

你好，小康

我的故事

幸福来自种香菇



李随定在查看香菇长势

讲述人：鲁山县赵村镇白草坪村 李随定

□本报记者 朱碧琼 文/图

我今年51岁，生长在农村，中专毕业后外出打工，下过煤窑、做过木工、卖过绢花。2010年至今，我已经跟香菇种植产业打了10余年交道，每次看到菌棒上密密匝匝的香菇，我都特别自豪。靠着自己的努力，我给两个儿子在鲁山县城买了房，还给自己买了一辆七座商务车。

回乡种香菇 成立合作社

我在驻马店泌阳做生意时，看别人种植的香菇供不应求，觉得这是一个致富好项目。2010年，我回乡考察，发现村里有人种植香菇，但设备落后、缺乏技术支撑。我扬长避短，投资50万元购买先进设备和原材料，在自家土地上建造大棚，种植袋料香菇5万袋。

种香菇是技术活儿，很多细节需要注意，来不得半点马虎。香菇未长出之前需要什么温度、湿度、光照，长成什么样子能够采摘，采摘以后咋保存，我遇到问题就给技术员打电话，有时候一天要打好几个。那时种出来的香菇特别小，因为香菇是按照品相、大小、好坏分级，品相不好就卖不上价，我很着急。问了技术员才知道，香菇不能长得太密，要把一些摘掉，菌棒上稀一点，才可以长大、长好。后来，我还发现，菌棒注水多了容易烂菇，少了影响产量，我在家啃资料、上网，慢慢摸索出一些门道。花菇的价格较高，我就跑到外地观摩考察，向当地种植户学习催花技术。就这样，两三年后，我从一窍不通的门外汉变成了大家口中的半个行家。

因产出的香菇口感好、品相佳，每到采摘时节，大棚前经常停有外地货车，将香菇运到湖北等地销售。

2018年，我扩大规模，创建了鲁山绿普农民专业合作社。其间，镇政府领导与村党支部书记跑前跑后，给予了极大支持。在村“两委”的引导下，

采用香菇种植合作社+生产基地+农户的模式，带动附近70多个种植户，共种袋料香菇100余万袋，年产值1000余万元。

致富不忘本 爱心献乡邻

种植香菇成功后，经常有乡亲前来求教，希望跟着我大干一番。我毫无保留地向他们传授技术，还经常入户指导。我的手机也成了技术热线，每天响个不停。电话大多是询问如何控温、注水、通风、消毒等，其中还有干了好几年的老种植户。就这样，附近种植大棚香菇的农户多了，有的连续种了几年就住上了新房，有的还买了小车。

看着越来越多乡亲的钱包鼓起来了，我打心眼儿里高兴，特别有成就感，可转念一想，村里还有贫困户，心里又很不是滋味。赵占稳一家，上有多病的母亲，下有读书的子女，生活非常拮据。我们合作社为他购买材料、提供设备、指导技术、帮忙销售，他种植的两万袋香菇年纯收入10万元，当年就摘下了贫困帽。贫困户时长福，家中有残疾人，我多次入户动员，给他投资3万元，帮助他种植袋料香菇1.5万袋，当年创产值15万元，纯收入7.5万元。像这样在合作社指导下种植香菇脱贫致富的村民有6户。

此外，合作社给十几名村民提供了稳定岗位，月工资两三千元。在制作菌棒、配制菌种和采摘的农忙时节，合作社还招了很多临时工，让乡亲们在家门口有了更多的赚钱门路。做人不能只顾打自家的小算盘，能为乡亲们做些实事，我心里很踏实。

经过三次扩建，时至今日，合作社已拥有标准化香菇大棚60多个，今年又审批下来40多个，如果正常施工，明年合作社的大棚数量将超过100个。接下来，我将继续扩大香菇种植规模，并建设一个香菇购销出口基地，打造本地特色产业，为乡邻提供更多就业岗位和优质的销售平台。

洗车洗出新生活

李俊华用海藻泥洗车



讲述人：新华区车宫汇汽车美容中心老板 李俊华

□本报记者 杨岸萌 实习生 汪莎 文/图

八年前工厂停产，工资停发；六年前和三个朋友合伙创业，开了这家洗车店……如今店内有职工7人，定点到店美容的车辆有1000余辆，店内平均每天洗车三四十辆，生意还算可以。近几年，无论是家庭还是事业，都走上了正轨，我家的日子越过越好。

借钱带母亲到郑州看病

我1977年出生在驻马店农村，上有一哥一姐，我是家里的老幺。父亲当兵出身，上世纪60年代来到平顶山，在当时的平顶山矿务局七矿上班，母亲是一名小学老师。1988年，我和姐姐来到平顶山上学，母亲当时没有过来，父亲和已经上班的哥哥负责照顾我们俩。

高中毕业后，我就到原平顶山市耐火材料厂上班，直至2013年厂子停产，工资停发。也正是那一年，多年操劳的母亲患了脑梗。在别人印象中，我父母都有工作，手里肯定存有积蓄。但是，大家不知道的是，我大舅、大舅母和大伯父先后离世，他们两家七个孩子后来都是由我父母照顾的，男孩子娶妻都是我父母帮着张罗，出力出钱，所以他们手里根本就没有余钱。

我母亲生病，老两口当时只有4000元钱。为了给母亲找个好医生，我坚持要带母亲去郑州看病。我们兄妹就出去借钱，前前后后花了14万元。幸运的是，母亲没有留下后遗症，身体现在也还可以。

那些年，最多时，家里有十个孩子需要父母操心。他们的付出也在潜移默化中影响着我。在我心中，男子汉大丈夫，要承担起一个家庭的责任，打拼出自己的一番事业。

坚持下来一切都在变好

从2013年到2015年，我一直在外打工，靠着电工、焊工的手艺，辗转在

各个工地，那时候大儿子正上幼儿园，家里全靠妻子忙活儿。

天天在外跑顾不上家，几个朋友就提议开个店。三四个人在一起合计后，决定开个汽车美容店。一开始，我们把汽车美容服务中心定位为“社区服务”，四个朋友，凑了40多万元钱，在佳田·塞纳城小区西门租房开了店。

刚开始，客源少、客户不稳定，开业前半年几乎都在赔本。为了开拓市场，我们做了很多工作，开业酬宾，大小车洗车都是19元，总之想方设法，一步步坚持下来，生意慢慢有了起色。2018年，因为经营问题，两个合伙人要求撤资。一番账算下来，留下了17万元的“账”——顾客在店内储值，钱没了，服务还要继续。

一年后，凭借着服务好、口碑好，生意多了，也把“窟窿”补上了。这两年，虽然受疫情影响，生意时好时坏，但是总体而言还是不错的。

勤恳做事踏实做人

从小看着母亲批改作业到深夜，看着父母毫无怨言地照顾伯父、舅舅家的孩子，他们的兢兢业业、热心善良都影响着我。我开店做生意，一直没有涨过价。到我这里洗车、贴膜、维修，我会先给他们提建议，一些不必要的项目，能不做就不做。在做服务的过程中，使用的洗车产品、各种配件都是好的。员工入职前都会由店里出钱到郑州参加培训，业务能力都不赖。

服务质量好，人气就旺。尤其是近两年，好几家单位都选择到我这里定点洗车。现在店里有400多个客户，定点过来清洗的车辆有1000余辆。

前段时间，我通过创业担保贷款贷了一笔款，钱马上就要下来了。这笔钱将全部投入店内，重新装修车间，更新设备。

现在我父母身体都还可以，大儿子马上要小升初，学习成绩挺好；小儿子上幼儿园；我的生意也走上了正轨，希望以后会越来越好。