

黄大嫂家花满蹊

□本报记者 黄华 通讯员 杨明华

3月24日,记者走进汝南县常兴镇崔屯村村民黄兰英家,只见二层小楼窗明几净,门前梅花怒放、玉兰吐艳,小路旁边花草摇曳。

一袭时尚打扮的黄兰英,乐呵呵地对记者说:“俺家不是有点《江畔独步寻花》中的诗意。”

“过去俺家环境可不是这样。”回顾近年来实施农村人居环境整治带来的变化,58岁的黄兰英记忆犹新,“当时,村里没有一条水泥路,坑塘边还堆满了垃圾,到了夏天气味熏人,遇到雨天就污水横流,村民出行很不方便。”

变化发生在前年。那一年,黄兰英积极响应村“两委”号召,投资3万多元,对自家房前屋后和大门前进行了修整和绿化。

黄兰英在大门前修建了花池,种上了桂花、月季和紫云英;在门前的小溪旁,种植了油菜、黄菜花;院子西侧种上了红枫、紫薇、桃、李、杏,树下种着小葱、菠菜等时令蔬菜。此外,她家大门上安装了太阳能灯,还改造了厕所。

在全镇人居环境整治评比中,“春有花、夏有荫、秋有果、冬有景”的黄兰英家,被评为“五美庭院”。

黄兰英家西侧,就是村里的小游园。小游园里,凉亭、花坛、绿植错落有致。为确保环境整治,黄兰英主动当起了义务保洁员。每天,她都把小游园和自家的卫生打扫一遍,有时还要修剪绿植、浇水施肥。

黄兰英和她的姐妹们,经常在小游园开展文艺活动。“在这么好的环境里,唱唱歌跳跳舞,别提多高兴了。”黄兰英开心地說。



捐款八万 打井两口

这位企业家为麦田“解渴”

□本报记者 尹小剑 李振阳 通讯员 余江 胡译丹

“多亏了小五,他帮咱们在地头打了两口机井,这下再也不怕天气干旱了。”3月20日,在息县白土店乡徐兰围孜村,提到在外创业成功的企业家王小五,村民们感激地说。

今年41岁的王小五,是徐兰围孜村前王寨村民组人。20多年前,王小五外出务工,在广东省东莞市做起了金属材料制品生意。经过数年打拼小有成就的他,时刻关注着家乡的变化。

今年春节,王小五回乡探亲,在村部组织召开“迎老乡、回故乡、建家乡”座谈会上,了解到在天气干旱的情况下存在浇地困难的问题。他当即表示,由自己捐资8万元,为村民打机井。

本着要把好事办好的原则,村委会经过实地调研、全面摸排后,及时召开村民代表会议,商议机井选址和施工队选择等问题,并在施工过程中,及时发现纠正问题,确保工程质量。

3月11日,在村南地头,新打的机井内清冽的地下水喷涌而出。看着麦田里的涓涓流水,村民王传洲感激地说:“这两口机井,解决了俺们的浇地问题,能够覆盖300余亩麦田!”

不仅是出钱打井。近年来,王小五多次主动找到村干部,向生活困难的孩子捐资。

“能为父老乡亲做点事,让家乡变得越来越好,让我感受到了努力打拼的意义。”王小五表示,今后他还会力所能及地回馈家乡、回报社会。

平等相处 互助互爱

这对好妯娌情同亲姐妹

□王都君 马保付

3月20日,走到安阳市龙安区马家乡东垆村村民李瑞芬家门口,只见大门左边钉着一块金色的牌子,牌子上“乡村光荣榜好妯娌”几个大字十分醒目。这块牌子是马家乡党委、乡政府颁发的。

说起被评为“好妯娌”,东垆村群众都说李瑞芬和她嫂子当之无愧。结婚16年来,她和嫂子相处融洽,俩人从来没有拌过一次嘴、红过一次脸,不管谁家有了困难,另一方总会想方设法帮助解决。

提及融洽相处的秘诀时,李瑞芬认为,妯娌之间互帮互助、互相欣赏、平等相处是最基础的。“俺嫂子也是个热心肠,记得俺头胎孩子出生后,她就主动来家教咋抱孩子、咋喂奶……”李瑞芬说。

李瑞芬家的老大和她嫂子的老二同岁。两个孩子同时入学,每天的接送必不可少。“那时候,嫂子有事,俺就把两个孩子接到俺家,晚上就在俺家吃饭;俺有事时,嫂子也是这样。”李瑞芬笑着说。

现在,李瑞芬的大嫂一家住在安阳市区了。逢年过节或需要办事时,大嫂只要想回家了,打个电话,李瑞芬就提前帮她把家里打扫干净,再把饭菜预备好。

“能和瑞芬做妯娌,是俺上辈子修来的福分,俺俩就像亲姐妹一样。”李瑞芬的大嫂说。

逐梦新时代 争做新农人

“湖羊浑身都是宝,除了卖羊,羊毛、羊粪、羊胎衣这些,也都能卖钱。”

3月22日,商水县邓城镇弘兴牧业湖羊繁育基地,20栋标准化羊舍依次排开,羊舍里的湖羊不断发出“咩咩”的叫声。基地负责人刘少华站在一栋羊舍里,介绍起他眼中的“宝贝”。

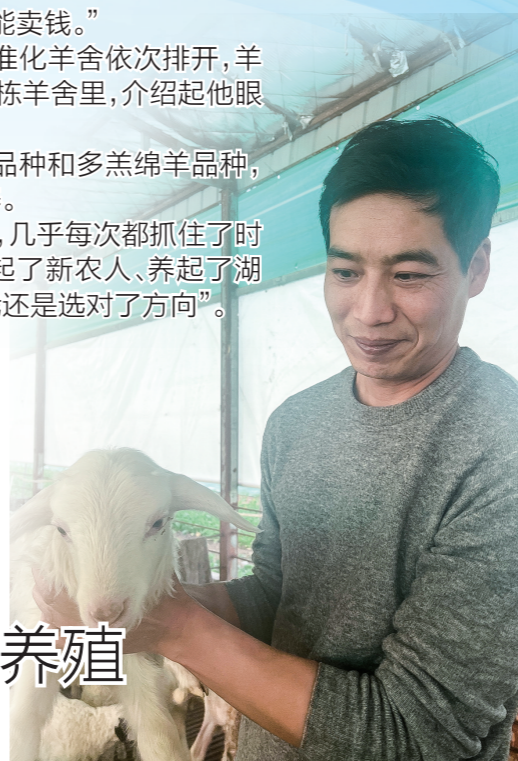
湖羊是我国特有的绵羊品种,也是世界上少有的白色羔皮品种和多羔绵羊品种,具有多胎基因、繁殖力强、生长发育快等优势,且适合高密度圈养。

从河南大学商学院毕业之后,刘少华干过电商、外贸等工作,几乎每次都抓住了时代的风口。2020年,他拉着两个合伙人投资2000多万元,当起了新农人、养起了湖羊,用他的话说就是“农业发展和乡村振兴是国家大势,这一次我还是选对了方向”。

“养湖羊,我选对了方向”

——新农人刘少华探路智慧养殖

□本报记者 于涛



刘少华在展示他饲养的湖羊 本报记者 赵家卉 摄

关键词之一 优中选优

由资源优势确定基地选址,用技术优势培育优质种羊

为什么选择在中原地区发展养殖业?刘少华有自己的答案。

河南省是全国五大肉羊主产区之一,广大农民素有养殖传统。因气候温润、饲草秸秆资源丰富、交通便利等优势,河南省的绵羊、山羊品种资源丰富,在我国养殖业中占有重要的地位。

以秸秆资源为例,数据显示,全省年产可饲用秸秆6500万吨,秸秆变肉换奶潜力巨大。

“湖羊以花生秧、玉米秆等常见农作

物秸秆为食,在农村发展湖羊养殖既能够就地取材、减少饲料成本,又可以充分利用农业废弃物,解决秸秆焚烧难题。”他说。

依托周口市大量的农作物秸秆资源和公司的精细化饲喂管理方式、全面机械化的设施设备,弘兴牧业生产一只断奶羔羊的成本可以控制在400元,具有明显的价格优势。

“比如,干花生秧才两毛一斤,玉米秸秆就更低了,除了一些运输费,几乎不要钱,有时候农民还主动把玉米秆拉到

我们基地,饲草方面的成本优势真是太大了。”刘少华说。

此外,优质高繁种母羊的培育,也是刘少华养殖湖羊的核心优势。

“我们制定了严格的种羊选育标准,从出生为3羔的羔羊中选择公羔、母羔,再根据体长和日增重数据,选择良好的进入后备种群。”他说。

通过长期的优中选优,弘兴牧业培育的种母羊头窝平均产羔数可以达到2.0以上,二窝及以上平均产羔数达到2.52个。

关键词之二 模式创新

养殖端采用“三包”合作模式,销售端直播引流销全国

随着生活水平的提高,牛羊肉的需求量逐年增加,行业内也在发生着从散养向规模化养殖的转变。

“最多时,公司存栏可繁母羊2300多只,年出栏羔羊8000多只。”刘少华介绍,基地还有一个6000平方米的大型草料仓,并配套TMR、自动撒料车、全自动刮粪机等设备。

“同时随着物流业和自媒体视频领域的崛起,全国性的活羊流动大大增强,这就导致了销售模式和销售区域的改变,国家政策也在支持种业振兴和健全商业化育种体系,这都要求我们进行模

式创新。”他说。

在养殖模式上,刘少华采用包种质、包技术和包销售的“三包”合作模式发展养殖户:公司提供优质高繁种母羊给合作养殖户,产羔数低于2个的公司包退换;统一防疫程序,公司技术人员定期上门提供技术支持;回收羔羊进行统一销售。

在销售端,对于育肥羊,出栏后销售到屠宰企业,对于种羊,刘少华也采取了多种销售模式。

“我们什么方式都在尝试,比如供给合作养殖户、供给需要更换母羊群或者

进行扩繁的养殖户、供给新建养殖场,同时线下与国内各大活羊交易市场及交易员保持长期合作,线上自媒体视频直播引流。”他说。

在产业链条上,刘少华也已经有了自己的一系列构想,通过进行屠宰加工提高附加值,发展绿色循环养殖提高经济效益和社会效益……

“现在已经有想和我们合作,用羊粪发展有机肥和生物肥。”刘少华说,“下一步,我们需要推动湖羊产业向规模化、集约化、标准化发展,带动群众增收致富。”

关键词之三 联农带农

提供岗位21个,发展养殖户16家,年回收秸秆8000吨

给刚生育完的母羊打消炎药、为羔羊补充饲料……邓城镇垌地村村民张其宝每天的工作就是看护湖羊。作为村里的老兽医,弘兴牧业湖羊繁育基地的建设,让他重新有了用武之地。

湖羊在当地养殖较少,经验相对匮乏,规模化养殖最怕病疫为害,张其宝每月都会到基地进行防疫指导,并抽血采样检测,保障湖羊健康成长。

“在这儿干点力所能及的活儿,能挣钱还能发挥我的本领,忙起来也很开心。”张其宝说。

“干了两三年了,我每天就负责帮忙喂羊、打扫卫生,一个月能拿两三千元左右,还能学到养羊技术,我很满意。”正在干活的饲养员张冬梅说。

基地不仅外销种羊和育肥羔羊,还对外销售羊毛和羊粪。喂羊饮水、清理粪便、圈舍消毒、修剪羊毛等工作,给本地群众提供了大量的就业岗位。

截至目前,弘兴牧业提供就业岗位21个,每年发放工资50多万元。其中,有12个基础岗位,提供给闲散劳动力。

“在饲料方面,我们每年回收玉米秸秆5000吨、花生秸秆3000吨,既避免了秸秆焚烧的污染,又可以每年增加农民收入200多万元。”刘少华说。

对于想要养殖湖羊的养殖户,刘少

华也积极配合,现已发展合作养殖户16家,投放优质高繁母羊300多只,增加其年收入100多万元。

“养湖羊,我又一次选对了方向。”刘少华坚定地说,“下一步,我们将继续把培育和壮大特色养殖产业作为群众增收致富的重要途径,不断做大‘羊产业’、做足‘羊文章’。”



了解更多内容请扫二维码

采访手记

□本报记者 于涛

在养殖业呈现下行趋势的现状下,刘少华的养殖生意不仅没有赔钱,还能做到有所盈利。这背后的逻辑是什么?用刘少华的话说,就是“脚踏实地”。这个词语背后具有多层含义。

精细化管理永远不会错。在羊舍,刘少华随便指向一处设施,其背后都有着巧妙的构思。比如,羊舍圈门的大小,既要防止小羊跑出来,又要方便大羊的进出。类似的,还有水

槽的高低、钢筋的走向,这些都关乎成本。

“我以前也是一个门外汉,什么都不懂,但是养殖是需要自己亲身参与的,不能什么都不管,这样肯定就干不好这个行业。”刘少华说。

因地制宜发展永远不会错。在养殖行业,一定要根据自身情况和周围环境进行布局,充分考虑机会成本。饲料占养殖成本的70%左右,刘少华明白中原地区的养殖优势并且积极利用,降本增收效果显著。

前瞻性思考永远不会错。在和刘少华对谈的过程中,“把握时代发展的趋势和风口”是他常说的一句话。在湖羊养殖模式和销售模式上,刘少华也有着自己的思考并积极落实,取得了良好的效果。

做农业不易,做养殖业就更难了。在养殖行业,流传一句话,“家财万贯,带毛的不算”。这句话,更是彰显了养殖行业的波动比较大,也带有一定的风险。

总之,想要进入养殖业,脚踏实地的态度更关键。

懂种植 善营销 农民司艳芳成“西红柿首富”

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

3月17日,鲁山县张良镇福林村西部的几个暖棚里,颜色繁多、大小各异、口感不同的西红柿,吸引了不少前来采摘的游客。

“由于地处329国道边,再加上在视频平台上做了宣传,我的采摘园如今已小有名气,除了附近几个乡镇外,鲁山县城、平顶山市区也有不少游客专程开车前来采摘。”采摘园负责人司艳芳说。

司艳芳介绍说,2021年村里建起3个暖棚,每个占地1500平方米,全棚钢架结构,东西北三面都是厚厚的土层。她承包后,当年就试种了两棚西红柿,一棚圣女果、一棚普罗旺斯。到了收获的季节,前来采摘的游客络绎不绝。

“算下来,一亩地的毛收入在5万元左右,比自己采摘后卖给批发市场的收入还多,还省下了雇人采摘的费用。”司艳芳说。

这两年,司艳芳通过争取项目,陆续建起7个暖棚,2个冷棚。“现在人们生活条件好,自助采摘很流行,去年10月份我又扩大了种植规模,种了6棚西红柿,其中3棚圣女果、2棚普罗旺斯、1棚草莓番茄。”司艳芳说。

“今年1月进入了采摘期。春节期间,除游客采摘外,还有不少客户一买就是几箱,说是当礼物送给亲朋好友。”司艳芳介绍说,最多的一天有200多人,私家车一辆挨着一辆,在生产路上排起了长龙。

有地利、懂种植、善营销的司艳芳,成了村里的“西红柿首富”。

“这里的西红柿都是自然成熟的,口感好、甜度高、汁水多,老人小孩都爱吃,我经常前来采摘。”一位正在采摘的游客说道。

一提奶 多两钱 脱贫户张全平让利给父老乡亲

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

3月21日,鲁山县琴台街道余堂社区的一个奶牛养殖场里,20余头奶牛或卧或立,在春日暖阳下悠闲地反刍。养殖场的主人,今年59岁的张全平,则在大棚房内给2头刚断奶的小牛犊喂食。

“老张不容易啊,他靠小额贷款养两头奶牛起步,发展到拥有20多头奶牛、40多只羊的养殖大户,一年收入20多万元。”余堂社区党支部书记张书喆介绍说。

早年,张全平的结发妻子患了一场大病,为此他欠下了四五十万元的外债。“前妻病后,我几乎不敢听到敲门声,害怕是上门要账的人。多亏了国家的扶贫好政策,才让我有了翻身的机会。”张全平说。

2016年,张全平利用国家的免息小额贷款两万元,买回一大一小两头奶牛。“想着现在生活条件好,即使在农村,喝鲜牛奶的人也不少,就决定养奶牛了。”张全平说。

从此,张全平把心思都放在了这两头奶牛身上,除了平时给奶牛割青草,麦收和秋收时他还到处搜集麦秸、玉米秆存起来过冬。“村里一些常年不在家的农户,还把责任田无偿让我耕种,秋季收获的玉米我都存起来喂奶牛,就这样,我的养殖场慢慢扩大了规模。”张全平说。

为了证明自家鲜牛奶货真价实,张全平决定让顾客到养殖场来买,现挤现卖。“目前,市场上卖鲜牛奶的不锈钢提,基本上容量都是半斤的,但我的不锈钢提要比别人多出两钱来(钱,市斤秤的重量单位,折合5克),给乡里乡亲的鲜牛奶只能多不能少。”张全平说。

“多两钱的不锈钢提”让顾客看到了张全平的朴实善良,也让他的鲜牛奶名声远扬。“现在我的鲜牛奶都是客户上门来买走的,有时还得排队呢。我的外债前两年就还完了,现在我走路腰杆也直了,说话也有底气了。”张全平说。

脱贫后,张全平在张书喆的撮合下成了新家,平日妻子放羊,他照看奶牛,一家人过上了幸福的生活。“只要吃苦耐劳、以诚待人,就会过上好日子。”张全平朴实地说。

图片新闻 NEWS

PHOTO



3月18日,扶沟县三合种植专业合作社联合社的技术员王园园在收获羊肚菌。据了解,该县今年种植羊肚菌、赤松茸2800余亩。目前,第一茬羊肚菌已经上市,每亩出鲜菌500公斤,每公斤售价可达80-90元。 玮琦 谷志方 摄