

奋进新时代 谱写新篇章

土豆致富不是梦

——记文水县田园薯业专业合作社理事长侯学斌

□ 本报记者 曹永亮

他是第一个成功把脱毒马铃薯种植项目大规模引进文水的人;在他的带动下,2018年,文水县脱毒马铃薯种植面积突破一万亩,一农户创造了亩产11800斤脱毒马铃薯的纪录,一些农户实现了每亩地年纯利润1万元的目标,合作社带动1000多农户种植脱毒马铃薯,文水马铃薯远销四川、广东、陕西、湖北等省……

他就是侯学斌,文水县田园薯业专业合作社理事长,文水县致富带头人。

顺境入逆境 屡战屡败

侯学斌是南武乡东庄村人;出生在一个优越的家庭,父亲在文水县小有名气,曾于上世纪90年代一手创办过调味品厂、酱菜厂。精明能干的他早早成为父亲的得力帮手,也就是从这个时候起,他的商业天分开始展露。

随着家中企业的没落,他转行从事运输。开始几年,他的运输生意做得风生水起,生意最好的那年,他拥有五辆重型卡车。2003年,他已经开上了众人羡慕的桑塔纳2000小汽车。可惜,顺境不长久,几年的功夫,运输市场走向滑坡,他未能全身而退,运输生意以赔钱结束。

他还先后开过修理厂、门市部,甚至还做过一些小买卖。转眼到2009年,不服输的他又踌躇满志地在文水县城

附近开了一个农家田园饭店,令他始料不及的是饭店还未开业却已宣告失败,原因是饭店被列入拆迁对象。“当时,我们对饭店寄予厚望,投资了十几万。要是那个饭店能开起来,生意一定会很火”。侯学斌的爱人李晓俊称,饭店倾注了他们夫妻所有的心血和精力,他们把翻身的资本都投了进去。

投资饭店的失败给了侯学斌沉重的打击。一向不服输的他选择了向现实投降。“别人做什么都能成功,为何我就不行?”饭店关停后的几个月里,他整天闷在家里,靠玩游戏打发时间。眼瞅着侯学斌一天天沉沦下去,媳妇李晓俊心急如焚。为了补贴家用,从未上过班的她出去找了份卖保险的工作。

结缘马铃薯 说干就干

勤快的人是闲不住的。沉沦了一段时间的侯学斌,迷上了媳妇带回家的创业秘籍《羊皮卷》,准备东山再起。

2009年是侯学斌人生的一个分水岭。

2009年秋天的一个下午,老父亲打电话把他叫回家,称他在电视上看了一则新闻,新闻上报道:山东省滕州市大坞镇种植脱毒马铃薯效益很好。“国家以后要重视农业了,咱们可以试一下这个项目。”父亲对他说。一语惊醒梦中人,经父亲点拨,他顿时云开雾散,他认为:“说得再多不如实干。脚下的黄土就是金饭碗,今后农业一定有发展前景。”

当天,他决定去山东滕州考察脱毒马铃薯种植项目。他

和父亲、四叔一起开了一辆面包车连夜奔赴山东。几经周折,他们找到了新闻报道上提到的种植户。经过考察,他认为在老家可以种植脱毒马铃薯。

脱毒马铃薯又叫荷兰系列土豆,它具有早熟、高产、品质好等优点。每年三月下种,七月初收获,因其收获时间正好是夏季,故也称夏土豆。也因此能够填补夏秋时间秋土豆未收获带来的市场空白,所以深受市场欢迎。脱毒马铃薯在山东多地种植,亩产7000多斤,技术成熟,经济效益好。

说干就干,他在当地一家公司订购了一批种薯。从此,他开启了他的脱毒马铃薯种植事业。



工人们正在与合作社合作的农户地里收拾芥菜头

门外汉成专家 梦想成真

实践表明:成功不会唾手可得,必须交些学费。

2010年春,他和别人合种了30亩脱毒马铃薯。因不懂技术,第一次试种失败了,亩产仅为2000多斤。失败的原因是:缺种植技术,缺管理。2010年冬,他多次乘坐火车往返于山东和文水,深入了解和学习脱毒马铃薯种植技术,并随身携带了相机、尺子等工具,做气候对比,找差距。

自认为已经掌握脱毒马铃薯种植技术的侯学斌,2011年开春,兴致勃勃地买了山东的机械,和合伙人一下子就将马铃薯种植面积扩大到1000亩。结果又以失败告终,亩产仍然上不去。这一次,他赔了70万元。此时,有村民说起了风凉话:“一个从不种地的人,怎么能种好土豆?还不如种西瓜利润大。”“他们不懂啊!再解释也没

有用。”他告诉自己:一定要用行动证明。

为了找到败因,他高薪从山东聘请了一位土专家前来指导。专家给出的结论是:种原不行。2012年,他听从专家的意见,远赴内蒙古呼伦贝尔买到了新的种薯。

这一回,他成功了。他的160多亩脱毒马铃薯亩产均为6000多斤。有一位和他合作的农户亩产达到8000斤,与山东的亩均产量越来越近了。通过总结,他发现问题出在细节上,比如机械手操作不当、缺苗短垄、水肥配合不够紧密、管理不到位。从2015年起,他开始推行马铃薯水肥一体化的科学种植方法,优点是省时省力,增产增收。从此,更多的农户跟着他种植马铃薯。他逐渐被大家认可,在大家眼中,他是马铃薯种植专家,只要是关于马铃薯种植的知识,他都能讲出个子丑寅卯。

祭出三板斧 招招有力

在脱毒马铃薯种植成功的同时,侯学斌干了三件大事。

第一件事情是抓销售,找市场。“一开始,我们也遇到了土豆卖不出去的难题。比如我们种出的土豆形状是长的,太原市民却喜欢吃圆形土豆,所以,我们的土豆迟迟打不开太原市场。土豆初进入湖北宜昌市场时,也不受欢迎,理由是市民嫌我们的土豆个大,没有见过大土豆。”侯学斌介绍说。为了开拓市场,他曾四处散发名片,推荐土豆。好货不愁卖,如今他的土豆已经进入广东、四川、湖北、陕西等多个省市,有了一批稳定的客源和市场。

第二件事情是成立文水县田园薯业专业合作社。“合作社为社员统一提供技术、种原、销售,这样就有了话语权,有了抵御市场风险的能力,也能保证土豆品质,更重要的是有了自己的品牌。”侯学斌称,经过几年的发展,合作社从最初的5户发展到现在的100多户,种植面积也从当初的数十亩发展到现在的1万多亩。2018年,合作社的年产值达8400万元,直接带动1000多农户,每亩地年均收入为9000元。

第三件事情是轮作西兰花。如何能最大程度地挖掘土地潜力?自脱毒马铃薯规模化种植成功后,他一直在思考土豆收获后土地闲置的问题。深入考察后,他决定收获马铃薯后,轮作西兰花。每年的农历八月十五前后,北方市场上的西兰花处于断货期,这个期间,如果西兰花上市,价格不会低。

果不其然,他的想法得到了验证。自2015年以来,合作社的西兰花凭借错峰上市,总能卖出高价钱,西兰花最高的时候卖出4.5元/斤。马铃薯+西兰花,轮作的经济效益比只种植马铃薯的效益高一倍。大城南村农户郭二宝有10亩地,2018年轮种后,每亩地的纯利润竟高达1万元。

下一步,他计划引进日本钢葱,继续进行轮作。

成功总是留给有准备的人。总结侯学斌成功的经验,合伙人胡宇刚认为他具备了创业成功的几大因素:敢想、敢干、有恒心、脚踏实地、有勇有谋。“起初,侯学斌说服我一起种土豆,我压根没当回事,因为我觉得干这挣不了几个钱。没有想到的是,我第一年投入就挣了一两万。”胡宇刚称,他是个开饭店的,开饭店讲究的是稳扎稳打。当侯学斌告诉他合作社土豆种植规模要从1千亩一下子扩大1万亩时,他提出了异议:“步子迈得有点大吧!”但实践证明了侯学斌的胆量和魄力。

“你等着吧!我将来要种万亩土豆。”以前,每天早上,侯学斌都要给李晓俊描绘自己的宏伟蓝图。“你能种好一千亩已经不错了。”李晓俊称,连她都不相信侯学斌的想法。可短短几年,侯学斌的万亩土豆梦从梦想变为现实。

如今,侯学斌又有新的想法,那就是向全国推广合作社的发展模式,搞连锁经营,谋求更大的发展空间。这一次,他的想法,得到了身边人的一致赞同。

让生态产业园成为脱贫攻坚的“助推器”

交城县政协副主席杨子龙,交城县政协委员、夏家营镇段村副书记李宝生反映:多年来,我省大多贫困落后地区集中在山区,土地资源丰富但生产经营模式落后,造成生产效率低下、农民脱贫困难。扶持生态产业园发展是农村产业扶贫的有效手段,也是促进农村产业结构调整、增加农民收入、带动农民致富的有效途径。扶持农村生态产业园发展则是改变这种现状的一剂良药。原因主要有以下几个方面:一、随着城镇化进程的不断加快和扶贫攻坚的稳步推进,我市农村向城市移民搬迁增多,农村出现大量“空壳村”,造成农村撂荒(荒山、荒坡、荒沟、荒滩、荒屋)严重,大量资源无法有效利用,阻碍了农村经济的发展和农民收入的增加。二、随着我省产业结构的深入调整,特别是山西煤炭资源整合,不少民营企业持币观望,大量社会资本正在寻找出路。三、大量都市人渴望逃离城市喧嚣,到乡村舒缓心情,对绿色消费、生态消费的需求日益增长。

发展生态产业园是实现脱贫攻坚的有力抓手。以交城为例,依托国家级全域旅游示范县的有利契机,大力推动“生态产业园”发展,开辟发展了“万亩黄芥花”“薰衣草庄园”“宏禾源生态种植采摘”“翠峰庄园”等一大批生态产业园,促进投资消费需求对接,既使农业资源得到了有效利用,又大大带动了当地农民增收,收到了良好的效果。应推广交城经验,在全省条件适宜的山区推广农业生态园。

为此建议:

一、政府鼓励和引导村民成立农业专业合作社。组织土地流转集中规模使用,群众以土地作价入股的方式参加合作社,付出劳动,争取工资,凭股分红,获取收益,做到农民失地不失业,不失收入,生活有保障。

二、延伸产业链。交城县以黄芥花和薰衣草为基础,衍生了黄芥花摄影节,开发了黄芥子食用调和油、精油、花茶等商品,大大拉长了产业链,带动了三产融合发展,实现了经济效益、社会效益、生态效益的多重共赢。建议借鉴交城经验,发展多种“生态产业园”。如:依托园周边生态资源,以体验自然、休闲养生、餐饮娱乐为主,吸引都市人“休闲度假型”;利用农业园先进设施和优秀人才,推广农业新品种,新技术成果转化和应用的“科技示范型”;依托当地特色产业和优势产品,培育品牌农产品的“产业发展型”;以及集种植、养殖、加工、旅游、购物、娱乐于一体的“综合开发型”等类型。



侯学斌(右)在地头和收获西兰花的师傅交流

