鹰城『桃状元』种出『桃花源』

□本报记者 丁需学
通讯员 李向平 张旭长

3月6日上午，平顶山市湛河区河滨街道潘庄村一处桃园里，负责人李小平热情地招呼前来买果苗的村民。李小平是一名普通的农家媳妇，凭着种桃的好手艺，成了当地有名的“桃状元”。

“现在日子越过越好了，从前可不是这样。”回首往事，49岁的李小平说。

婆婆早逝、公公年迈，丈夫因受伤无法干重体力活，长子患有脑瘫生活无法自理，一家人日子过得紧紧巴巴。

为了改变家庭困境，2004年前后，李小平和丈夫承包了10亩果园。对此，村里人并不看好，说她选了个“赔本买卖”。原来，村里虽有多年的桃树种植历史，但桃子一直卖不上价。

但是，李小平凭着不服输的性格，起早贪黑地学技术，认真管理果园。经过几年的努力，她用辛勤的汗水种出了“桃花源”，成了当地有名的种植能手。

问及李小平种桃有啥秘诀，她笑着说：“种桃如同养娃，要让每个桃子都吃饱吃好，健康成长。”

“在品种方面，30亩的桃园种了多个早中晚熟品种，从6月份到9月份都有桃子上市。”李小平介绍说，“我比较注重剪枝疏果，每年剪枝3次、疏果2次。”

一棵桃树，别人要留100多个桃子，而李小平只留80个，其余的全部疏掉。在整形修枝方面，李小平采用的是主干形，按10斤桃子留20根有效枝条的标准确定留枝量。为确保桃子个头均匀，她在树冠上部枝条上留3个果实，中部枝条和下部枝条分别留2个和1个……

同时，李小平施用猪粪、鸡粪和牛粪混合沤制的有机肥，每年初春时节给桃树添加用黄豆、芝麻饼和花生炒制成的“营养餐”；采用果园生草技术，用以调节小气候、保持水土，草丛里的瓢虫还会去捕食桃树上的蚜虫。

由于果形优、口感好，李小平种的桃子根本不愁销。“不出桃园就都卖完了，每年能赚个十几万元。”李小平说，去年在第七届潘桃大会上，她作为桃农代表发了言，还被平顶山市妇联评选为“好媳妇”。

逐梦新时代 争做新农人

从仅有16平方米育苗田、100亩种植地，发展到240亩种薯种苗基地、1800亩种植基地，王永杰用了20年。

现在，无论是本地、本省的红薯种植户，还是远在辽宁、内蒙古、新疆、江苏等地的红薯种植户，只需一个电话，就能从王永杰这里买到优质的种薯种苗。

当年那个26岁的小伙子，已经成长为46岁的“红薯大王”，每年可以生产种薯100万斤、种苗1.5亿株；年产夏薯350万斤，加工粉条10万斤。

从生产种苗、种植红薯到加工粉条

红薯大王玩转产业链

□本报记者 董豪杰 文/图

王永杰在查看地窖里的温度、湿度情况

用心育好苗 全部用脱毒试管苗培育

一缕春风暖农田。3月12日上午，临颍县炜杰种植专业合作社负责人王永杰蹲在刚刚排好种薯的农田里，拍摄并发布了一条朋友圈：2024年红薯排种完美结束，需要薯苗的朋友提前联系预订。

几公里外，妻子带着村民在冬前育苗暖棚里剪苗，王永杰则匆匆吃过午饭，回到育苗基地招呼村民搭建小拱棚。

30米长的距离，要保证完美覆盖，需要齐心协力。男男女女几十人同时上阵，“往这边去点儿，拉紧哦”“继续往前，走、走”……现场很是热闹，但也井然有序。

虽然天气逐渐回暖，但对于红薯育苗来说，仍需要合适的温度，大棚保温必不可少。一个多月后，这里将生产出大量的优良红薯种苗。

农谚说：有苗不愁长。可王永杰用20年的经验说：那得看啥苗。

“全部采用脱毒试管苗培育的种薯、种苗，这样的绝对是好苗。”王永杰说，这是他的种苗受到众多客户青睐的重要因素。

脱毒薯、脱毒苗，是保障薯农产量和品质的关键，王永杰丝毫不敢怠慢，“一般要经过三次检测才会出售。”

但种苗好不好，不仅仅是脱毒了之。在王永杰眼里，脱毒种苗或者叫健康种苗，应该是行业的基本标准。育出一棵好苗，其实并不容易，他说：“除了基本的种植技术外，还要尽量保证种苗自然生长，不能为了苗子大、好看，在剪苗前大水大肥催苗，得对客户负责。”

王永杰测算过，他提供的种苗，每年能够满足7万到9万亩农田使用，如果算上种薯，那就更多了。

实践出真知 贮藏红薯不能超过12℃

从春节前开始，王永杰就忙得脚不沾地。泥里来土里去，满是尘土的汽车也没时间去洗。

“你看，又来电话了，估计是要种薯呢。”王永杰猜得没错，电话里的外地客户要一万斤种薯，“卖得差不多了，应该没有那么多啊，待会儿我去地窖看看给你回复。”

随着电动门缓缓升起，一个长60米、宽20米、高3.8米的地窖映入眼帘，近半个足球场的面积，可以存放超过200万斤红薯。

大门很宽，方便卡车下去装红薯。王永杰顺着斜坡走进地窖，拍拍墙砖说：“这面砖墙后面，是三米半厚的土层，保温性能非常好。”

地窖里放着温度计、湿度计，但王永杰更倾向于用经验，数字只做参考。“好多书本里都说红薯的适宜贮藏温度是10℃~15℃，但依我多年的经验，至少在我们这儿，超过12℃就有可能坏掉。”

12℃，是王永杰从实践中总结出的红薯贮藏真知。

走到角落里，仔细数过客户需要的种薯后，王永杰随手打开一袋，用指甲在红薯表皮轻轻一刮，看了看露出的瓤说：“你看，这是去年收获后进窖的，现在看起来还比较鲜呢。”

在红薯贮存上，王永杰曾经吃过大亏。“一窖种薯几乎坏完了，那心情，唉。后来，但凡听到窖里的红薯有坏的，瞬间就能出一身冷汗。”

延长产业链 让村民全年都有活儿干

从种薯种苗培育到红薯种植，再到红薯粉条加工，王永杰一个没落下。

自己有苗，就种点儿红薯；自己有红薯，就做点儿粉条。在这个产业链布局逻辑下，王永杰有着自己的考虑：既然培育种薯、种苗了，咱总得知道一些红薯种植、粉条加工的道道吧。

给客户提供好种苗，再搭配上好技术，王永杰这种朴素的想法，与良种配良法的农业发展思路不谋而合。一个月前，王永杰和省农科院粮作所签订了技术服务合同，有了科研单位和专家的技术支持，他能够更好地服务种植户。

“冬春培育种薯种苗需要人、春末夏初剪苗需要人，秋天出红薯、冬天做粉条还需要人，大多数活儿都不重，周边村哪怕上年纪的人，也能一年四季在咱这儿干，挣点零花钱总是可以的。”王永杰笑着说，“男工一天一百六十元，女工七八十元，咱比正常工价稍微高一点。”

傍晚收工的时候，村民们围在财务室登记工时，“正”字的每一笔，都代表一天的工资。

说是零花钱，王曲村70岁的李巧云认为这是一笔可观的收入，从财务室出来，她就笑个不停：“守着家，闲着也是闲着，干呗。”

在剪苗等“计件”算工资的环节，熟练的村民一天最高能挣300元。

为了让村民在冬天农闲时也有活儿干，王永杰一年生产十万斤红薯粉条，今年还准备继续扩大。

王永杰还总结出一套红薯粉条加工配方：加一点鲜食型红薯做的淀粉，加工时黏性更大，不容易断，而且更好吃。

哪怕是晚上，王永杰的电话也不停，“你现在种有点早啊，起垄种容易长草，将来管理麻烦，就算覆膜，春天风多还容易刮跑，尽量半个月后吧，你拍个照片我看看。”

对于红薯，王永杰算是摸透了。

了解更多内容请扫二维码

采访手记 深耕“全赛道” 学习是关键

□本报记者 董豪杰

做农业，本就不易；做好农业，殊为不易。

一条扎根红薯产业的致富路，王永杰走了20年。他深耕“全赛道”，终成“红薯大王”。

王永杰“盯紧”红薯，从仅有16平方米育苗田、15块石棉瓦搭建的小屋，发展到年产1.5亿株优质薯苗。

王永杰的方法论里，坚持学习是关键。

怎样培育优质的种薯、种苗？曾经的“门外汉”王永杰，了解了试管脱毒苗的制作过程，明白了病毒检测的重要性，在种薯生产过程中，注重隔离等防范措施。

好品种、好种苗，怎样种植才能增产提质？多年来，王永杰遍访专家，学习红薯种植技术，将重点、难点摸个门儿清。现在，他可以当种植户的老师，传授技术。

红薯窖藏，初中毕业的王永杰既加强学习，又不生搬硬套，而是从实践中总结出一套实用、管用、好用的方法来。

王永杰的产业发展逻辑里，带动小农户是重要环节。

无论是春夏育种、栽植，还是薯苗、红薯生产，抑或是冬闲加工粉条，大量的农村劳动力被调动起来，一年四季有活干、有钱赚。

工钱高于市场价，既是王永杰联农带农的初心使然，也为合作社培育了一批能干、肯干、会干的人，合作社、村民实现双赢。

致富路上招数多

直播打铁 铁匠狄亚伟“云端”闯市场

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

3月12日，鲁山县张店乡邢沟村一处山坡上的铁匠铺内，炉火正旺，打铁声此起彼伏。

“为了不让祖传的打铁手艺在我这里失传，去年春节过后，我辞掉了在南方的工作，回来创办了这个铁匠铺。”今年44岁的狄亚伟介绍说，“一年多来，通过在网络平台直播打铁，我卖出了60多万元的铁器。”

狄亚伟的祖辈，在20世纪40年代就曾开办过铁匠铺，由于用料讲究、工艺精湛，镰刀、锄头、铁锹、铡刀、镢头、砍刀、犁耙和菜刀等铁器质量上乘，在当地及周边声名远扬。

20世纪80年代，狄家铁匠铺重新开业。“那时候，我家的生意很红火，可是随着大型农机具的出现和普及，生意逐渐萧条，后来就放弃了。”狄亚伟感慨地说。

狄亚伟10多年前到南方打工，收入还不错。“但想着自己40多岁了，上有老、下有小，就决定返乡创业。”狄亚伟说，“思来想去，发现虽然有了大型农机具，但村里人常用的锄头、铁锹、斧子和家庭用的菜刀、卖肉用的刀具等还有不小的市场，就决定重开铁匠铺。”

为了跟上时代步伐，狄亚伟每天都安排一场直播，让观众了解传统工艺制作铁器的过程。“拿一把菜刀来说，从选料到成型，得经过劈条、烧料、加钢、熔化、开片、裁样、冷锻、铡边、打磨、淬火、开刃、加装实木手柄等30多道工序，粉丝纷纷表示长了见识。”狄亚伟说。

目前，狄亚伟一年能卖出大大小小上万件铁器，既有价值三五元、用来装饰大门的大铁钉，也有价格上千元的工艺大刀。

借助网络平台，狄亚伟制作的铁器，除销售到鲁山县本地及附近的宝丰县、叶县、方城县等周边县区外，还远销到云贵川、东北等地。

代养肉鸡 巧媳妇李晓利开启智能模式

□本报记者 丁需学 通讯员 张鸿雨

“这一栋鸡舍于2021年建成并入栏了第一批雏鸡，每批存栏3.5万只，饲养期42天。一年一般是7批。”3月5日，在位于郏县白庙乡马湾新村东侧的金丰农业科技有限公司，负责人李晓利一边指挥工作人员对空鸡舍进行打扫和消毒，一边讲述道。

李晓利是郏县冢头镇李梓楼村人。今年44岁的她，结婚后和丈夫杨玉良一直从事农田打井作业。2018年，夫妻俩在移民村马湾新村承包52亩土地，注册成立公司，发展果树种植和畜禽养殖。2023年9月，李晓利荣获“平顶山市乡村出彩巧媳妇”称号，今年3月又获得“郏县十大最美巾帼奋斗者”称号。

“当时，正大集团在安良镇有一个农业项目，我们根据客户要求，短时间内打了一眼深水井，质量优、出水多，互相合作很愉快。经他们引荐，我们和正大集团合作，代养肉鸡。我们建养殖场、买设备，正大集团负责鸡苗、饲料、防疫和技术、回收。”李晓利说。

随着资金的积累，李晓利不断扩建养殖场，目前第五栋主体已经建好，预计一个月后设备安装到位，届时存栏量可达20万只，预计年出栏肉鸡140万只。

“我一直在这里做工。我们的鸡粪全部腐熟自用，种出来的水果和蔬菜色泽鲜亮、味道上乘。”马湾新村村民王条芝说，和她同时在园区务工的移民还有30多人，他们负责果树修剪、采摘、锄草等。

“我负责养鸡，一天160元，比出去打工好多了。”村民李变英笑着说，“现在养鸡很智能，一栋鸡舍只需一个人，上料、喂水、控温、除粪全程机械化。”

“下一步，我将更新设备扩大存栏量，增加一些岗位，带动更多移民群众走上稳定致富的道路。”谈及未来，李晓利信心满满地说。

种养结合 新农人余长旺端稳“生态碗”

□本报记者 黄华 通讯员 陈远志

3月6日，泌阳县赊湾镇多庄村葡萄种植大户余长旺，正带领工人对葡萄园进行整修扩建，以确保今年的葡萄有个好收成。

“整修完大棚，还要把不顺的枝条也整理一下。”余长旺介绍说。

早些年，余长旺一直在外拼搏，开过饭店、卖过水果、跑过运输，但却没挣到什么钱。静心思考后，他认为没有一技之长是主要原因。

2011年，他在铜山乡见到了正在搞产业帮扶的省农科院专家黎世民。通过交谈和考察，余长旺决定种植大棚葡萄等经济作物。

回村后，余长旺流转土地，成立了鸿发农林种植专业合作社，引种了葡萄、草莓等。

“现在葡萄园主要有4个品种，分别是早熟、中熟、晚熟品种，可以从6月份一直挂果到11月份。”余长旺说。

掌握了葡萄种植技术的余长旺，种出了外观漂亮、口感良好的葡萄后，在销售上动起了心思。通过线上线下销售葡萄，每斤售价30元~60元。

近年来，余长旺流转土地1100亩，建设了生态农业观光园。其中，种植葡萄、草莓各110亩，供游客采摘；设有池塘和凉亭，供游客休闲垂钓；养殖山羊300只，实现了绿色种养。

实现了致富梦想的余长旺，决定用自己的种植经验和销售渠道帮助村民致富。通过“观光园+合作社+农户”的模式，余长旺带动群众发展特色农业2000多亩，实现效益3000多万元，让500余名群众在家门口实现了增收致富。

让食用菌四季生金

□本报记者 曹国宏 通讯员 刘剑飞 金源

连日来，位于西峡县重阳镇重阳村的钰森菌业再次掀起赶工热潮，负责人杨俊朝和员工们正开足马力生产“四季菇”菌袋。

“我们建成了全县首个智能化控温控湿‘四季菇’大棚和工厂化恒温净化养菌车间，培育出了‘钰森一号’‘钰森三号’春菇菌种，打破传统的种植和养菌模式，实现了生产线全年不停、培养室循环养菌、菌棚两季出菇。”3月15日，杨俊朝在接受采访时说。

杨俊朝是土生土长的西峡人。1996年，西峡县推广袋料香菇种植，在外打工的杨俊朝觉得这是一个机会，便辞了工作回乡种植袋料香菇。得益于优惠政策和技术服务的支持，他一步步稳扎稳打，边学习边种植，第二年便有了可观的效益。

种植香菇5年后，杨俊朝将目光转移到了上游产业菌种培育上。“香菇种植，菌种是关键。我想在这方面努力，为菇农增收致富做好保障。”他说。

当时，由于交通不便、信息闭塞，杨俊朝经常一个人骑着摩托车，白天到西峡县食用菌科研中心学习菌种培育技术，晚上回家查找相关资料进行自学。经过不断的实验，他终于培育出了属于自己的菌种。

菌种培育出来只是第一步，如何打开市场、让菌种走进千家万户却是一个难题。恰在此时，重阳镇政府为他协调了帮扶资金，并邀请县农技专家前来指导，政府的介入一下子帮他打开了局面，再加上他诚信经营、服务周到，前来购买菌种的农户越来越多，生产订单接踵而至，业务很快便在全镇铺开。

2010年，在重阳镇政府大力支持下，杨俊朝成立了钰森菌业，为村民提供了大量就业岗位，带动全镇新建20万袋种植规模的香菇基地15处。目前，全镇80%以上菇农，使用的是钰森菌业的菌种和菌棒。在钰森菌业的支持下，2023年，重阳镇食用菌种植规模突破2800万袋。

如今的钰森菌业，已成为集数字化菌种研发、工厂化菌棒培育、规模化鲜菇销售等于一体的农业龙头企业，依托先进的技术支撑和优质的售后服务，菌种和菌棒销往河南、河北、吉林、辽宁等13个省市，并与日本、韩国的客户建立了长期合作关系。

图片新闻 PHOTO NEWS

3月3日，睢县召开大会表彰了130多名企业优秀工人并颁发了奖品，其中包括金牌工人、技术创新能手、十佳女工等。 徐泽源 摄