

疫情使市场流通受到影响,一些地方出现卖菜难。然而,田庄乡黄营村的黄瓜产业却平稳发展,且已持续近十年——

经营守诚信 产业路更宽

5月19日早上不到5点,田庄乡黄营村60多岁的村民牛晴起床简单吃了几口饭后,来到村外的大棚内摘黄瓜。此处有7个大棚共30亩地。牛晴到来后,陆续有30多名50岁至70岁的村民来摘黄瓜。他们熟练地采摘,然后装箱,再用电动车运到大棚外的路边。就在大家陆续将整箱的黄瓜运到路边时,王占领的货车到了。接着,王占领的货车也停到了路边……他们均来自市区的丰菜果蔬交易中心。

王占领和王岗辉来到休息室,50岁的村民陈艳奇已将茶泡好,双方寒暄着坐下。

陈艳奇是这些黄瓜大棚的主人,在此种植已11年。

“就是靠着陈艳奇一个人成就了这里的黄瓜产业。”陪同采访的田庄乡党委副书记王涛说。

卖了货车种起瓜

田庄乡紧临叶县城区,为促农增收,早在本世纪初,该乡就大力发展果蔬产业,黄瓜、西红柿、芹菜、甜瓜一度远近出名。

陈艳奇最初买了辆货车帮人运砖,后来生意惨淡。依托田庄乡的招牌,陈艳奇卖掉货车回村租了15亩地,走上了大棚种植蔬菜的道路。

第一季是黄瓜,黄瓜过后是茄子,或者是辣椒……万事开头难,第一年黄瓜收获季,陈艳奇在地里摘完后,又四处跑着销售。没有固定客户,自然没有价格话语权,忙活一季反而赔了。

痛定思痛,第二年黄瓜种上,陈艳奇就忙着寻找客户,就这样认识了王占领。王占领是个有着20多年卖菜经验的批发商,生意从市区火车站批发市场到东环路批发市场再到丰菜果蔬交易中心,用他的话说,提起自己的名字,

菜贩们没有不知道的。

靠着不怕吃苦的执着和诚信经营,陈艳奇在果蔬产业上滚动发展,从原来的15亩大棚发展到目前的30亩。

陈艳奇的种植技术和销售技巧也逐年提升。为实现冷棚黄瓜及早上市,他在大棚里先建起一层大棚,然后又建起两层大棚。“用上三模大棚,黄瓜能早上市一星期多,每斤能卖到一块五以上。”他说。

买卖双方心连心

当天上午,陈艳奇只在两三个大棚里巡视了不到20分钟,就回到休息室拿出账本,不时有人将装箱的黄瓜过磅后给他报出重量,他边与收购商聊天边记录。

“老陈很守信用,与他合作很愉快。”王占领说,他现在根本不用去验磅员报的数。

诚信是根本,由运输业转型的陈艳奇深知这一做生意的秘诀。从种菜的那天起,他就牢牢秉承这一朴素的宗旨,先是重量上足斤足两,接着与收购商签订君子协议:无论价格贵贱紧俏与否,只把产品卖给收购商。“咱种菜是挣钱的,人家收菜也是挣钱的,人家亏了,还会来吗?”陈艳奇说。

“人家不让咱亏,咱也得让人家挣,不然人家不种了,咱上哪儿收去。”王占领接过话头说。

随着交往的增多,双方的心越走越近,收购商也传授陈艳奇采摘的技巧:把品相不好的挑出去,能够卖更好的价钱。最好在早上摘,能最大限度地保持黄瓜的品相……

于是,陈艳秋要求摘黄瓜的村民,将品相不好的另外打包处理,采摘过程中发现弯的黄瓜及早打掉。他还在大棚四周安装了摄像头,并与收购商的手

机联网。

以心换心,王占领经常邀请陈艳奇到丰菜果蔬交易中心看菜价,还建议他不定期到市场上暗访。据王占领介绍,他批发出的价格只比收购价每斤(1斤=500克)高出两毛,扣除运输等方面成本,利润保持在一毛左右。“一车就是七八吨,利润在1500元左右,往往半天就批发完了,知足了。”他说。

由于鲜菜价格波动快且难以捕捉,买卖双方形成了默契:装车运出的时候不问价钱,销售完毕后对方报出单价,陈艳奇就算出了当天的产值。

“许多种植户干不下去,买卖双方不信任是原因之一。”王占领直言不讳地说,种植户想多卖钱,收购商想少出钱。于是,货紧俏的时候,种植户不守承诺将货转手卖给别人;滞销的时候,收购商因不好卖自然不愿意收购。由于信息不对称,有时候收购商拼命压价,种植户则会以次充好,甚至装上车了就地加价。“就这样,你打我一锤,我必然还你一锤,收购商受伤害了不来,种植户因卖不出好价钱总是赔本而‘歇菜’。”他说。

在陈艳奇这里,买卖双方关系和谐。即便有时候卖不了,收购商也会照单收购,帮着种植户渡难关;陈艳奇获悉后,往往会在收购价格上再退一步。“彼此都不能让对方倒下,生意才能更长久。”陈艳奇说。

产业道路日益宽

上午9点多,大棚外的路上还停有七八辆大货车。“每车都能装上8吨左右。”陈艳奇说。

当天来的收购商有五六家,因为这里已经自发形成了市场,附近的种植户也相继把黄瓜运到这里统一过磅装车。当然,销售模式自然与陈艳奇一

样,装车不问价,黄瓜的品相也是一级的。

据陈艳奇介绍,有20多个种植户汇集这里销售,种植面积250多亩,除田庄乡外,还有任店、夏李、辛店、常村的。

原来,这些都是陈艳秋示范带起来的种植户。看着陈艳秋腰包一天天鼓起来,不时有村民来取经。陈艳秋就在种植、施肥、治虫等方面无偿提供技术,并帮助销售。

为守好契约,陈艳秋将示范带起来的种植户建立了微信群,提前一天在群里公布收购信息。久而久之,随着收购量的逐年增大,陈艳秋的大棚外便形成了蔬菜市场,也吸引了更多的收购商。

“陈老板人品好,又怕吃亏,俺相信他。”当天,来自夏李乡官庄村的张弯边将黄瓜过磅边说,在指导种植管理上,陈艳秋从不保留,而且随时喊随时到。近年来,他的种植收益稳中有升。

“每次,陈老板开车到我那里免费指导,光油就得烧掉50元,人家从来没让报过。”来自辛店镇大竹园村的种植户弓天福说。在陈艳秋的带领下,他种了20亩黄瓜,收益不错。

“随着市场收购量的增大和收购商的增多,收购价格只能向上走,因为规模大后种植户才有了更多的话语权。”王占领说。陈艳秋自己探索出来经营之路,再让大家共同来维护,产业只能越做越大。所以,此次疫情期间,收购商办理通行证后,首先来这里收购黄瓜。

事实也正是如此,陈艳秋透露,他计划将大棚对面的50亩土地流转,继续扩大种植规模。(本报记者 杨沛洁)



“艺”起抗疫 凝聚力量

全县围绕疫情防控创作文艺作品近两千件

本报讯(记者杨沛洁 通讯员张旭)5月17日晚,叶县文化馆组织文化工作者、文艺志愿者紧张地排练小品《小家大爱》。

小品《小家大爱》由九龙街道文化站站长常红军根据真人真事改编,讲述了两个多月来叶县广大党员干部日夜坚守在防疫卡点无私奉献的故事。大概内容是老两口怕儿子劳累过度,偷偷跑到值班卡点代替值班。督查人员到卡点督查,因没有表明身份,老两口坚决不放行。待儿子返回卡点,老两口才发现督查人员竟是儿子的女朋友……

“作为一名文艺工作者,我有责任和义务把他们宣传出去。我利用卡点值勤的间隙,创作出了这部《小家大爱》,希望通过作品提振

士气、凝聚力量。”常红军说。

在常态化疫情防控时期,叶县文艺工作者积极下沉一线,织密织牢疫情防控网,同时创作出许多优秀的抗疫文艺作品,展现了疫情防控的文艺力量。

当天,在叶县的一个网站上有一场围绕疫情防控而举办的云书画展,展出几十幅绘画、书法作品,引来不少网友围观点评;在文化广场、叶县县衙前制作的系列舞蹈视频也引来好评如潮……

今年以来,叶县文化工作者、文艺志愿者围绕疫情防控创作文艺作品1975件。其中,书法和美术作品1050幅、歌曲88首、河南坠子56段、快板56段、剪纸142幅、舞蹈62段、诗歌散文467篇、豫剧唱段54段。

主动联系线上办 贴心服务不打折

县税务局为一企业办理留抵退税8700多万元

本报讯(记者杨沛洁 通讯员兰靖雯)“疫情防控形势严峻复杂的当下,公司运转需要资金支持,却不能及时去办税服务厅办理。没想到,叶县税务局的工作人员及时联系我,说线上就能办,解了我们的燃眉之急!”5月19日,平煤神马集团天源新能源有限公司副总会计师张永红说。

天源新能源有限公司是一家从事电力、热力生产和供应的企业,前期建设项目投资较高。在税务部门辅导下,该公司于申请当日就收到了8700多万元留抵退税款,抵退税款拟用于支付前期建设项目工程款3600万元,偿还贷款5000万元,有效解决了企业的资金问题。

为确保服务不因疫情打折,叶县税务局将咨询电话、税务管家咨询服务拓展到线上,纳税人、缴费

人不仅可以向办税人员电话求助,还可以视频连线后台“管家团队”,实现远程排忧解难。“六税两费”减免政策出台后,该局及时梳理分析符合条件的小微企业,提供“一对一”政策辅导,确保企业享受到政策红利;建立云端工作小组,在不间断答疑解惑的基础上,对政策扩围企业开展“点对点”申报辅导,助力企业快速享受税费红利;持续利用微信群、钉钉等进行政策宣讲,云辅导助力减税降费稳落地,用智慧税宣持续提升纳税人、缴费人满意度和获得感。

“下一步,我们将不断创新工作思路,转变纳税服务方式,通过多种形式让税收优惠政策直达快享,让纳税人、缴费人涉税办税更方便快捷,持续优化税收营商环境,助力市场主体蓬勃发展。”叶县税务局局长张航表示。



抓好“三夏”生产 保障粮食安全



收获

5月21日,一台收割机在常村镇府君庙村收割小麦。
叶县小麦种植面积有90多万亩,小麦产量超过全市三分之一,预计6月上旬完成收割。 本报记者 杨沛洁 摄

“这下不用让俺孩儿回来了”

5月23日上午,常村镇西刘庄村67岁的村民王建枝在晾晒刚刚从地里收回来的小麦。“感谢乡亲们帮俺收麦子,这下不用让俺孩儿回来了!”她说。

王建枝体弱多病,儿子傅蕾与儿媳一起在上海务工。麦收临近,因为疫情已经半年多没有回家的傅蕾既想念母亲,也牵挂即将成熟的麦子。

前不久,上海等地疫情防控形势稳定后,傅蕾夫妇就动了回家的念头。西刘庄村村务助理王亚南获悉后,按照上级精神,耐心讲解家乡疫情防控政策,建议他们留在外地安心工作,保护好自己,也为家乡疫情防控作贡献。

“今年小麦不但丰收,而且品质比去年还好”

5月22日上午,位于任店镇境内的叶县瑞鑫种植专业合作社理事长叶跃峰在地里查看小麦长势。“今年小麦不但丰收,而且品质比去年还好。”他高兴地说。

该合作社主要种植小麦和玉米,目前在任店镇周围流转土地5000多亩,托管种植5000多亩。小麦吐穗后,叶跃峰说自己脸上天天洋溢着笑容。“这多亏了县政府及农业等部门的支持。”他说。

原来,去年秋季持续降雨尤其是9·24暴雨,导致合作社的小麦晚播一个多月。合作社按照县农技人员的要求,播了晚播小麦,每亩多播10斤,每亩又追加了10多斤尿素,使得一类麦达到了上年的水平。“农技人员经常来,还请来了省里及漯河市的农技专家蹲地头出对策。”叶跃峰说。

前几天,叶跃峰拿到了借款合同,不但银行办理业务很积极,而且各项贷款利息都有大幅优惠。如30万元以下的小额贷款利息从原来的6

至7厘(月息)降到了3.58厘,大额贷款由原来的9厘降至7厘以下。“这下,我又降低了经营成本。”他说。原来,他从事的订单种植,尤其是托管部分,每斤比市场价平均高出1毛钱,但是粮入库的同时,必须给农户付现金。

“经营成本降低的同时,经营风险也在降低。”叶跃峰说,种粮食很大程度上是靠天吃饭的,有时候到嘴边了,一次恶劣天气,一切成果往往化为乌有。为此,像他们这样的种植大户必须购买保险。去年以前,在政府普惠政策下购买的保险只能保每亩470斤,今年不但不用掏保费,而且保到了每亩1000斤。他用节省的钱自购了部分保险,大大提高了保险系数。“能保本保收益,这是我们种粮最大的保障。”他说。

本月初,合作社的小麦已经普遍浇了一遍水,因为今年浇地更方便,早在春节前后,叶县就对该县的机井及配套设施进行了检修,挖洗了井、

配齐了电线;如今,该县对小麦“一喷三防”实施统防统治全覆盖,等于为种植户免费治虫。

风险日益降低,合作社种植和托管面积逐年增多。去年以来,叶跃峰投资将粮仓的收储量提高三分之一,投资近200万元购置了大型拖拉机、喷灌机、筛选机等。尽管玉米还没有种植,合作社在已有4台烘干机(15吨/天)的基础上,又增添了两台大型烘干机(100吨/天)。

当天上午11点多,叶跃峰接到郑州客户的订购电话:“绿色富硒小麦有多少要多少,价格肯定让你满意!”

为提高农作物品质,该合作社于4年前创立了绿色种植基地,两年前开始种植富硒小麦。去年,叶县全县申请成功68万亩全国绿色食品原料标准化生产基地,这一金字招牌自然提高了叶跃峰种植的富硒小麦的含金量,为其带来了更多的优质客户。(本报记者 杨沛洁)

金银花开幸福来

5月17日,叶县镇东止张村内处处开着金银花,村民在忙着采摘。“这是我们村集体迎来的第一个收获季。”该村党支部书记衡帅说。

东止张村有1800多口人,耕地1200多亩。由于没有工业项目,村民多外出务工。如何发展村集体经济?

在外创业的衡帅当选村党支部书记后,与村里的党员、群众交流,从中寻找突破口。该村辖多个自然村,村民居住相对分散,村里有多个荒沟荒坑,因疏于管理,里面或遍布垃圾,或被一些村民占有了种上了树。

2020年,随着人居环境整治工作的深入,该村将整治重点放在了荒沟荒坑上。衡帅通过党员代表会、群众代表会,谈了整治荒坑荒沟发展村集体经济的想法。

于是,被占的荒地收了回来。衡帅等村干部带头融资20多万元,找来钩机、铲车和货车,清走了垃圾,依荒沟荒地地形整出了土地,还建起了一座抗塘,面积38亩。

村干部经过考察,于2020年冬季在这些辟出的土地上栽上了

金银花。“有七八块土地,小的只有几分。”衡帅说。

浇水、施肥、锄草……在村民的精心呵护下,金银花在荒地上茁壮成长。今年5月,金银花开出了一串串密密的花。伴着阵阵清香,该村也迎来了金银花的采摘季。村里随之建成了烤房,用于烘干金银花。

当天早上不到6点,脱贫户高燕燕来到金银花地里时,这里已经来了30多位村民,74岁的村民李代也在其中。“村里按斤给钱,当天就结账。俺每天能挣50多块钱,不用向孩子伸手要钱了。”李代说。

用人最多时有40多人。“不但有本村人,还有附近村里的。大家一视同仁,采摘1斤4块钱。”衡帅说。

据衡帅介绍,金银花属于订单种植,今年每亩地能收获100公斤(烘干后),每公斤收购托底价160元。除掉所有投入,每公斤能赚20多元。同时,村里今年还在抗塘内撒了鱼苗,到春节鱼就可以出塘,到时可再为村集体增加一笔收入。(本报记者 杨沛洁)



扶正祛邪

5月23日,叶县纪委监委在常村镇召开失实检举控告澄清工作会议。该镇一镇村干部遭一村民检举控告,经县纪委反复调查属实恶诬

告。为还原公道、扶正祛邪,县纪委监委召开此次会议,同时将恶意诬告者移交公安部门处理。

本报记者 杨沛洁 摄