

你好，小康——农家故事

碧水蓝天 共享“莓好”时光



任长昌
在为蓝莓修枝

□本报记者 楚让蕊/文 禹舸/图

7月30日，烈日当空，叶县常村镇金龙嘴村画心谷创意农场，绿意盎然。59岁的任长昌和妻子鲁妮凡正在忙碌。

见有人来访，夫妇俩停下手中的活儿，来到凉棚下，热情地拿出一盒蓝莓：“你们尝尝，现在蓝莓基本卖完了，就剩一点晚熟的没摘，留着招待亲戚朋友。”

面前的蓝莓个个颗粒饱满，包裹着一层厚厚的果霜，形似蓝色“玛瑙”。嘴里放一颗，汁水饱满，很甜。

从“小白”到“土专家”

2014年之前，任长昌和大多数农民一样，主要种植小麦、玉米等农作物，家庭收入微薄，并不知道蓝莓为何物。

“后来，儿子说咱们这儿的水好，土好，气候环境适合种蓝莓，而且蓝莓经济价值高，让我们试种。”

任长昌的儿子叫任江洲，是一名85后制片人，在多个电影节获奖的影片《心迷宫》的拍摄地点就是他选的，就在金龙嘴村。

选在家乡种蓝莓，任江洲还有另外一层意思，他希望带动村民共同富裕。

起初任长昌夫妇有些犹豫，种蓝莓一亩地得投资1万多元，且头三年没有任何收益，5年才进入丰果期，他们也没有种植技术，能行吗？但儿子很有信心，给他们投资，从网上买果苗，就这样，2014年，任长昌夫妇成了常村镇镇第一拨吃螃蟹的人，在流转的土地上种了10亩蓝莓。

蓝莓营养成分高，对水质、土质，种植技术要求也高。金龙嘴村紧临金龙嘴水库，水好，但土质偏酸性，任长昌就辗转买来东北草炭土，剪枝、采摘……有不懂的，他就看书、看视频学习；鲁妮凡则积极参加政府部门组织的培训。就这样，夫妇俩一点点把自己从蓝莓“小白”变成了“土专家”。

功夫不负有心人，3年后，任长昌

夫妇种的蓝莓开始挂果，之后产量越来越高。“每年麦收季节，蓝莓进入两个月的收获期，我们多的时候雇20来个人，少的时候也要雇12个人帮助采摘。”

采摘人员都是本村和附近村庄的村民，每人每天60元工资，加班另有加班费。

“在农场里干活，能挣钱，能顾家，两不误。”每年都来农场干活的村民陆新琴说。

线上销售供不应求

“虽然只种了10亩蓝莓，但是亩均能挣两万多元。”鲁妮凡高兴地说，他们每年种植的蓝莓都要比鲁山等周边地区提前成熟一个星期，在推广中占据了主导地位，价格也占优势，“蓝莓早期能卖到80元一斤，后期也能卖五六十元一斤。”

“我们的蓝莓口感好，一到成熟季节，很多人慕名而来，有郑州的，平顶山市区的，也有鲁山的。”任长昌说，果园一次最多容纳过50人的旅游团。

不过，任家蓝莓最重要的销售渠道不是现场采摘，而是线上。

2017年5月份，任长昌夫妇与叶县天享农业公司合作，采用电商预售的模式出售蓝莓，产品在天猫“稻谷泉旗舰店”上架后销售火爆，供不应求，当年销售2500公斤，总销售额达15万元。

“我们严格按照标准装蓝莓，一盒125克，装的都是个头大、品相好的特级果，我们的蓝莓不打农药，健康无公害，所以才会销售火爆。”任长昌说。

任家之前种的蓝莓有奥尼尔等三个品种，明年准备再扩种四五亩，增加两个颗粒大、甜度高的品种。“等常村镇蓝莓种植规模成型，我们也举办个蓝莓节。”任长昌自信满满。

在离开金龙嘴村的路上，记者看到路边也有小蓝莓园。随行的常村镇党委委员、副镇长李海燕说，任长昌夫妇的成功也带动了周边群众种植蓝莓，下一步常村镇将以旅游线路为主线，鼓励带动更多人发展蓝莓种植，形成引领群众致富的龙头产业。

父子上阵 办公司当老板



武晓光在调试
移动变电设备

□本报记者 孙书贤 文/图

“儿子刚开办了一家电气设备公司，我得去给他加加油，助他一臂之力！”7月31日上午，郟县王集乡吴楼村62岁的武海仓吃过早饭，就匆匆走出家门，赶往村北边自家新开办的平顶山瑞通智能电气设备有限公司做技术指导。

农民蝶变成技工

在吴楼村，有不少村民在传帮带中学了一手过硬的电气维修技术，武海仓就是其中一位。30多岁时，武海仓跟着父辈在耳濡目染中掌握了一手过硬的维修技术。

“1999年以前，我在农忙之余给人搞电气维修，后来就由农民变成了专业技工。”武海仓说，2000年春，他和妻子姚银彩商议着把家里的土地转让给亲戚们耕种，自己则在郟县县城东郊开办了一家电气维修门市部，专门从事变压器维修、调剂业务。由于技术过硬，诚信待人，生意做得风生水起。

2004年，19岁的儿子武晓光高中毕业后，回到家里跟随父亲学习电气维修技术。勤学好问，加之实践能力强，年轻的武晓光很快成长为一名电气维修技师。

父子办起电气公司

2011年，武晓光开始专门从事电气设备营销业务，跑遍了南阳、周口、驻马店等地，赚取了人生的第一桶金。

跑营销让武晓光开阔了视野，心中萌生了更大的创业目标。

2017年初，武晓光和父亲商议，决定开办一家电气设备公司，专门从事变压器高低压成套配电设备的生产、营销，武晓光的想法得到了全家人的赞同。在王集乡党委、政府和村“两委”干部的大力支持下，经过积极筹备，武晓光和父亲投资300

多万元，于2020年在村外建起了标准化的生产厂房和办公区，注册成立了平顶山瑞通智能电气设备有限公司。

公司成立后，武晓光既是总经理，又是技术总监。武海仓则做技术顾问，对员工进行培训指导。村里20名青年在此就业，每月收入都在3000元以上。

该村青年武晓强中学毕业后就跟随武海仓学习电气维修技术，现在被安置在公司上班，每月轻松收入3500元。“在俺村里，只要掌握一定的维修技术，就能守着家门口上班，比外出打工舒服多了！”武晓强笑着说。

“武晓光是个很爱钻研的年轻人，他从一名学徒成长为技工，现在开办公司带领村里的年轻人就业致富，是吴楼村自主创业的典范。”王集乡党委书记雷红亮说。

平板房升级为别墅

如今的吴楼村街道平坦，绿树成荫，鲜花盛开。文化广场、乡村大舞台和游园彰显着村民们的时尚生活。武海仓一家人的日子更是蒸蒸日上。

以前送货得租车，经过几年的创业，武海仓购进了两辆皮卡，专门为客户送货。

“过去外出洽谈业务都是坐公共汽车，2012年我开上了小轿车。”武晓光笑着说，有了车，逢年过节出去旅游也方便。

武家原来住在3间简陋的平板房里，2010年武晓光结婚时在县城买了新房。2018年，武晓光在村里给父母盖了一栋两层的别墅，“家里有了新房，去公司上班也更方便了！”武晓光说。

中午时分，武海仓的老伴儿姚银彩和儿媳岳培培把煮好的羊肉大葱馅饺子端上了桌，还配了两个凉菜和啤酒，一家人边吃边聊，其乐融融。