

## 飞雁变归雁 创业促振兴



青壳、白腹、黄爪、金毛

### 他用家乡好水养出顶配大闸蟹

□本报记者 赵博文/图

“青壳、白腹、黄爪、金毛，这是大闸蟹中的‘顶配’。”7月2日，长垣市赵堤镇博宏水产养殖专业合作社负责人赵永振指着刚从塘里捞起的螃蟹说，能有这么好的品质，离不开家乡的好水。

2012年，在外打拼多年的赵永振事业有成，积极响应政府返乡创业的号召，回到赵堤镇创业。

“我以前就是个地道的农民工，建筑、保温、防腐这些活都干过，干了十多年攒了些积蓄，当时也30岁了，不想继续在外漂泊，就琢磨着回家乡干一番事业。”赵永振说，原来在江苏打工时，了解到大闸蟹市场前景广阔，联想到家乡紧邻黄河，有“豫北小江南”的美称，再加上家乡当时正在搞“静美水乡、水墨赵堤”建设，我就想利用家乡的水资源成立合作社养殖大闸蟹。

赵永振家早年挖过塘养过鱼，但对于养蟹，一家人却是一窍不通。为了学到养蟹技术，赵永振在成立合作社前，专门到江苏省常州市新北区奔牛镇，免费打了4个月的工，边干边学。

“养蟹先养塘，好的塘口环境对养蟹来说非常重要，特别是要管理好水草。”赵永振说，塘里种的是伊乐藻，可以起到净化水质、提供食物、增加躲避空间的作用。螃蟹苗从入塘到上市需要脱5次壳，刚脱完壳的螃蟹就像剥了壳带着膜的生鸡蛋一样嫩，这时需要水草提供躲避空间，减少同类和鸟类的伤害。

养蟹的头三年，赵永振因为经验不足，水草管理不到位，导致没有什么利润。

为了从实践中积累更多的经验，赵永振一家搬到了塘边居住，这一住就是11年。11年来，赵永振的养蟹水平越来越高，养殖规模也从原来的几十亩发展到了如今的300多亩。

赵永振的合作社，每年正月十五左右往塘里投放蟹苗，中秋节前后螃蟹上市销售。等螃蟹卖完，他就把塘里的水草捞出，再把水抽干，进行晒塘。晒塘可以杀灭病原体，要从11月份一直晒到次年1月份。

“好水养好蟹。经检测，我们这儿的水是弱碱性，阳澄湖的大闸蟹之所以好吃，就要归功于弱碱性的湖水。”赵永振说，得益于这种弱碱性的水，养殖出的大闸蟹肉质紧实、甘甜。

品质上去了，销路就不用愁，到了螃蟹上市的季节，慕名而来的客商蜂拥而至。

发展壮大起来的合作社，解决了附近部分村民的就业问题。据赵永振介绍，长期在合作社务工的有七八十人，每月工资2500元左右，到了忙季，还会请几十名村民来帮忙，每人每天工资80元。

“我希望通过‘合作社+村集体+农户’的发展模式，让更多村民通过参与螃蟹养殖增收致富。”赵永振说，下一步，将进一步扩大养殖规模，全力打造万亩蟹园，争取成为豫北最大的大闸蟹养殖基地。

商城县金寨村

### 胡佳富 带着技术和客户返乡种瓜

□尹小剑 李振阳 罗玉兰

7月1日，笔者跟随商城县双椿铺镇金寨村党支部书记张世全，来到该村大棚西瓜种植基地，只见一排排大棚整齐排列，棚内一个个圆滚滚的大西瓜从藤蔓中露了出来，看着十分喜人。

基地负责人胡佳富正冒着酷暑，和工人们一起采摘、转运西瓜。他介绍说，当天已经接了3个订单，近一万斤西瓜，将分批打包发给客户。

胡佳富是商城县河凤桥乡人，在河北省承德市种植西瓜20多年。去年，他通过招商引资，来到金寨村发展西瓜产业，把多年积累的经验和技术带回了家乡。

“种西瓜赚的是辛苦钱。”胡佳富说，光有技术不行，还要勤奋，不管是翻地、拉膜，还是整蔓、摘果，他们夫妻俩都亲力亲为，常常忙到很晚才收工，特别到了夏天，瓜棚里闷热，两人的衣服总是湿透。

天道酬勤，胡佳富种出的西瓜产量高、品质好，受到客户的认可。今年，胡佳富的西瓜刚一上市，许多本地及周边的客商就慕名前来采购。

“来采购西瓜的，有不少是我以前在河北种西瓜时的老客户。我不敢多接订单，怕头茬瓜不够卖。”胡佳富擦擦脸上的汗水，笑着说，今年种了150座大棚的“美都”西瓜，市场行情非常好，批发价每斤2-3元。

对于当地百姓来说，胡佳富带回来的还是一条致富增收的路子。

“我一直在这里打工，活儿多的时候，一个月能挣5000多块钱。”金寨村村民陈宗发说，自从有了西瓜大棚，自己就多了项收入，心里很满足。据了解，最多的时候有40多人在西瓜种植基地务工。

下一步，胡佳富准备继续扩大西瓜种植面积，同时无偿为周边村民提供技术服务，带动他们一起种植西瓜，共同把这份“甜蜜”事业做大做强。

“希望将来我们村能成为远近闻名的西瓜村。”张世全高兴地说，现在全村已经建了200多座蔬果种植大棚，金寨村将依托西瓜、辣椒等产业打造特色产业村。

襄城县

□本报记者 宋广军  
 通讯员 袁刚

### 王代涛 温情服务引雁来

“我的工厂从确定搬迁、手续办理，到厂房确定、设备安装，都离不开代涛的帮助，那段时间他每天都和我一起办业务。”6月27日，在位于襄城县的许昌飞华鞋业有限公司，负责人樊广民告诉记者，他的企业之前在广东省揭阳市，完成全部搬迁并正式在襄城县运营，仅用了半个月的时间。

代涛全名叫王代涛，1971年出生，中共党员，襄城县袁岭镇人，河南省第十四届人大代表，全国劳动模范，洪元实业有限公司经理。

王代涛为什么要帮助飞华鞋业从广东搬回襄城？因为他还有另外一个身份：许昌市大众创业导师。

据了解，飞华鞋业的高效搬迁落地，只是王代涛成功引来的众多企业中的一个。

2021年12月，襄城县积极推进“人人持证、技能河南”建设，成立农民工返乡创业综合服务中心，由王代涛担任大众创业导师，为农民工返乡创业提供政策咨询、指导、解读等服务，截至目前已带动就业2万余人次。

“我原本也是一名普通打工仔，在代涛哥的鼓励帮助下，返乡办起了自己的鞋厂，从办厂经验‘一穷二白’，到现在的订单来源、材料运输、一线工人等方面取得突破。”许昌煜晟鞋业有限公司负责人方晓飞说，是王代涛激起了他回家乡创业的热情。

截至目前，王代涛已招引煜晟鞋业、广东飞华纺织公司、广东宇娜进出口贸易有限公司、福建德鸿鞋业有限公司、奥路健鞋业有限公司等30多家企业顺利入驻襄城县，累计吸引投资20亿元，带动就业1.5万人，有力地推动了当地社会经济高质量发展。

舞钢市月盈村

### 王小楠 自己设计饲养池养殖蜗牛

□本报记者 丁需学 实习生 宋洋益  
 通讯员 王晓磊

“每个养殖池里，大约养了120只。三个房间，养殖了约8万只白玉蜗牛。这都要归功于我们村的大学毕业生王小楠。”6月29日，在舞钢市武功乡月盈村的白玉蜗牛养殖室里，村党支部书记王记滨向记者介绍说。

王小楠今年26岁，2018年从信阳农林学院毕业后，怀揣梦想到杭州市打拼，无意中接触到白玉蜗牛养殖产业。

经过一番了解，王小楠得知白玉蜗牛作为一种高端食材，市场需求量大、养殖周期短，市场前景广阔。

“杭州能养，舞钢能不能养？”王小楠开始思索在家乡养殖白玉蜗牛的可行性。

经过深入考察交流，王小楠和杭州市一家白玉蜗牛养殖企业签订销售合同，并获得了技术上的支持。2019年夏，王小楠筹集资金4万多元在家乡搞起了白玉蜗牛养殖。当年，他的销售额就达到了10万元，产品由杭州市的白玉蜗牛养殖企业回收，并出口到意大利、法国等国家。

王小楠大学学的平面设计，这些饲养池都是他设计、优化过的。不同于室外散养，室内立体养殖不仅有效利用了空间，还便于控制蜗牛的密度。村里的700池白玉蜗牛每年能获得15万到20万元的收益。”王记滨说。

“7月份，村里养殖的500池白玉蜗牛就要见效益了，按目前每斤13元价格来算，能卖近6万元。”王记滨说，前不久，村里和王小楠达成合作，采取“集体+农户”的模式，扩大养殖规模，投资建设5000个养殖池。这让月盈村实现了村集体经济从无到有。

### 鲁山县东山村村民自制“花样蜂箱”养土蜂

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

6月28日，在鲁山县背孜乡东山村，村民刘爱萍家几个由桐木制成的蜂箱格外引人注目。在她家的院墙上，一些嵌进墙体、两端露出的简易蜂箱也十分抢眼。

“我们养的土蜂，都是自己收集的野山蜂。土蜂喜欢住在树洞里，或者土墙、石头的缝隙里，我们就模拟它们的居住环境制作了蜂箱。从20多年前，我家收集第一箱土蜂开始，目前已发展到了七八十箱。”刘爱萍说。

土蜂又称中华蜜蜂，是我国独有的蜜蜂品种，它能充分利用山区的零星蜜源采集花蜜且采蜜期长。2006年，中华蜜蜂被列入国家级畜禽遗传资源保护名录。土蜂喜欢迁徙，易发生自然分蜂，所以山区群众很早就有驯养土蜂的办法。

据刘爱萍介绍，蜂巢中黑色部分里面的蜂蛹长大后是雄蜂，一个蜂箱只需留上几只雄蜂，挑出来的雄蜂蛹经油炸后是一道美食。

刘爱萍说，山里人养土蜂，基本上都是在自家院子里、房顶上、附近的空地上。土蜂不像意蜂那样需要追赶花期，所以土蜂蜜产量很少，一般一年只收割一次。丰收年份一箱能收二三十斤土蜂蜜，差的年份只能收割五六斤，平均下来一箱土蜂能产出七八斤土蜂蜜，目前市场上一斤能卖到120元以上。虽然土蜂蜜价格高，但淳朴善良的山里人还是会给土蜂留一部分。

“我们村一些群众爱好（驯）养土蜂，目前有范天保、范志强等几家大户，每户都有五十多箱土蜂，加上七八箱、十多箱的小户，村里合计有近400箱土蜂。”东山村党支部书记范免说。



6月28日，沁阳市紫陵镇东庄村果农杨小毛在自家桃园里采摘鲜桃，脸上洋溢着丰收的喜悦。

杨小毛种了25亩桃树，共8个品种，亩均收入6000元，在他的示范带动下，该村陆续发展桃树种植200余亩。

本报记者 杨远高  
 通讯员 杨帆 摄

### “芦笋专家”梁军 花甲之年再创业 一人带动众人富

□本报记者 巴富强  
 通讯员 王向良 闫文贞

“乡亲们，加油干，争取尽快完成育苗任务！”6月19日，在沈丘县冯营镇朱庄寨村新开发的150亩芦笋种植基地，十几个村民正紧张有序地培育芦笋苗。

“跟着‘芦笋专家’干，有钱赚！”朱庄寨村村民黄翠兰、刘艳红高兴地说。她们口中的“芦笋专家”，名叫梁军，今年63岁，是朱庄寨村人。

常言说，人过三十不学艺，然而梁军却是另类。2020年6月，60岁的梁军返乡创业，开始钻研芦笋种植技术，试着种植并获得成功。

此前，梁军在鹤壁经商，被家乡的惠农政策吸引，决定返乡创业。经朋

友介绍，他了解到芦笋在市场上属于高端菜品，市场前景广阔。

为了求证，梁军到芦笋种植基地考察、做市场调查、走访农户，深入了解了芦笋种植、销售、储存等技术。

当年10月，考察完毕、学成归来的梁军，下定决心要依靠种植芦笋带领乡亲们闯出一片新天地。

然而，让他想不到的是，家人纷纷表示反对：“你都60岁了，还折腾啥，家里又不是缺钱。”“当时，只有小儿子小辉支持我！”梁军感慨万千。

面对家人的反对，梁军没有气馁，他带领有意向种植的村民，到芦笋种植基地考察。通过考察，大家看到芦笋种植基地产销两旺，运输芦笋的车辆络绎不绝，纷纷表示愿意入股种植。

考察结束后，梁军在镇村两级的支持下，成立了芦笋种植专业合作社，投资100多万元，流转土地170亩，吸纳入股村民15户，高薪聘请一名技术人员，开始了芦笋种植。

从引进芦笋种植技术，到育苗、移栽、施肥、杀菌等，每一个环节，梁军都亲力亲为，他每日吃住在基地。

据梁军介绍，种植芦笋只需一年种植，就能多年收获，一般可采摘10年至15年，而且投资不大，产量逐年递增。进入丰产期后，每亩产量在2.5吨左右，亩均收入不低于2万元。

2021年秋，他们种下芦笋，2022年春，芦笋已经可以收获，来自各地的客户纷纷上门收购，且价格不菲。

今年春天，合作社种植的170亩芦笋迎来了丰收季，由于市场需求旺盛，市场价突破了8元每斤。

看到芦笋产业前景好、效益高，本村和周边村的群众纷纷流转土地种植芦笋，在外务工的村民也纷纷返乡种植芦笋。

朱庄寨村党支部书记朱合领说：“通过发展芦笋产业，许多村民有了一份稳定的收入，基地平时用工30多人，采收季用工150余人。”

在梁军的带领下，目前朱庄寨村又发展芦笋种植面积150亩，周边乡镇发展芦笋种植面积60余亩。梁军也被大家亲切地称为“芦笋专家”。



近日，国网杞县供电公司举办“七一”专题讲座，邀请省委宣传部理论教育讲师团副团长赵琳授课，对党员干部起到锤炼党性和思想洗礼的良好教育效果。

朱伟杰 刘亚坤 摄