

■我的“十四五”

徐州市宫品果品专业合作社负责人张强：

种出好梨，带着乡亲奔赴“梨想”生活

本报记者 胡明慧 通讯员 王兆廷

初冬的晨雾还没散尽，我已经走在熟悉的梨园小径上。脚踩落叶的沙沙声，像极了时光走过的声音。我叫张强，今年42岁，铜山区房村镇房村人，是徐州市宫品果品专业合作社负责人，乡亲们更喜欢叫我“彭城梨哥”。这片梨园，见证了我从退伍军人到新农人的蜕变，也见证着“十四五”的春风如何让传统农业焕发新生。

» 不能让好梨烂在地里

2012年那个闷热的夏天，我永远忘不了老乡那句话：“强子，今年的梨又卖不动了。”俺爹毕业于南京农业大学，也是村里的老书记，种梨树就是他带头干起来的。种出好梨对于村民来说不难，但对于销售，大家却不行。那时的梨农，依然沿袭着赶集摆摊、等待收购的传统模式，好梨卖不出好价，乡亲们的辛劳难以换来应有的回报。

看着满园金灿灿的黄冠梨，看着乡亲们愁苦的脸，我的心被深深刺痛。当时退伍后在外地工作的我，经过慎重思考，毅然辞掉工作，回到家乡，投入到梨的生产销售中。之后我们尝试跑杭州、南京的批发市场，一家家找超市、水果店推销，销售渠道拓宽了，梨卖出去了，农户的收入也得到了提高。

靠跑断腿跑销售，管用，但不是最好的办法。2021年初，我在政策宣讲会上听到“数字经济赋能实体经济”时，心中豁然开朗——我们的梨园，也要插上数字的翅膀。说干就干，我带着合作社的年轻人搭建直播间，学习电商运营。还记得第一次直播时，我紧张得手心冒汗，但当我切开一个汁水饱满的新鲜梨时，弹幕里纷纷夸赞：“这梨看着就好吃！”那一刻，我知道，路子走对了。

搭上电商快车，从微店到京东，从淘宝到直播间，“彭城梨哥”的名声随着网络传遍大江南北。我们的直播带货单场最高销售额突破了50万元，线上销售占比达总销量的60%。



搭上电商快车，“彭城梨哥”的名声越来越响。



张强时刻关注着梨树长势。

» 我们要种出更好的梨

销量上去了，但我发现光靠卖普通梨，乡亲们还是富不起来。种了十几年的黄冠梨，收购价不升反降，究其原因是品种单一，早熟梨和晚熟梨市场空缺，而中熟黄冠梨产量太集中，上市容易造成市场饱和，卖不上价。就在这时，“十四五”规划中“农业供给侧结构性改革”这句话点醒了我。我们开会商量，一致决定引进新品种。那段时间，我几乎住在了试验田，实时记录试种的苏翠一号和秋月梨两个新品的生长数据。2021年秋天，当我们试种的苏翠一号、秋月梨挂果时，那清脆甘甜的口感让所有人

眼前一亮。

村民王大爷最初对新品种将信将疑。我拍着胸脯保证：“亏了算我的！”第二年，他种的苏翠一号赚了钱。现在他见到我就说：“强子，听你的准没错！”

试验成功后，在我的带动下，村民也积极跟进种植新品种，目前周边这两个品种的梨种植已占到80%。

现在，随着种植技术的提升和果品品质的提高，我们合作社的“一亩三分地”被专家们相中，成为试验示范基地，新的技术、新的品种都会优先享受，并实现了绿色环保种植。

» 梨园也要绿色发展

去年，我在梨园里装诱虫灯时，路过的王婶笑道：“强子，你这整得跟搞科研似的。”我笑着回答：“婶子，这就是科研，还是绿色科研呢！”

我们坚持每亩施1000公斤有机肥，虽然成本高了，但土壤越来越肥沃，结出的梨也格外香甜。今年剪枝季，我们新建的生物质颗粒加工生产线就要投产了，往年被当作废料的梨树枝，马上就能“变废为宝”。看着整洁的梨园，我深深体会到“绿水青山就是金山银山”，就在我们每一天的耕作里。

这几年，村民们通过卖梨挣了钱，看着乡亲们数钱时脸上洋溢的笑容，我忽然想起十年前那个为卖梨发

愁的自己。

脚下还是那片沃土，但路走对了，一切都有了不一样的变化。如今，合作社从最初的15户发展到280户，种植面积从150亩扩大到12000亩，同时辐射带动周边150余户村民。合作社种出的梨在江苏省组织的优质果品评比中屡次夺得金奖，基地被评为江苏省现代农业产业技术体系铜山（梨）推广示范基地，合作社还被授予“国家级合作社”称号。

明年，我计划在这里再建一个梨膏加工厂，搞梨膏、梨酒、梨醋等产品加工。这条路，我会继续走下去，因为我的梨园梦，正和这个时代同频共振，愈发闪亮。

徐州报业传媒集团

上彭橙 GO！购家乡味道

全场景福利平台正式上线！



微信扫码「彭橙GO」立即体验

客服热线 0516-82345678

蛋糕电影自由

红跑车、FOOD LOVE、蓝法郎、乐悠游、司小天、永康洁点、星烤先生……海量品牌商家门店扫码就能用！江苏省个城防线覆盖，在线进店、极速出单，轻松约看电影。

餐饮咖啡畅享

星巴克、麦当劳、KFC……彭橙 GO 档店“码”到线上，线上点餐更省时，商务宴请、亲朋聚餐都能搞定。

家乡味道直达

在彭橙GO就能买到田间直供的鲜货！以地道灯饰公然助农。

订水加油实惠

利云川京山岩脉深层矿泉水，350ml到15L四种规格，办公室、家里都能用。清甜又健康。附近加油站一键查，空调、冰箱清洗在线约，生活琐事少操心。

灵活提货省心

1通用券合作商户均可使用，线上线下都覆盖。买日用品、逛超市很方便。2专项券蛋糕、电影、订水专属，精准满足需求。3定制券券面设计、权益内容均可为企业按需定制，商务赠购、员工福利很合适。