

小康圆梦

走进宝藏村镇

威海市文登区口子李村,一场大雨过后,天开始透亮放晴,王文水换上一身迷彩服准备上山,他要去看看地里的西洋参。

在车上的后备箱里,王文水一直放着一双胶布鞋、一把锄头,这是他多年来的习惯。“参苗最怕涝,今年雨水多,耽误不得。”年逾花甲,王文水的头发已经全白了,他仍放心不下山上那些西洋参。

40年过去了,口子李村已从当年的穷山沟走上了小康之路。如今,口子李村以“参”为业、靠“参”发财,在中国西洋参市场上,每10棵西洋参就有6棵来自文登。

▶王文水带村民靠种参走上致富路。



8粒小参种“长成”百亿大产业

文登口子李村:西洋参扎下致富根,参田变成“掘金地”

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 田汝晔 高广超
王震 于佳霖 田佳玉

落地生根的8粒参种

眼下,口子李村的西洋参冒着绿叶,生出红彤彤的种子,参农们正忙着在地里除草、摘种子。“要是没有西洋参,口子李村也没有今天的样子。”王文水望着这片参田语重心长地说。这位和西洋参打了40年交道的农民,一直把西洋参看作是实现改变口子李村命运的机遇。

1981年,王文水的岳父王继振从烟台医药公司得到11粒西洋参种子。西洋参是一种名贵药材,原产北美洲的原始森林,当年的价格是国产人参的20倍,我国一直依靠进口,在国内还没有种植成功的先例。

王文水依稀记得当年拿到种子时的情景,岳父王继振是当时村支部书记,一手张罗起口子李村的中草药种植。“种子有多珍贵呢,不像其他种子是用纸包着,而是用小瓶装着的。”王文水连说了好几个珍贵,因为他太了解口子李村当时的“穷酸”:上世纪五六十年代,由于特殊的地理环境,村民全指望300亩耕地过活,种玉米、小麦都难以达到高产,人均年收入只有二十几块钱。

机遇来了,王文水和岳父王继振一刻也不敢放松。当年4月20日,他们在村南的双顶山上开了荒,把西洋参种子种下去,为了这十一粒种子,王文水和岳父在山顶上建了一个茅草棚,吃住都在山上,“那时候两眼摸黑,交通不方便,村里连个电话都没有。”但由于没有任何资料和经验,西洋参这个“洋种子”出现了“水土不服”。

为了详细记录西洋参的生长环境和出苗情况,王文水和王继振每2小时记录一次光照、气温、湿度。这样坚持了30多个日夜后,有八粒种子发出了鲜绿的小嫩芽,王文水高兴坏了,“这说明我们文登的气候和土地可以种出西洋参。”

八棵西洋参苗的落地,让王文水看到了西洋参背后的价值与希望。当年11月,口子李村分到10磅西洋参种子,王文水又在双顶山开垦出一块集体田,将这10磅种子种了下去。“什么都可以扔,但西洋参不行,以后靠它发家致富,肯定有前途。”1983年,王文水带人通过扁担挑、筛子筛,在山林里开出了5亩多高品质参田。

然而,单靠在山上种植面积太小,王文水决定将西洋参从林下“搬”到农田。为摸清西洋参对土壤的要求,王文水和王继振在口子李村的不同地点取回了9种土样试种,比对,筛选出酸碱度、氮磷钾含量最适中的改良土样。一亩地需要拉四五百辆小推车的土,再用铁锹一锹一锹培在地里,进行土壤改良,终于在农田里种活了西洋参,口子李村成为全国首个试种西洋参成功的地方。1986年,农田种植的西洋参终于成功出参。王文水领种的西洋参田,半亩西洋参就卖了5600多元。

价值百亿的西洋参品牌

种一亩西洋参就能成为“万元户”,不少村民眼热了,可西洋参的推广难度比起试种,一点都不小。

西洋参的生长周期比较长,从播种出苗到种子成熟是一个周期。第一年只能生长一片掌状复叶,经历三年才能开花结果,品质好的西洋参要经历四到五年反复出而枯、枯而生的状态,才能卖出好价钱。

在上个世纪80年代,购买一斤西洋参种子就要2000块钱左右。2000块钱在当时意味着什么?在农村,足够盖上一座房子,可种植一分地的西洋参就需要1斤半种子,一亩地就要投资一万块钱。对面朝黄土背朝天的农民来说,如此大的投入,谁也不敢冒风险,更何况要花上4年时间才能看到收成。

“我从没想过自己偷着发财,要干大家一起干。”王文水开始动员村民,没钱买种子他先垫着,不懂种植的他来教。“村民怕种不好,拿不出钱,那就先种半分地,千儿八百的他们也能接受。”王文水回忆,从半分地、半斤种子开始,口子李的村民逐渐种上了参。

村民王富明靠承包的18亩果园,收入勉强糊口,卖西洋参的高价让他动了心。1986年冬天,他从王文水那里拿了半斤种子。“不敢多种,一是拿不出来钱,再一个心里也犯嘀咕,万一四年之后种不好,那就是白干。”当年王富明有自己的担心,但如今回想起来,正是这半斤种子,让他翻了身。

王富明不懂种植,只能跟着看,跟着学。“种子种上怕老鼠,也怕被人偷,只能整天守着地。”常规的农作物像玉米、花生生了病,村民们还能琢磨,但西洋参长了什么病,大家都不懂。

村民都有各自的担心,这也成为王文水的顾虑:西洋参是他带领大家种的,他也有义务把西洋参推广好。于是,家家户户的田间地头,都出现过王文水的身影,他直接帮村民把参池子整好,种植过程中出现了病害,他都会第一时间赶到田里查清原因。

四年后,王富明种下的第一茬西洋参丰收了,他到现在都忘不了那时的情景,“行情好的时候,一斤参卖120块钱,一平方米的地就能产三斤参。”种下第一茬西洋参就能回本,让王富明的胆子大了起来。“种参有了实打实的收入,谁不愿意多种呢?”王富明逐渐扩大了西洋参的种植面积,后来扩大到30多亩,亩产西洋参1000多斤。

在口子李村,王富明并不是个例。1992年,口子李村12亩西洋参,收入达到110万元,这在当时堪称奇迹。短短几年,张家产镇及周边乡镇的种参面积猛涨至5000多亩,随着越来越多农户参与种植,文登的西洋参产量也一点点壮大。

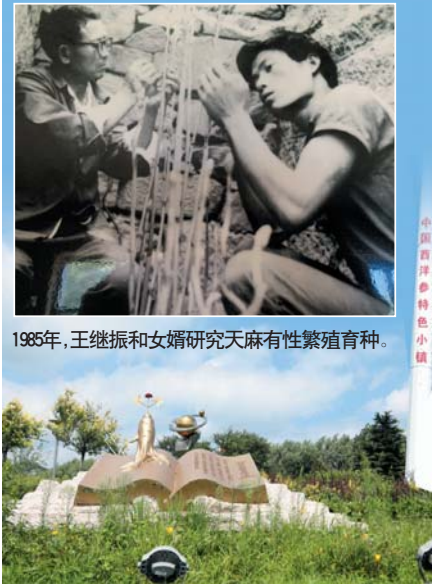
西洋参的深加工

王文水说自己没有多少文化,到现在还保持着农民的那股淳朴劲儿,他穿着女儿买的西装下地干活,衬衫皮鞋沾满了泥点,但他并不在乎。

在王文水身上,仿佛有一种严谨、爱钻研的学者风范。“人这一辈子能干好一件事就够了,这就是成功。”口子李村的西洋参种植亦是如此。王文水没有专业实验



口子李村参产业拓展到加工和销售领域。



1985年,王继振和女婿研究天麻有性繁殖育种。

室和科研设备,但他更像个农村“土专家”。这些年,为了西洋参种植,王文水研制出了撒肥机、起垄机、洗参机、脱须机等多种西洋参专用机械。

1994年,王文水在外地考察市场时发现,东北参售卖,除了鲜参,还有烘干参、参片等加工产品。按照鲜参加工成干参的比例算,干参利润是鲜参的好几倍,这就是商机。

王文水决定不再走只卖鲜参的老路子,“不再在未流挣辛苦钱,我们也要挣大钱!”他开始将产业拓展到加工和销售领域。

烘焙干参并非一蹴而就,烘干需要技术和技巧,更需要各种特殊器具。当时,烘干作为商业机密,王文水从文登跑到烟台,又跑遍了辽宁、吉林等地的加工厂,但没人告诉他原理和技巧。

王文水开始尝试用钢筋和电焊网改造、焊接成筛盘,这样做出来的老筛盘耐用、透气性好,还能减少西洋参的破损率。后来,他用小刀试切参片,再试着用器械切割,并在自建的小型烘干室里一点点试验温度。渐渐地,他掌握了烘干、切片、磨粉、包装等一整套制作工艺。

短短几年间,口子李村一批深加工企业建立了从西洋参烘干切片等初加工,到萃取破壁口服液、营养餐等深加工的全产业链条体系。“西洋参经过深加工之后,每斤价格涨到了七八百元。”王文水说。

2000年,口子李村成立了威海御龙旗西

洋参专业合作社,积极引进经销商,通过西洋参交易中心拓宽销售渠道,产品远销加拿大、韩国、新加坡等多个国家和地区。

目前,村里已实现西洋参种植、生产、加工一条龙。文登的西洋参也从最早单纯的种植,发展到有20多家精深加工企业,产业附加值增加了50%以上,西洋参的品牌价值达到116.43亿元。

“参”娃子的“参”情

从当年王文水跟着岳父一起学种参开始,口子李村就跟西洋参结下了不解之缘,以“参”为业、靠“参”发财,全村人都把西洋参看作“金种子”。

在几辈人种参、卖参,研究参的努力下,文登西洋参产业从小到大发展了起来。

从小到大,口子李村不少孩子目之所及都是西洋参,王文水的小女儿王琳从小就被叫作“参”娃子。2015年,这位“参”娃子也回到口子李村,从父亲手里接了班,开起西洋参专卖店和网店,正式成为第三代西洋参人。

王琳原本在文登区博物馆有一份讲解员的工作,博物馆最后一个展厅是“现代发展成就展”,西洋参是其中一部分内容。每当王琳向参观者介绍这段历史时,她总能想起姥爷和父亲在参田里劳作,村里漫山遍野的参田,这种自小与西洋参相伴成长的经历,也让她萌生了让西洋参变得更好、走得更远的想法。

“酒香不出巷,但不懂得如何营销,西洋参的知名度很难打响。”王琳深知,父辈的优势是种参,但年轻人的优势是懂得营销。

2014年,王琳开了一家西洋参网店,这也是文登第一家,她把西洋参从线下搬到了线上,聘请专业团队对店铺包装。等到鲜参收获期,王琳的网店运营成功了,“那一个多月的订单摞起来足足有半人高,收入也很可观,电商在西洋参推广销售上的优势太明显了。”王琳觉得,线上销售相当于为西洋参市场打开了另一扇窗户,“线上连着线下,2015年西洋参的线下批发价已从每斤几块钱涨到了上百块,参农的收入翻了好几番”。

有了线上销售渠道,王琳意识到西洋参产业的前景,她的脚步并未停止,口子李村的“参”路再次拓宽。“其实烘干这些技术在我爸爸这辈已经很成熟了,我就想着怎么能让更多人接受西洋参。”文登是西洋参产地的源头,王琳开始研究更有价值的终端产品。她知道,西洋参营养价值很高,但它也有一个特点,就是苦,这让很多人望而却步。

2018年,西洋参被国家卫健委划入药食同源物质目录。这样一来,西洋参既是食品,又是中药材,王琳再一次看到了契机。她开始在西洋参食品的生产和加工上下功夫。她和西北大学食品科学系的博士、教授联合做西洋参的食品研发。

如今,西洋参固体饮料、液体饮料、含片……王琳生产的西洋参产品已经摆进厂房的展示厅,曾经发苦的西洋参已经被王琳做成便携装的西洋参蜜饯。“吃起来更方便,口味更好,吸收的营养成分更全面,这样才能让大家更愿意吃西洋参。”王琳说。