

养鸡场老板孙文超： 只要抗疫胜利 一切可以重来



孙文超在给鸡喂食

□本报记者 孙书贤 文/图

昨天上午,小雨过后的田间虽然有些冷,可空气格外清新。在郟县李口镇大张庄村外,一条两米多宽的水泥路直通到一家养鸡场。养鸡场内,一对戴着

口罩的中年夫妇正对鸡舍内外进行消毒,他们就是养鸡场的主人孙文超、李萍夫妇。消毒后,他们把一箱箱的鸡蛋装上一辆厢式货车,准备外运。

“现在各行业陆续复工复产,俺家的鸡蛋不愁外销了!”42岁的孙文超说。

养鸡场老板孙文超的自述——

A 外出取经后回乡创业

2005年春节后,我和妻子李萍来到江苏省一家大型养鸡场打工。在打工的日子里,我们潜心学习养鸡知识、防疫技术。

2007年6月,我和妻子商议后,辞工回到老家郟县李口镇大张庄村,在政府的帮助下,开始筹备开办养鸡场。我们拿出家中积蓄,投资12万元,在村外的田间建成两座占地面积400平方米的养鸡大棚,从漯河购进养鸡设备和4000只鸡苗,用玉米、豆粕、石粉和预混料喂养鸡苗,开始了创业之路。

B 遭遇疫情有惊无险

转眼间,我和妻子经营养鸡场10多个年头了。今年春节前,养鸡场存栏母鸡仍在4000只左右。年前,我准备了5吨豆粕和1万公斤玉米,按照经验,这足以保证鸡宝宝们农历正月十五前的口粮。谁知新冠肺炎疫情来势汹汹,道路封锁,村里家家闭户,每天收起来的鸡蛋都滞留在仓库里。更让我心急如焚的是,正月十五后,库存的玉米和豆粕眼看就没了!

鸡蛋卖不出去也就算了,千万不能让鸡宝宝们再出意外了!无奈之下,我试着向李口镇政府发出求助微信。政府领导在微信群里看到我的求助信息后,立即安排人员与一家饲料供应商取得联系,并为其办理了特别通行证。农历正月十七上午,饲料供应商把5000公斤玉米送

C 舍小家奋战抗疫一线

从农历正月初一开始,我就在村里开始搞防疫宣传,劝说扎堆村民解散,排查外出归来人员,严格要求重点疫情地区回来的村民居家隔离。正月初二,作为村委会文书,我走上防疫一线,每天坚守在卡点上,劝返无故外出人员,对因急事外出人员进行体温监测、登记消毒后开出通行证。我还和村干部一起购买生活用品,逐一送到村民家中。

妻子李萍独自在家打理养鸡场,每天

经过4个月的精心喂养,母鸡个大体肥开始下蛋,我们每天收获3500多枚鸡蛋,心里别提多高兴了。我们每天清理鸡舍,定期防疫,确保鸡宝宝的健康。来年夏季前,我又加大投资,在鸡舍里安装了9台风扇和两台冷风机,给鸡舍降温。鸡蛋源源不断外销,一年下来,居然收入近10万元。我们一年半时间更换一茬母鸡,更换下来的母鸡都被做烧鸡的收购,也卖了不少钱,我们的干劲儿更大了。

到我家门口,我和妻子激动得热泪盈眶。

暂时解决了饲料难题,可库房里还有超过5000公斤鸡蛋滞销。李口镇政府给我开了绿色通道,以解决我的滞销难题、确保当地超市的鸡蛋供应。当时鸡蛋的市场价是5.2元/公斤,我每卖一公斤,就得赔上一元钱,思前想后,我决定,赔得再多也得满足群众需求!就这样,在疫情缓解前,我家的鸡蛋就带着特别通行证走进了超市。

2月23日,疫情终于有所缓解,常年合作的收购商也开了通行证,每隔三四天就到我的养鸡场拉鸡蛋,每次拉走1000公斤。鸡蛋价格也慢慢回暖,每公斤卖到了6元,库存的鸡蛋也很快销完,饲料也得到了充足供应,春天终于来了!

戴着口罩清理鸡舍,消毒,给鸡宝宝喂食,收鸡蛋。我每晚10点后回家,为避免麻烦,我在消毒后单独睡觉,从没有进过鸡舍。直到疫情缓解,道路解封,村级卡点撤离后,我才回归家庭,和妻子一起打理养鸡场。

疫情缓解后,养鸡场也复工复产了,饲料得到了充足供应,鸡蛋正常外销,我和妻子的心里充满了感激。我算了算,虽然赔了不少钱,可还是打心里高兴,损失再大,只要抗疫胜利,一切都可以重来!

草莓采摘园老板宋新文： 前来采摘的人 一天比一天多



宋新文在采摘园内整理草莓

□本报记者 胡耀华 文/图

3月7日上午,春光明媚。311国道鲁山县尧山镇马公店村段路旁,30多个塑料大棚格外醒目。大棚旁边的路口处,宋新文有条不紊地指挥着车辆:“一次只能进两辆车,一个采摘棚子一次只允许进4个人,进棚后要戴口罩。”一上午,宋新文不断重复着这样的话。

宋新文52岁,家住洛阳市嵩县白河镇,2017年与妹妹宋金萍一起在尧山镇马公店村建了个大型草莓采摘园,园内草莓个儿大、口感好,颇受消费者欢迎。

宋新文表示,大棚草莓的成熟期在元旦到3月底,春节是销售的好时机,也是卖价最高的时候,通常一个大点儿的草莓就有二两多重(约合100多克),差不多能卖10元钱。但受疫情影响,原本售价80元/公斤的草莓,眼看要烂地了,一家人愁得坐立不安。

一周前,随着道路解封,路上逐渐有了行人,到草莓园采摘的人也一天比一天多,这让宋新文看到了希望。他盼望疫情早点过去,让大家能随心所欲地进棚采摘,不管收入多少,那种热闹的场景总是让人开心的。

草莓采摘园老板宋新文的自述——

A 从打工仔到采摘园老板

以前,一过完年,我就得背着行李出外打工。一年又一年,身子累坏了也没挣到大钱,还经常受气。自己当老板,是我多年的心愿。几经考察,我发现尧山镇旅游业发展得不错,游客多,群众消费水平也高,而且没有水果园,便决定到尧山镇建设草莓采摘园。

种植草莓成本高,虽然在外打了半辈子工,还是拿不出那么多钱,而且心里也没底儿,不知道这个选择是对是错。

B 多亏村干部帮忙卖草莓

今年春节,我愁得不轻。春节是草莓成熟的最好时期,而且随着人们生活水平的提高,走亲访友都喜欢带些水果。和往年一样,我春节连家都没敢回,和妻子李会琴一直待在采摘园,打算卖个好价钱。结果因为疫情,农历正月初一下午,村里的路被封了。还好气温低,草莓生长时间长,我初二盼初三,盼了一天又一天,还是不见一个顾客,防控形势更是一天比一天严峻。

C 道路解封后看到了希望

一周前,村里的路解封了。随着复工复产,村民逐渐走出家门。看到人,我就看到了希望,和妻子赶紧到大棚内整理。我在路旁挂出牌子,告知众人采摘园已对外开放,进园采摘60元/公斤,但必须错开时段,禁止扎堆,且进园必须戴口罩。因为采摘园在野外,空气好,吸引了不少人,牌子挂出后,前来的人一天比一天多。

从开园到现在,我每天第一件事就

后来我和妹子宋金萍商量,她听后很感兴趣,俺们两家人一起来到了马公店村,共同租地17亩,建了36个塑料大棚。

马公店村位于311国道旁边,是去尧山、想马河、天龙池、中国墨子文化旅游区等地的必经之道。草莓采摘园建好后,我担心没人来。结果一到草莓成熟季,南阳、郑州、许昌等地的市民便会借外出游玩之机前来采摘,采摘价格80元/公斤,建园当年就俺家就卖了五六万元。

成熟后的草莓如不及时采摘,就会烂到地里。农历正月十一上午,正在我心急如焚、不知所措时,马公店村村民委员会主任胡建营和村党支部书记徐大宝来了。两人是主动来帮忙销售草莓的,我采摘后以40元/公斤的价格交给徐大宝,由他和胡建营义务为村民送货上门,一直到农历二月初。在徐大宝两人的帮助下,我们的损失降到了最低。

是对棚内棚外和停车场进行消毒。为了使棚内消毒后没有异味,消毒后两天禁止人进入。虽然麻烦点儿,销售价格也没有往年高,但看着来来往往的采摘者,心里还是暖暖的。妻子也很高兴,她负责做饭,还主动到棚内施肥、摘枯叶,让我负责消毒和带领采摘者进园。今年因疫情造成了不小的损失,但我还是很有信心,等疫情彻底过去,打算再租点儿地,进一步扩大种植规模。