

你好，小康——我的故事

借菇生财
开启“菌”俏好日子

李俊刚在查看香菇长势

讲述人：叶县邓李乡邓李村李俊刚

□本报记者 朱碧琼 文/图

我今年46岁，做过记者，干过职业指导师，开过汽修店。如今，我很庆幸最终选择了回乡创业。

在外漂泊多年 终回故乡扎根

我出生在一个普通农家，在兄弟姊妹5人中排行老幺。上学时，我立志成为一名记者。因为我记得记者一直“在路上”，可以遇到不同的人，听到不同的故事，看到不同的风景。1997年，从黄河科技学院新闻专业毕业后，我如愿成了郑州《经营消费报》的一员。

当时很多同学去南方发展，我也被高薪打动，1999年辞职后南下，成为深圳人才市场的一名职业指导师。幸运的是，在不懈努力下，我成功考取了职业指导师高级职称，还结识了与我相伴一生的爱人。

但正当我准备大干一场时，家中的一通电话打乱了我的步伐——60多岁的父亲得了癌症。我悲痛难抑，迅速辞职归乡，准备陪伴父亲走过生命的最后时光。其间，为父亲治病的同时，我和女友步入了婚姻殿堂，了却了父亲的一桩心愿。

送走父亲后，我手中存款只剩下几千元。当时家乡没有合适的发展机会，我决定继续出去闯荡。2006年，我去贵州跟同学学习汽修技术，渐渐上手，经济状况好转后，在当地买了门面房，开了汽修店，一干就是七八年。

有次回乡探亲，看到母亲羡慕别人儿孙绕膝的快乐，我很惭愧，因为离家太远，生意太忙，我回来的次数不算多。陪伴才是对家人最好的爱，那一刻，我决定回乡创业，守着母亲和孩子，不给未来留下遗憾。

一步一个脚印 取得种植真经

回乡创业做什么呢？我挖掘身边的优质资源，慎重考虑，最终选择了香菇种植。

妻子娘家在福建古田，种植食用菌多年，妻子的姑父、表弟都在做食用菌生意，能给我们提供技术支持和

销售渠道。而且经过考察，我们本地种植食用菌的人较少，市场前景广阔。

2014年6月，我投入全部积蓄，开始搞基建。过程并非一帆风顺，难题接踵而至。例如，福建沿海比较湿润，而咱们这边冬天比较干燥，种植模式就不能照抄照搬，必须因地制宜。

投产后，我花费大量时间自学食用菌栽培技术，并多次外出观摩考察，驻马店泌阳、南阳西峡、我市鲁山等省内种植基地全部走了一遍，还跑到湖北随州学习。最终，我将随州和泌阳的种植模式相结合，摸索出了适合我们当地的新模式，生产出高品质、绿色无污染的香菇。

至今，我已陆续投入100余万元，发展大棚16座，高、中、低温菌棒20余万棒，实现全年不间断出菇，年收入100余万元，产品远销福建、广东、广西、湖北等地。

助力返乡创业 带动村民致富

2018年，我注册成立了柏霖众康种植专业合作社，除了香菇，还种植经济作物梨树、烟叶等。

在制作菌棒、配制菌种和采摘的农忙时节，合作社带动周边30多名村民在家门口就业。工资采取计件与计时相结合的方式，人均月收入两三千元。

此外，周边乡镇有20余人前来请教香菇种植技术。例如叶县廉村镇甘刘村此前是贫困村，该村准备搞香菇种植，专门派人前来学习，我毫无保留地手把手教，确保他们应知尽知。

下一步，我准备继续扩大种植规模，搞食品深加工，和村里、乡里一起创办返乡创业园，带领更多百姓致富。

如果乡邻愿意种植香菇，我可以提供技术、场地、设备、菌种，并负责销售，降低他们的投资门槛和风险，让大家的腰包一起鼓起来。如果家家户户都种植香菇，就能形成规模，从而打造特色产业名片，拓宽销路，为乡邻打造一个稳定的“取款机”。

借助电商
家乡冬桃卖全国

荆育程在给冬桃装箱

讲述人：鲁山县土门办事处构树庄村荆育程

□本报记者 胡耀华 文/图

不管做什么，只要用心去做，就会有意想不到的收获。抱着这样的想法，我从小山村来到大城市，又从大城市回到小山村，不但自己过上了幸福生活，也让家乡不少村民有了自己的事业。

打工改善穷面貌

我今年31岁，出生于一个偏僻的小山村。缘于特殊的家庭背景，记事起家里就不富裕，而且一直跟着爷爷、奶奶长大。为改变家庭贫困面貌，我从小立志好好学习，将来干一番事业。大学毕业后，我走出深山，应聘到郑州一家公司，待遇还行，每月6000元左右的薪水，公司还另缴“五险一金”。但我是个不甘落后的人，在公司干了两年多后，我突然萌发了打工不如做老板的想法，并决定辞职独自闯荡，另谋职业。

放着好好的工作不干要自己创业，我的想法当即遭到了不少人的冷嘲热讽，但我主意已定。辞职后，我反反复复想了很多事儿，最后决定做社区团购平台，就是通过微信群给社区居民配送生鲜及生活用品，用优质产品引流，在服务对方的同时，从中赚取差价。

虽然此前并未做过生意，但我深知，生意场上诚信最重要，不但商品要好，价位也得合适。于是我动用了所有关系，开始联系货源和销路，并靠着诚信、努力和坚持，很快取得了不少客户的信任，微信群也迅速发展到了40多个，一个微信群代表一个小区。

在老家，爷爷种了不少冬桃。不过因缺乏销售渠道，我家冬桃虽然好吃，前几年却销路不畅，包括村上的另外几家冬桃种植户，一到桃子成熟时，家家比着发愁，树下落的冬桃成堆。自从做了团购后，我试着把老家的桃子卖给了社区居民，结果得到了居民一致好评，我也因此赚了不少差价，并决定在社区团购的路上一直走下去。

人这一辈子，最重要的是机遇。2017年，我有幸认识了一群在全国各地做农产品的伙伴，并在他们的介绍下加入了一家“农友会”农业社群组织，由此扩大了销售门路，从那以后不但为40多家社区服务，我还把不少商品通过渠道卖到了全国各大城市。家乡的冬桃名气也越来越大，经常供不应求。2018年，在我的不断宣传营销下，成熟的桃子一周内就被前去的游客抢购一空。

返乡创业做电商

良好的销售渠道，激发了老家人民发家致富的信心，截至2019年，我们村全种上了冬桃，甚至整个土门办事处都开始发展种植业。目前，冬桃种植已成为我们那里的一大产业。

2019年，我结婚成家，也是这一年，办事处负责人要我回家做电商，并提供销售门店。我不但要帮助群众网上售桃，还要帮助销售辖区其他农副产品。

也许在外久了，心中对家总有一种渴慕的企盼，我决定回家创业，接手当地政府投资建设的“土门办事处电商扶贫服务中心”，专门帮村民销售农副产品。

时下，虽然村里村外种的全是冬桃，但我一点儿也不怕，根据我多年的经验，销路根本不是问题。事实也确实如此，每年桃子成熟时，一些客商便主动与我联系。2019年，我回家做电商的同时，租赁土地30亩，也全部种上了冬桃，又租赁了冷库，准备借电商平台在老家大干一场。

2020年以来，我在销售老家冬桃的同时，还帮助老家周边其他梨农销售甜梨，仅此一项每年轻轻松松就有数万元的收入。

靠着线上销售农副产品挣的钱，我去年在郑州买了房，今年又购置了一辆小轿车，每每想起心里甜蜜蜜的，而看到一个果农笑着数钱的时候，更庆幸自己选对了路子，迈对了步子……