



大学学的中医专业，却放弃了稳定的医生工作，自己开起了石料厂，而随着国家生态环保法律法规越来越严格，10多年来，郭运水开办的石料厂、轮胎厂、钢塑厂真正体验了一把“过山车”。

2011年，不惑之年的郭运水似乎明白，真正的时代风口不是以不变应万变，而是紧跟时代潮流。他果断放弃了收效甚微的采石等行业，和三个哥哥搞起了“让平阴玫瑰走向世界”的“玫瑰梦”。然而，市场的“脾气”谁也难以捉摸，郭家四兄弟在永远也走不出的经济作物“涨跌怪圈”中摸爬滚打。多年来，他们甚至在开发每一片玫瑰花瓣的商机，只为自身变的更强，抵抗更大的风险，也能带领玫瑰农挖掘更大的财富。

□见习记者 邱颖



郭运水(右一)在玫瑰园查看玫瑰长势。

一斤精油要卖到好几万块钱。”从事玫瑰精油销售的平阴市民张先生说。2008年，还在做建材生意的郭运水就开始研究玫瑰精油提纯方法。在试验中他发现，半开杯状的玫瑰精油含量是盛开花朵的2-3倍，是花蕾的5-10倍。郭运水还发现，半开杯状的花冠中营养成分含量也是最高的，于是他决定开发玫瑰花冠茶。

“有钱大家一起赚”

打虎亲兄弟，上阵父子兵。郭运水“让平阴玫瑰走向世界”的商业蓝图还需要哥哥们的支持，郭家兄弟共同投资了玫瑰加工厂，二哥郭运仑负责玫瑰园的管理，三哥负责产品生产研发。

加工花冠茶之初，最大的困难就是此前花农卖的都是花蕾，并不知道郭家兄弟要的花冠是什么样的，这时候全靠大哥郭运昆与乡亲们沟通。“他虽然不参与经营，但是与跟村里人沟通，指导花农种出符合要求的花冠这些任务都是由他承担的，这就给几个弟弟省了不少事”“他干了好几届村委书记，花农都愿意听他的。”镇上的任师傅这样说。

最初只能靠嘴巴描述，后来郭氏兄弟从平阴县玫瑰研究所拿到一张玫瑰花冠的图样，印发给花农，大家才渐渐对花冠有了概念。

近几年玫瑰镇的花材收购价波动比较大，据花农称岁的时候将近20块，而今年的花蕾收购价格最低时不足1元。甚至一天当中的不同时间收购价也能差好几块钱。王桥村的张大姐和戴大姐说，今年算下来玫瑰收购价每斤不足两块，一年下来赚不到多少钱。“我宁愿让孩子在城里扫厕所也不让他回来种花。”而在郭家兄弟所在的郭套村，花贱伤农的情况基本上已经不存在了。从今年开始，郭家的公司与郭套村花农签订了“保底分红”的合同，收购价跟着市场价走，但确保不低于5元，花农的积极性被调动起来了，也更愿意按照公司的要求种植玫瑰。此外，根据花农提供的玫瑰花材的质量，公司会再给他们5-8个点的分红，花材质量越好，分红比例越高，鼓励他们提高质量。

郭运刚是郭套村村民，他种植玫瑰已经有十多年了，经历了玫瑰花材价格的大起大落，“价格低的时候好多人把玫瑰花刨了，我没刨，心想他们刨了还得种回来。”他笑着说。今年签了保底分红合同以后，他的4亩玫瑰花田比往年多赚了一万块，又置办了十多亩花田，而那些刨了玫瑰花的乡亲们也真的种回来了。

郭家兄弟这些从玫瑰田里走出来的创业者，用自己的方式践行着“有钱大家一起赚”的朴素道理。

郭家四兄弟的“玫瑰梦”

荒地里发现“聚宝盆”

在济南市平阴县，有个以种植作物命名的小镇——玫瑰镇。

9月初的玫瑰镇，还感觉不到丝毫凉意。一场小雨过后，半人高的玫瑰田里长出了一人高的密集杂草，外层的杂草晃动、倒下，露出了里面“全副武装”手持镰刀的除草工人。“这个时候只要下场雨杂草就长起来了，”干了一辈子农民的二哥郭运仑说，“有机玫瑰不能打农药，我们雇了20来个工人，除草除虫都靠他们。”

二哥郭运仑此前的十几年都在跟土地打交道，面朝黄土背朝天，对土地里生长的农作物有着天然的感情。“这是四季玫瑰，四季都开花，花和果都能食用。”一到田里，郭运仑就打开了话匣子，仿佛对着每一株玫瑰都能讲出一个故事来。

在记者眼前的这片将近300亩的农田是郭家兄弟的玫瑰园，2015年郭家兄弟注册了一家玫瑰花加工厂，今年上半年拿到了这块地的使用权，作为加工厂的有机玫瑰生产基地。

几块种着玫瑰苗的农田与周围形成鲜明对比，“这块地因为取水困难，以前从来没种过玫瑰。”郭运仑说，当初四弟郭运水决定承包这块地的时候，哥哥们是不同意的，三哥郭运山甚至跟他吵了起来，“一下子投入这么大一笔钱，这种地还不知道能不能种玫瑰，心里都没底。”但最后郭运水还是说服了哥哥。

郭运仑对记者说，土地流转下来的时候已经过了玫瑰种植季节，有40多亩花苗没能成活，让他很心疼。

然而，在老小郭运水看来，这正应了那句古话：“塞翁失马，焉知非福？”这块地此前没种过玫瑰反而避免了受残留的化学肥料污染，而且背靠翠屏山，紧邻玉皇阁、多佛塔，具有得天独厚的优势。于是，他暗暗下定决心，不但要在这里建有机玫瑰基地，更要打造一个有机农业观光园区。

放弃医生工作 他变成了“疯子”

“不安于现状、敢想敢做”

22

家庭



小家庭 大时代

- 郭运昆：52岁，郭家兄弟老大，郭套村党委书记、村委主任。
- 郭运仑：50岁，郭家兄弟老二，负责玫瑰加工厂玫瑰园区的种植和管理。
- 郭运山：48岁，郭家兄弟老三，负责玫瑰加工厂的生产和产品研发。
- 郭运水：46岁，郭家兄弟老四，玫瑰加工厂法人代表，负责前端销售。
- 崔淑桂：43岁，郭运水的妻子，镇卫生院医生。
- 郭家兄弟的玫瑰加工厂目前有两个厂房，两个玫瑰种植园。郭运昆的儿子儿媳和女儿、郭运山的儿子儿媳都是公司员工。

家庭小档案



郭运水一家合照。(右三为郭运昆，右五为郭运仑，右六为郭运山，左四为郭运水)

是周围人对郭运水的评价，原本学习中医专业的他毕业后被分配到镇卫生院工作，2002年卫生院效益下降，郭运水放弃了稳定的工作，投身到创业大潮中。十多年来，他因为孤注一掷的风格被人叫过“疯子”，也曾经因为经营不善还不起银行贷款，最终起起落落，完成了从医师到成功创业者的转型。

“他的性格就是有想法，看准了就去，不考虑后果。”崔淑桂这样评价丈夫郭运水。离开卫生院的郭运水看到建材行业火热，就和三哥郭运山合伙办了个石料厂，把全副身家都投入了进去，然而进入行业后才发现，当时石料市场饱和，加上没有经验经营不善，郭家兄弟甚至连贷款利息都还不上。

虽然郭家兄弟聊起那段艰

苦的日子都是轻描淡写，但是对于过年被人讨债上门的经历，崔淑桂记忆犹新。“我也在卫生院上班，那时候家里日子不好过，过年单位刚发了点奖金，回家一看讨债的人已经上门了。”崔淑桂说，“家里实在拿不出钱，我就把刚发的奖金给了他们，大过年的，也不能让人家空着手走。”2003年至2006年，是郭家最艰难的日子，夫妻俩就这么相互扶持着慢慢走了过来。

投资石料厂收效不大的郭运水吸取了教训，不再跟风，开始探索新的商机。2011年，平阴县玫瑰镇筹建济南玛钢流体产业园，敏锐的郭运水马上开始行动，在郭套村投资200万元注册成立了济南市信通钢塑管业有限公司，依托当地驰名中外的“迈克”牌管件，短期内年产

值就超过了5000万元。“他这个人就是从哪里跌倒就一定要从哪里爬起来。”崔淑桂说。风风雨雨十几年，看到丈夫成功，崔淑桂比谁都高兴。

“让平阴玫瑰走向世界”

郭运水从小长在玫瑰镇，长大以后学中医专业的他，对平阴玫瑰有了更深的了解，发现药食同源的玫瑰是个宝贝，具有很高的营养和药用价值。市面上卖的平阴玫瑰大多还只是粗加工的低端产品，这让郭运水在感受到商机的同时，萌生了让平阴玫瑰走向世界的念头。

“我闻着玫瑰花香，吃着玫瑰长大。那时候最好的美食就是玫瑰糖包，放学以后闻着花香香在地里割草，记忆里都是玫瑰的香味。”郭运水说自己有“玫瑰情结”，对家乡的玫瑰有种特殊的感情。

“我们平阴玫瑰有1300多年的种植历史，而且跟佛教文化很有渊源。在养生美容方面，效果都很好。开始现在市面上卖得价高的都是进口的大马士革玫瑰、法兰西玫瑰，以及国内的苦水玫瑰、金边玫瑰。一谈起平阴玫瑰，很多人就觉得这是个很便宜的东西。因此，我们不但想把平阴玫瑰做成高端产品，更想把平阴玫瑰这个品牌推广出去，让平阴玫瑰走向世界。”在公司工作的郭运昆的儿媳说。“这也是我们的家庭梦想。”郭运山说。

在玫瑰花深加工产品中，“玫瑰精油是利润空间最大的，



郭运水的庭梦想 扫码观看