,让人瞬间找回童年的记忆。

“六年前,我和丈夫决定返乡创业时,村里很多人都不理解。”35岁的隋旭辉回忆,邻居们觉得回来种地能有什么前景?但此前在城区从事电商的经历,让她对市场有着格外敏锐的嗅觉。她发现,乡亲们种的传统作物效益不高,而这种小巧玲珑、口感极佳的樱桃番茄在市场上却供不应求,价格也一直很稳定——这正是难得的商机。

“说干就干,时间不等人,不管结果如何,先动手再说。”隋旭辉笑着说。回到村里后,她拿出积蓄承包了两个大棚,种植面积约五亩,从零开始学习种植技术。创业之路并非一帆风顺——育苗、定植、水肥管理、病虫害防治,每一个环节都需要科学、精细的管理。没有经验的第一年,她坦言“真是交了不少学费”:番茄生病时不知道该用什么药,结果期水肥控制不好影响了口感。但这些困难并没有让她退缩。她虚心向农技专家请教,积极参加镇上组织的技术培训,渐渐从“门外汉”变成了行家里手。

■效益可观

每亩大棚效益超六万元

“种这个小番茄,比种庄稼费心多了。”隋旭辉一边检查番茄的坐果情况,一边向记者介绍。“釜山88”品种具有长势健壮、抗性强、坐果率高的特点。果实呈鸡心形,色泽鲜红,单果重约10克,平均糖度达到10度以上,口感脆甜、味道浓郁,深受消费者喜爱。玲珑小番茄的种植管理十分精细,容不得丝毫马虎。从每年11月下旬移栽,到12月初开花,春节前后迎来头茬果上市,每一步都需要细心呵护。

“大棚内的温度、湿度、光照、水肥,每一个环节都需要精准把控。”隋旭辉说,玲珑小番茄对温度非常敏感,温度过高容易导致落花落果,温度过低则会影响果实生长,口感也会大打折扣。特别是在冬季寒冷的时候,需要加盖棉被、启动暖风机增温。最怕遇到连续阴天,棚内温度升不上去,她和家人就得半夜起来烧炉子增温,一晚上要起来好几回。

整枝打杈也是一项繁重的工作。每株番茄都需要及时去除多余的侧枝,只保留主蔓和结果枝,以确保养分集中供应到果实。此外,还要适时进行吊蔓、落蔓操作,让植株始终保持良好的生长状态。水肥管理同样十分讲究——底肥要施足充分发酵的农家肥,玲珑小番茄虽喜水却怕涝,因此要采用滴灌技术,根据植株的生长阶段精准供水。定植初期要适当控水以促进生根,开花坐果期则要保证充足水分,果实膨大期要做到小水勤浇,力求精细化管理,促进优质高产。

“我们这行一年到头几乎没有闲的时候,虽然辛苦,但效益确实不错,值得。”隋旭辉笑着说。玲珑小番茄的亩产量非常可观,一茬平均亩产可达1.5万斤左右。春节前后正值市场需求旺季,价格也最为理想,每斤能卖到十多元甚至更高。随着天气渐暖,产量增加,价格也会逐步回落,目前市场行情每斤在7元左右,到五六月份可能降到两三元一斤。总体算下来,扣除种苗、薄膜、肥料、人工和水电等各项成本,每亩大棚的净收入能达到六七万元。

■借力电商

果业“代办”年销200万斤

每年小番茄上市时节,销售问题便成了摆在大家面前的新课题。隋旭辉动起了脑筋——她之前做过电商,何不把这套经验带回村里呢?

说干就干。夫妻二人在经营自家大棚的同时,创办了“圣鑫果业”,拓展水果“代办”业务。所谓“代办”,就是为种植户与市场搭建桥梁,将乡亲们种植的樱桃番茄集中收购,再通过线上线下多渠道销售出去。这一模式不仅解决了种植户的销售难题,也为夫妻俩开辟了新的增收途径。

“我们村里的‘宝妈’和年纪大一点的村民,现在都有了用武之地。”隋旭辉告诉记者,她的“代办”点平常需要十多个人手,每到采摘旺季,每天则需要几十个人手负责分拣、包装和装箱等工作。这些工作强度不大,时间灵活,非常适合需要照顾家庭的“宝妈”和年长村民。“大家每天能挣上一百多块钱,还不耽误照顾家里,都很高兴。”

在销售端,隋旭辉充分发挥自己多年的电商经验。她不仅将日常的工作场景拍摄下来,发布在各大社交平台,还积极尝试直播带货等新兴销售模式。镜头前,一颗颗红润饱满的玲珑小番茄令人垂涎欲滴,再加上她生动的讲解,订单接踵而至。同时,夫妻俩还与线下商超和批发市场建立了稳定的供货关系,形成了线上线下融合的销售网络。

如今,隋旭辉和丈夫的“代办”业务年销量已突破200万斤,不仅让自己的事业蒸蒸日上,更重要的是帮助乡亲们畅通了销售渠道,让玲珑小番茄走向了全国各地消费者的餐桌。“还是年轻人有思路。以前我们种出来卖不上好价钱,现在有了小隋帮我们销售,心里踏实多了。”说起隋旭辉的“圣鑫果业”,村里的种植户王大爷竖起了大拇指。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 马丙政 通讯员 付丙航 本版摄影 马丙政



扫码看相关视频

■深读一点

从一颗番茄到亿元产业

崔家集镇西红柿种植历史悠久,规模大、品质优、效益好。近年来,全镇西红柿特色产业发展态势持续向好,规模与效益双线同步提升,注册“崔家集西红柿”商标,登上央视《食尚大转盘》《记住乡愁》等栏目,西红柿网销规模集中度进入全国前十名。2019年,崔家集西红柿入选第四届青岛知名农产品区域公用品牌;2020年,成为平度市第20个国家地理标志保护农产品;2021年,获评“全国名特优新产品”,崔家集西红柿产业的发展蒸蒸日上,品牌影响力持续提升。2022年,崔家集西红柿获评第七批山东省知名农产品区域公用品牌,系青

岛市唯一。

2025年以来,崔家集镇成立西红柿产业提升专班,坚持以市场化逻辑、全产业链思维谋划推进各项工作,向外拓市场、树品牌、引资源,向内强技术、优品种、提品质。

目前,全镇西红柿设施栽培大棚总数达到4500余个,设施面积达2万余亩,主要种植樱桃西红柿及大西红柿。其中,樱桃西红柿大棚2600余个,面积1.6万余亩,年产量9700万斤,产值8.8亿元,已形成以前洼社区区域为中心的产业北区;大西红柿大棚1900余个,面积达5000余

亩,年产量6000万斤,产值1.5亿元,已形成以周家坊头区域为中心的产业南区,两大产业聚集区形成南北互补之势,近供青岛及周边城市,远销北京、上海、广州和深圳等地,还销往俄罗斯、韩国和日本等国家。

从隋旭辉夫妇返乡创业的生动实践,到全镇西红柿产业的蓬勃发展,小小玲珑小番茄,不仅“映红”了乡亲们的致富路,更“映红”了乡村振兴的甜蜜产业。在这片充满希望的土地上,越来越多像隋旭辉这样的新农人,正用他们的勤劳、智慧和汗水,书写着新时代乡村振兴的精彩答卷。