种桃种李种春风

龙口市高素质农民高鹏的田园梦与实干路

YMG全媒体记者 **苗春雷** 摄影报道

高鹏察看果实成熟情况。

“每个人心里都有一亩田，用它来种桃种李种春风。”这句略带诗意的歌词，曾是许多人心中一闪而过的浪漫遐想，但对于龙口市禾鹏农场农场主高鹏而言，却成了人生赛道转换时最好的注脚。

高鹏是一个标准的“理工男”，大学毕业后便一头扎进了工程建设领域，常年与设备、厂房为伴。几年后，当他厌倦了那种四处奔波的生活时，回老家去种地这个朴素而强烈的念头便冒了出来。

这个决定并非一时兴起。他与父母进行了长达两年的拉锯式沟通。但老一辈人对体力劳动的畏惧，让他们对此坚决反对。他们深知“面朝黄土背朝天”的艰辛，不理解好不容易跳出农门的儿子为何要重返原点。

或许是山东人骨子里的执拗，又或许是一片挂满枝头的葡萄给了他“致命一击”。那种丰收的视觉冲击力，让他忽略了收获背后所有的汗水与风险，义无反顾地扎进了农业。

经历了最初的冲动与浪漫，经历了中途的狼狈与痛苦，再到如今的笃定与从容，高鹏明白了一个道理：干农业不容易，但土地不会亏待真心对它的人。只要肯扎下去、肯学习、肯吃亏，总能种出属于自己的春天。

理想与现实的碰撞

“当时正好是葡萄上色期，那天阳光正好，棚架上的紫色葡萄一串串地呈现在眼前，那种强烈的视觉冲击感一下子吸引住了我。”提到投入农业的初衷，高鹏说，正是那丰收的场景，让他下定了决心。

可真正自己上手干起来，高鹏才深刻体会到什么叫“隔行如隔山”。

“光看见人家丰收的高光时刻，没看见人家吃苦受累的灰头土脸。等建起第一个暖棚时，才发觉处处是坑。”回想起当初走过的弯路，高鹏苦笑起来。

2017年初，他满怀激情地建起了三个大棚。最南面的种西红柿，后面两个种草莓。当时想得简单，觉得不就是浇水施肥吗？结果第一步就栽了跟头。

在品种选择上，他完全是个门外汉，选错了品种，后期的管理、市场认可度全成了问题。可大棚都建好了，想改很难，只能硬着头皮上。

更致命的是选址布局时，大棚行距留得太短，冬天采光互相遮挡，南面的棚把北面棚的阳光挡得严严实实。为了省钱，高鹏买了劣质保温材料，结果保温效果极差，同样的品种，别家的草莓都上市了，他家的才刚开花。

高鹏意识到：蛮干不行。2018年起，他开始频繁跑外地学技术，从2019年开始，逐渐摸索出一些门道。到了2020年那一茬，他严格按照成熟的技术标准，从施肥到给水都做得一丝不苟，草莓和西红柿长势喜人，眼见第一批果就要上市了。

然而，天有不测风云。2020年正月，一场突如其来的大雪，把后面两个棚直接压塌了。棚里即将丰收的草莓、西红柿全烂了，熟透的果子被压得稀碎。

那一刻，高鹏感觉天塌了。所有的心血，前前后后投入的资金和力气，瞬间归零。

在那些灰暗的日子里，他反复问自己：还干不干？

最终，骨子里那股不服输的劲儿占了上风。不能因为一场雪，就把前面几年攒下的经验全扔了。于是，他爬起来，站起来，重新振作起来。

从“土专家”身上汲取力量

经历了惨痛的教训后，高鹏终于明白，农业这个行当，光有热情和蛮力远远不够，更需要智慧和学习。如果说第一阶段他是在“交学费”，那第二阶段就是他真正“拜师学艺”、快速成长的时期。

高鹏真心感谢农广校，是这个平台把他这个农业“小白领”送进了门。每次培训、每次学员之间的交流都能学到真东西，身边一个个“土专家”，其实是真正的田间高手。他们没那么多书本理论，但实践经验丰富，总能做到“四两拨千斤”。

他印象最深的是，在一处苹果园里，几个“土专家”蹲在地上抠树根。根据根的颜色和病变情况，立马就能判断出管理得好坏。他们还顺带提到，生草栽培不用特意买外地草种，就用本地杂草，因为本地草培养的昆虫环境是固定的，已经形成了生态平衡。

“那一次深受触动，实践出真知，这些‘土专家’在日复一日的劳作中总结出的经验，很多是课本上一带而过的东西，却恰恰是解决问题的‘金钥匙’。”高鹏说。

从那以后，他更加注重向同行取经，每每听到、看到、学到一点新东西，他就赶紧记下来，回来自己再二次总结、消化吸收。在他看来，每个人都是老师，哪怕只是某次聊天中提到的一个小技巧，都可能让他少走很多弯路。

在种植理念上，高鹏坚持生态循环理念。以前猪场还在时，他把猪粪发酵成沼液还田。猪场停业后，他就开始堆肥，把牛粪、猪粪加秸秆发酵好了再下地。施肥时，他试验用豆饼和香油下脚料发酵做有机肥。

“用有机肥最大的好处是提升口感。现在很多人抱怨水果店里买的东西没有小时候的味儿，归根结底就是化肥用多了，有机肥少了。自己堆肥能把成本压下来，效益反而更高，果子的风味也更浓郁。”高鹏解释道。

既要迎合市场，又要坚守品质。在二号园区，光桃子的品种，高鹏就反复试种过20多个，到最后，留下来的只有七八个品种。淘汰的原因各种各样：有的口感不错，但卖相不行；有的管理难度太大，不适合本地气候。

“现在留下的品种，成熟期能错开，半个月到一个月能推出一种，这样采收压力小，资金也能慢慢回笼。”他解释说。

种出好吃的果实，也种出更好的自己

回望这一路，高鹏尝遍了酸甜苦辣。但每当他站在地里，看着果子一天天长大时，就觉得一切都值了。

这些年，最让高鹏欣慰的是积累了一大批“铁粉”。有些人对他家桃子的成熟时间比他自己还清楚。

比如，枣油桃8月初才成熟，而今年有个新品种桃子6月底7月初就熟了。客户就发信息问：“不对啊，我以前都是8月份才吃到你们家桃子的。”

为什么顾客连成熟时间都记得清清楚楚？因为她想吃桃子的时候，第一个想到的就是高鹏家的。

尤其是女客户，对口感、品质特别在意，有的喜欢脆的，有的喜欢熟透的、糖度高的，甚至会特意嘱咐：“油蟠桃晚点给我送，枣油桃早点，我喜欢脆的。”

每一份这样的反馈，对高鹏来说都是信任，更是动力。消费者把他种出来的果实当作自己的口粮，吃得格外安心，这就是对他最大的认可。

现在高鹏的布局分两块：老园区种玉米和小麦，目前选了三个高产稳产品种，尽量提高粮食产量。二号园区以果树为主，七个桃子新品种将逐渐进入盛果期。丑梨是与烟台农科院合作引进的西洋梨系列，放软后口感软糯，吃起来像冰淇淋，10月1日左右成熟。

三五年内，高鹏暂时没有扩张的计划。他更希望把现有品种的品质做到极致，把品种的特性和高口感充分发挥出来，让更多人吃到他亲手种出的水果。

至于未来，他还想发展采摘和赏花，春天看花，秋天摘果，让更多人体验田园快乐。另外，他打算趁着农闲，给周边农户搞农机服务，把经验辐射出去，带一带乡亲们。

他的成功，带动了不少周边农户。果园在疏花疏果、套袋、采收的时候用工量很大，最高峰时一天要雇30多人，全都是周边的农民。他们在农闲时来挣点外快，既解决了用工问题，也增加了收入，双方都受益。

这些年，高鹏不仅在这片土地上种出了果实，更种出了一个全新的自己。去年，他还获评了山东省新型职业农民副高级职称和山东省齐鲁乡村之星。这是对他这些年坚持与成长最好的肯定。

对高鹏来说，路还长，但只要脚踩泥土，心向阳光，就不怕走不远。

点赞新农人 →

专家点评

乡土有梦，青年归来

烟台市农研中心（农广校） 宋秀英

乡土有梦，青年归来。烟台市农研中心（农广校）深耕高素质农民培育沃土，以专业培训、全程赋能为返乡创业青年搭起逐梦乡村的广阔平台。

从高薪白领变身新农人的高鹏，正是农广校培育出的青年标杆。系统化农业课堂、一对一创业指导，让他把机械专业知识与现代农业相融合，创品牌、引良种，打造青年农民创业园，带着周边乡亲们增收致富。

青春扎根田野，创新振兴乡土。烟台市农研中心（农广校）将持续厚植青年培育体系，以技术、资源、政策等全方位护航，感召更多怀揣田园理想的年轻人返乡耕耘，用新知识、新产业激活乡村发展动能，让青春力量成为乡村全面振兴最澎湃的底色。

望着果园，高鹏信心满满。

烟台德峰环境科技有限公司创始人刘中友：

实干开路、诚信破局，锚定新风赛道

YMG全媒体记者 **秦菲** 通讯员 **李雪** 摄影报道

奋进万亿新征程 军创企业再发力

从军营里摸爬滚打26年的消防老兵，到田间地头、市场一线的创业者，脱下军装的这些年，他把部队里练出的韧劲儿、实劲儿，全揉进了“健康环保”这一件事里。

烟台德峰环境科技有限公司创始人刘中友总说自己“就是干点小买卖”。可就是这份稳扎稳打的性格，让他从一台新风设备起步，慢慢延伸出空气净化、食品净化等多种业务，把清新与安心送进了学校、社区、厂区，也送进了寻常百姓家。

1992年，农村出身的刘中友参军入伍，成为天津消防部队的一名战士。考军校、提干部，在天津的10年，他把青春扎进了消防救援一线。2002年，因家中老人年迈，他调回烟台消防支队，一待又是16年。2018年12月，恰逢消防改革，他选择了自主择业。“能不给国家添麻烦就不添麻烦，自己闯一闯，也对得起这20多年的军旅生涯。”刘中友说。

其实退役之初，他并没有想好具体做什么，直到在本地平台看到谢家庄22亩樱桃园转让的信息。从小在农村长大，对土地、对农业天生有感情的他接下了这片园子。

他的农场不追求高产暴利，而是走起了“健康路线”：尽量少用化肥农药，水果自然成熟，还划出一块块共享菜园，供朋友、市民体验收获。

“农业挣不了快钱，但它是个根。”刘中友坦言，农场更像一个纽带与平台。这里不对外营业、不收餐费，战友来了摘点菜、喝杯茶，客户来了吃顿自家做的农家饭，一来二去，他和不少人成为了朋友，这也为他带来了新的创业机遇。

2018年底，他注册成立烟台德峰环境科技有限公司，定下“德为本、诚为先、合作赢、齐登峰”的经营理念，正式迈出环保领域创业的第一步。

德峰环境的起步，源自一条战友的朋友圈。看到战友分享的新风系统产品，刘中友眼前一亮：不用开窗就能通风换气、净化空气，既符合健康环保的大方向，也和自己的创业理念高度契合。

得知产品生产企业也是退役军人创办的，他当即要来联系方式，直奔天津考察。厂房规模、研发实力、企业理念，各方面都与刘中友的期待契合，可对方起初却并不信任他：“你刚转业，能做好市场吗？”刘中友没多辩解，只留在厂里学技术、学安装。

刘中友参加大赛获奖。

回来后，他负责跑市场、谈合作，两名战友负责安装施工，人手不够就自己找安装团队配合。装饰公司、家电卖场、社区门店，他一家一家上门对接。“客户约好八点半见面，我七点半就等在楼下，宁肯早到一小时，绝不迟到一分钟。”就这样，刘中友找到了烟台环保健康市场的突破口。

随后，他先后与三联家电、日日顺家电达成合作，6家三联门店同步上架其新风产品，他又主动对接本地装饰公司，把最大利润空间让给设计师与合作方。“让合作伙伴有动力，双方共赢，市场才能打开。”凭着这股爽利与诚信，2019年，德峰环境的新风产品进货额突破百万元，销售额近200万元，在全国代理商中名列前茅。

2020年疫情来袭，线下市场遇冷，却也成就了新风业务的新起点。刘中友引进与钟南山呼吸研究所合作的新风系统，产品加装杀病毒净化模块，适配密闭办公场所与公共空间，再次乘上发展东风。近几年，公司与银行、机构、社区等开展的家装合作项目陆续落地，“不开窗也能呼吸新鲜空气”的理念，慢慢被更多烟台市民接受。

新风业务站稳脚跟后，新的机遇以一种“意料之外”的方式找到刘中友。一次中标后，刘中友接到一通来自北京的电话，对方推荐食品净化机产品，他第一反应是“遇到骗子了”。耐着性子加了微信、看了资料后，刘中友了解到产品是中食集团的食品净化机，可降解农残、杀灭病毒。赴京实地考察后，他才敲定了合作。“不仅补上了‘舌尖上的健康’这一环，还能与空气净化形成呼应。”刘中友说。回来后，他将食品净化机推荐给学校、机关、企业食堂等。顺着“健康环保”这条主线，他又拿下德国普里美焊烟与尾气净化设备的中国大陆唯一代理权，切入工业环保赛道，为万华、来福士船厂、海阳核电、烟台港等企业提供车间焊烟、尾气净化解决方案，仅去年就完成了470万元的工业尾气净化项目。

从家庭新风到食品净化，再到工业环保，德峰环境的业务越铺越宽，刘中友的经营原则却始终没变。合作项目盈利，他总把大头利润分给伙伴；对跟着项目干活的临时工，他也坚持当天结算工钱，即使公司资金最紧张时，他宁愿贷款也不拖欠工资；对长期合作的务工人员，他坚持统一购买意外伤害险，共同分担风险。

“当兵的做生意实在，坚守诚信底线。”刘中友常说，单打独斗的时代早就过去了，合作共赢才能走得更远。创业8年，他也踩过坑、受过骗，有合作方拖欠货款，也有轻信他人导致的损失。可他却愿意坦诚地将这些经历分享给退役回来的战友，只为提醒大家：“不做超出认知的事，不冒承受不起的风险，创业先把眼前一小步做好，再谋发展。”

如今，德峰环境年销售额达500余万元，新风、食品净化、工业尾气治理等产品遍布烟台各市区。刘中友却没打算盲目扩张：“市场有波动，稳扎稳打把服务做细、把口碑做实，比什么都重要。”闲暇时他还是更愿意泡在农场里，和战友聊聊创业心得，接待来洽谈合作的朋友。