

张化阁：贴心送上科技“保险”

□本报记者 燕亚男 文/图

“化阁来了，先去家里喝口水吧？”“不了，我们去果园吧！看看今年冬桃的长势如何？”9月16日，舞钢市尹集镇姬庄村的贫困户阮书祥看到张化阁后，两人热情地交谈着。

走进桃园，即将成熟的桃子沉甸甸地挂满枝头，格外诱人。张化阁在果树间穿梭往返，左看看右看看，十分仔细。

改种技术帮扶村民

今年39岁的张化阁是舞钢市科技信息中心的科技特派员。尹集镇姬庄村和清凉寺村都是他的定点科技扶贫村。在他的指导下，阮书祥家的3亩地里种的桃树新品种迎霜红去年喜获丰收，一亩地收入近5000元，阮书祥心里乐开了花。

阮书祥兴奋地告诉大家，这全靠张化阁推荐的林果新品种。村里人听说后，纷纷把桃树换成了新品种。

阮书祥说：“之前我啥也不懂，这些新品种的树苗是化阁免费给我的，从栽种、剪枝、疏果、打药等都是他手把手指导的。现在我也算是半个果树专家了，真的特别感谢他。”

姬庄村党支部书记王振宇表示，他们村种果树的有二三十户，种桃的居多。原来的果树品种生长期短，果肉口感不好。2017年4月，张化阁到村里发现这一情况后，就从中国农业科学院郑州果树研究所引进了新品种迎霜红，免费给村民种。阮书祥就是第一个种的，种后第二年就结果了，果实很甜。后来村里的桃树都换成了迎霜红，张化阁隔三岔五就到村里的果园



张化阁（右）在阮书祥的桃园里查看冬桃的长势

转转看看，给大家提供技术指导。“等十一过后，冬桃就该成熟了，到时候很多游客都会到村里来采摘。”

从种葡萄变身科技特派员

除了科技特派员的身份，张化阁还是舞钢市首批新型现代职业农民，他种植的葡萄曾两次获得河南省农学会葡萄专业委员会的金奖，他的葡萄园成为郑州果树研究所葡萄新品种示范基地。

2009年，张化阁从湖南农大果树学硕

士毕业后，在上海某葡萄种植基地打工两年，2012年底回乡创业，在舞钢市矿建街道赵庄村建起了硕士葡萄园。张化阁用自己所学知识，结合舞钢当地土壤、气候条件，以郑州果树研究所为技术依托，种植了夏黑、户太8号、巨峰、阳光玫瑰等16个优良品种。

当别的种植园每亩种植葡萄五六百株、亩产3000公斤至4000公斤葡萄时，张化阁的葡萄园每亩却由220株减少到110株。而这110株1000公斤葡萄的纯收

益，抵得上别人两三亩葡萄园的收益。

张化阁获得过平顶山市乡土拔尖人才、农业致富带头人、舞钢市技术拔尖人才等荣誉称号，他研究的《硒肥在富硒葡萄生产中的应用技术》还获得了舞钢市科学技术进步奖二等奖。

作为在果树栽培领域有深厚专业知识新型农民，张化阁于2016年正式成为科技特派员，入村进行技术指导。他积极向种植户输送知识、技术、理念，推进林果业不断发展壮大。

今年50岁的赵春松是叶县辛店镇东房庄村的葡萄种植户，也是该村建档立卡贫困户，2017年开始种植葡萄，但他对这一行一窍不通，后来慕名来到张化阁的葡萄基地学习。

赵春松说：“他教得很仔细，从葡萄的管理、整形、修剪、病虫害防治方面进行讲解、答疑，毫不藏私，还经常来葡萄园做技术指导。前段时间看到我这里的葡萄成熟后离地面太低，坏了不少，他准备等葡萄剪枝时，到园里帮我修剪下，这样便于通风，提高产量。”

现在赵春松种植的巨峰葡萄，产量高、口感好、品相佳。舞阳、舞钢等地的很多人开着私家车到他的葡萄园里自主采摘。葡萄基本上没出果园就卖了个空，赵春松也成功摘下了“贫困户”的帽子。

赵春松说：“今年，化阁送给我一些阳光玫瑰葡萄的幼苗，已经嫁接成功，好的话回头将扩大种植规模。”

产业发展，科技先行。张化阁表示，农民现在对科技的需求越来越高，这让他感到身上的责任与压力，只有提供最好的科技服务，才对得起科技特派员这个身份。

王海伟夫妇：共同打造甜蜜事业

□本报记者 胡耀华 文/图

9月16日，在鲁山县观音寺乡西陈庄村，红彤彤的柿子挂满枝头，朵朵山花竞相开放。在西陈庄村北边的山脚下，王海伟、石盈盈夫妇在蜂场忙碌着。

“你看这箱蜜，已经封口了。”

“是啊，这几箱质量都不错。”小两口一边收拾着蜂箱，一边乐呵呵地说。

意外办起养蜂场

王海伟今年40岁，妻子石盈盈今年38岁。“说起养蜂，纯属意外。”小两口未曾开口人先笑。

王海伟和石盈盈都是土生土长的山里人。王海伟的父亲经营有小型加工厂，专门加工水泵上使用的油封。与石盈盈结婚后，王海伟从父亲手中接管了这个加工厂，一直干到现在。

西陈庄村位于深山区，境内山花多，每年前往放蜂的人络绎不绝。出于好奇，王海伟也养了几箱蜜蜂，不过收获的蜂蜜从未卖过，全都送给了亲戚朋友品尝。

蜜蜂分窝快，截至2013年，王海伟家的蜂群不觉间已增加到20多箱。

微信中发现商机

“姐妹们，你们的蜂蜜喝得差不多了，就提前发信息给我，别怪我没给你们留，今年天气不好，蜂蜜不多！”这是2014年11月15日晚石盈盈在微信朋友圈发布的一条信息。



王海伟夫妇在查看蜂箱

其中一名网友回复说：“我们家已经免费喝了您那么多蜜，再免费喝都不好意思了，我们掏钱买吧。”与此同时，更有网友直接留言让其收钱销售。

“说真的，我之前从未想过卖蜂蜜挣钱，那一次卖了8000多元。”回忆起当时的情景，石盈盈有些激动。她说，那晚她试着在微信朋友圈开了价，很快有十多人要买，

并以发红包的形式提前下了订金。不到一周，家中50多公斤蜂蜜全卖完了。

也就从那时起，夫妻俩看到了商机，首期投入两万元，又购买了20多箱蜜蜂。

为掌握养蜂技术，夫妇俩先后拜访了不少养蜂户，蜂群逐年增长，去年发展到300多箱。至2016年底，夫妇俩仅靠卖蜂蜜一项就收入10多万元。

村民们跟着致富

一个油封加工厂，一个蜜蜂饲养场，不仅石盈盈和丈夫有事做，村上的一些闲散劳力也跟着有事做。

“在这里干活儿挺好的，也不累，平均每月有2000元收入。”一个在加工厂干活的村民说。

另外，见王海伟夫妇养蜂赚了钱，不少村民纷纷效仿。“原来想着养蜂技术高、难度大，不敢养，现在由王海伟夫妇指导着，养蜂容易多了。”西陈庄村村民岳群说，3年前他家养了一箱蜜蜂，起初不懂技术，养着养着蜜蜂没了。后来，他又弄了一箱，在王海伟夫妇的指导下学着养，现在蜂群发展到了十几箱，每年能增收3000多元。

“王海伟夫妇做得不错，目前已带动我村50多户村民养蜂。”西陈庄村党支部书记石新延说，两口子人也勤快，谁家饲养蜜蜂遇到了难题，他们都会义务帮忙。

养蜂户多了，蜂蜜也多了。为避免蜂蜜滞销，2015年起，石盈盈和丈夫开始尝试蜂蜜加工。“这也是和湖南一个养蜂朋友学的，把蜂蜜做成能吃的化妆品。”石盈盈说，她为此还专门去北京进行了学习，购买了人家的配方，最终生产出了蜂蜜香皂、蜂蜜面膜、蜂蜜唇膏等系列蜂产品。同时他们还打破常规，培养蜂巢蜜，并注册了商标，受到消费者欢迎。

“回头准备建个蜂产品展厅，将蜂场进一步扩大，让更多村民参与进来，把日子过得像蜜一样甜。”谈起未来，王海伟笑着说。