

产业兴 乡村兴

林下种植食用菌 蹚出致富新路子

初冬时节,寒意渐浓。11月22日,记者在商商务镇赵官营村看到,该村村民张伟锋的林下大球盖菇食用菌种植基地里一派热闹景象。

“我们尽量把品级分的更仔细些,这一等品可是要销到上海、广州去哩。”基地里,正在采收大球盖菇的10余名务工群众一边加紧干活,一边互相提醒着旁边的伙伴们。

今年9月,张伟锋在河南父城食用菌发展有限公司的支持下,尝试利用村道旁生态廊道生长起来的林地资源发展大球盖菇食用菌种植。该处榆树林地有20亩左右,经过他的精心管护,10月中旬即实现了第一茬林下种植菌菇的采收,这种种植模式既有效利用了当地的林地资源,又为他带来了可观的经济收入。

近年来,我县围绕“乡村强县”目标,积极谋划“一乡一业,一村一品”产业发展,坚持把食用菌产业作为转方式、调结构、促增收的重要抓手,大力扶持和培育珍稀菌种植,壮大发展农村集体经济,同时,依托源泉生态农业开发有限公司和弘亚食用菌科技有限公司两个龙头公司的技术优势,采取公司+基地+农户的方式鼓励扶持农村群众发展食用菌种植,



由公司统一提供菌种、技术、后期销售一条龙服务,着力走出了一条适宜和稳健的食用菌产业发展之路。

经过努力培育发展,截止目前,我县的周庄、张八桥、李庄、石桥等乡镇都相继发展建设有食用菌生产基地。共建设大棚600多座,

种植了包括香菇、平菇、滑子菇、大球盖菇、羊肚菌、鸡枞菌等一系列食用菌,其优质产品销往北上广深等大城市。种植方式采取有塑料大棚、智慧方舱等,近年来先后带动农村群众120余户发展起食用菌种植,年产值达3000万元。带动了572户贫困户成功实现脱贫。并且,今年采用林下种植大球盖菇的创新成果在商商务镇赵官营村和大营镇李文驿村试种后已经取得良好成效。

“我们今年在大营镇李文驿村和商商务镇赵官营村推广林下种植大球盖菇,经推广试种非常成功。”河南父城食用菌发展有限公司董事长柳长伟介绍说,下一步,公司将继续发挥积极作用,利用好我县丰富林地资源,引导更多的农户发展林下食用菌种植,不断发展壮大全县食用菌产业,增加农民收入,带领群众增收致富奔小康,为乡村振兴做出积极贡献。(肖艳超 文/图)

巾帼助农直播 为农产品开销路

“老铁们!接下来给大家带来的是我们大营镇胡茄庄村生产的零添加纯手工红薯粉条,准备上链接,数量有限,手慢可就没有了!”11月23日,在大营镇“巾帼助农”直播间里,该镇西张庄村的罗春玲和范亚梨正在抖音平台上直播销售土特产,两千余名粉丝争相抢购,好不热闹。

大营镇位于宝丰县、鲁山县和汝州市三地处交界处,207国道穿境而过,地理优势得天独厚。为了依托优势,进一步发展壮大集体经济,带动“一村一品”产业发展,拓宽群众创业、就业渠道,该镇党委积极探索新路子,组织各村留守中青年妇女进行直播培训,培养了一批女性致富带头人、直播“村姑”和直播达人,并于今年8月初在镇政府成立了“巾帼助农”直播间。

该镇组织第一批人员于今年7月份外出参加直播培训。目前,已经熟练掌握直播技术的“村姑”主播已有10多人,直播销售的产品均为该镇特色农产品,每一批商品都由该镇市场监管所工作人员统一检验,确定合格后才能上架销售,从源头上保证了产品品质。商品种类丰富多样,主要包括特色汝瓷、艾草制品、帽子、红薯粉条、辣条、辣椒酱、花生等。截止目前,通过直播共销售各类农产品、加工商品共计一万余件,经济效益可观。

“‘巾帼助农’直播间的成立,为我镇农产品销售开拓了新渠道,指明了新的发展方向。下一步,我镇将继续组织有直播意向的人员进行培训,持续做好电商推广,让品质优良的大营农产品走出家门、走向全国,不断改进老旧的销售经营模式,打造‘大营商标’,帮助更多的农户脱贫致富,也为镇域经济发展再上新台阶积蓄力量。”大营镇负责人说。(吴豪博)



身有残疾志刚强 争当致富领头“羊”

11月22日上午,周庄镇东王村的王占西正拿着料桶给羊添料。王占西由于天生残疾,好多活儿都干不了,但他没有因此心灰意冷,为了生计,他想了许多办法,坚信只要勤劳肯干,就能收获美好的生活。尝试过很多活计,最后他选择了养羊。

王占西说:“我以前养羊是放养,死亡率高,挣不到钱。后来我被评定为贫困户以后,经过帮扶队员和村里给我修整羊舍,投入资金,让我扩大养殖规模,进行圈养。现在已经养了五六十只了,一年能卖五六万块钱,真是感谢党的好政策,让我脱了贫。”

靠多年的养殖积累了一定的经验,王占西毫不保留积极帮助村里及周边村子的农户养羊,给他们传授养殖经验,给羊看病,只要打个电话,他都尽己所能给予帮助。在他的帮助下,东王村养羊已达500多只了。

村民马群说:“这养羊是粗糙活儿,但是也很讲究,得需要一定的技术,不然连这大病都预防不了。羊一旦生病,都是找王占西帮忙,他对俺村里的养殖户帮助很大,解决了不少问题。”

虽然身患残疾,但王占西不等不靠,辛勤劳动,不但自己脱了贫,还力所能及的帮助别人,带动了整个村里养殖业的发展,为该村“一村一品”产业发展贡献了绵薄之力。

(郭莎莎)

“订单”种植保价收购 让贫困群众“旱涝保收”

“我种的两亩半花生,收了1500斤,全都被湃湃油坊订单收购了,还比市场价多卖了270块钱。”近日,闹店镇西杨庄村贫困户边缘户邢枝说。

今年,对于闹店镇的贫困群众来说,他们的花生不愁卖,而且价格还比市场价高,这个丰收季,他们心里格外踏实。

原来,早在8月份,按照自愿报名的原则,湃湃油坊与全镇种植花生的55名贫困户、边缘户签订花生订单保价收购协议,承诺待花生收获后,以高于市场价格5%的价格上门收购。通过订单化种植模式,给贫困群众吃下了定心丸,在家门口直接解决花生的销路问题。

“从10月份到现在,我收购了贫困户、边缘户种植的花生总共10万5千多斤,每户少

的一两亩几百斤,多的八九亩几千斤,我都一视同仁,一个价!”湃湃油坊负责人张湃湃,站在门前的一人多高的花生堆前介绍说。

张湃湃今年29岁,是一名年轻的90后,2018年他在该镇连店村内开办湃湃油坊,主要从事食用压榨、销售,其产品先后参展平顶山市第一届、第二届农民丰收节、宝丰县产业扶贫特色产品展销节、闹店镇金杏采摘节、年货大集市等特色农产品展示活动,因采用传统压榨工艺、营养保留充分而广受好评。

在经营过程中,他经常走村入户收购油料与贫困群众接触,看到他们生产生活困难,便决定与他们签订花生订单保价收购协议。通过协议,他免费为参与“订单种植”的贫困户、边缘户提供技术指导、上门收购等服务。

“贫困群众根据需求定向种植花生,油坊保价收购,不仅解决了销路问题,在市场价格波动的情况下,还能保底价收购,持续稳定的确保贫困群众增收。”闹店镇扶贫办相关负责人说。(王腾飞)

脱贫攻坚
人物故事