

老何的木耳情缘

□记者 王彦涛 李伟 邱一帆 文/图



地上放满了菌包

12 月的豫东大地寒风凛冽，周口市西华县大王庄乡刘草楼村的 4 名村民却忙得额头上都是汗，她们戴着手套，左手拿着菌包专用袋，右手熟练地把发菌的营养物质和回收的冰棒棍、桑枝、秸秆等充分混合，细密地装入袋中。现在正值装菌包的有利时节，得抓紧时间装菌包备用。

“在这儿装菌包一天能挣 80 元，既增加收入，还能顾家。”一位 60 岁左右、身穿红色罩衣的大娘，一边飞快地重复着装菌包的动作，一边对记者说。另外，还有 30 余名村民和她一样，都在河南华升食用菌科技有限公司务工。眼下，该公司正在实行“公司+基地+农户”的种植模式，以“桑木耳”为主推品种，致力打造“中原桑木耳”特色小镇，助力乡村振兴。



村民正在装菌包

缘起：只待新雷第一声

河南华升食用菌科技有限公司的领航人叫何彦标，今年 57 岁。他数十年如一日，深耕食用菌种植领域，专心致志“研究”木耳，同时带动周边群众致富，由一个只有高中学历的农民硬生生蜕变为一个木耳专家。老何的木耳情缘充满心酸和艰辛，但每一步都走得坚定而踏实。

1981 年，何彦标高中毕业，像绝大多数没考上大学的农村孩子一样，开始以种地为生。但种地收入少，家里条件差，还有两个妹妹，基本存不到钱。他便想着干点别的营生。一次偶然的机会，何彦标从一个种植银耳的人那里得知，种蘑菇投入低、收入高，经过深思熟虑，他决定种植蘑菇，开始赴全国各地学习蘑菇种植技术。

边学边干，边干边学，方能迅速成长。何彦标在吉林长白山学习时，经种蘑菇的同行介绍，认识了纪尚颖。从十来岁开始，纪尚颖就跟随父母种植木耳，经过接触和交流，两人颇有志同道合的感觉，不久后两人成婚，成为远近闻名的“蘑菇夫妻”。

创业艰辛，农民创业更为艰辛。一次，从许昌学习回来后，何彦标脚蹬自行车前往 30 里外的临颍县买装蘑菇的袋子。老何说：“当时下着雨，又淋又冻，饿得眼冒金星，却连一碗胡辣汤都舍不得喝。不提了，吃过的苦太多太多了！”

经过数十年的摸爬滚打，老何终于迎来了事业的高光时刻，尝到了种植蘑菇的甜头。那时候农户种植蘑菇的积极性极高，几个乡镇的村民都跟着何彦标种蘑菇。他还与台湾、香港的贸易公司签订了双孢菇出口订单，能达到一个月 3 个火车皮的出口量。可天有不测风云，2003 年，正当老何踌躇满志、准备大展拳脚时，“非典”来了……

“当时货运不出去，我面临着双重压力，一方面贸易公司需要货物，甚至提出了每吨多给 1000 元的条件；另一方面，农户急需结清尾款。”老何说，“当时双孢菇的认可度不高，卖不上价钱。但是如果不及时脱手，就会造成货物积压，还付不清农户尾款。最后只好忍痛让一个福建的收购商把蘑菇低价拉走了，给农户结清尾款后，兜里所剩无几。”

但即便是在这样艰难的时候，老何也没想过放弃，直到 2015 年，老何转变了思路。

风雨骤起。越在蘑菇种植行业深耕，老何越觉得种植蘑菇有难以克服的弊端：蘑菇多为鲜货，摘完之后必须马上卖出；在农村种植蘑菇，市场有限、交通不便、销路不畅。苦苦思索后，老何灵机一动，转移阵地，把眼光瞄向了便于储藏和运输的木耳，从此，他与木耳结下了不解之缘。

突破：丹心未泯创新愿

说干就干，老何边学边种、边种边学。生长在不同树木上的木耳称谓不同，其功效也有差异。桑枝富含多种营养成分，木耳具有滋养、益胃、活血、润燥、清肺等功效，有“血管清道夫”的美誉。“桑木耳”结合了桑枝和木耳的优点，好上加好，不但营养丰富，而且肉质厚、口感更为软糯。老何当即拍板：以后主要就种它了！

“桑木耳”主要在春季和秋季种植，一年两季收成。像韭菜可以多次收割一样，木耳每种一次，也能多次采摘。“桑木耳”大致可以采摘 5 茬，前 3 茬为“大茬”，后两茬为“小茬”。每袋一共可以采摘约 1.5 两干木耳，一亩地可以装一万袋左右，亩产 1000 斤~1500 斤，按保底价 32 元/斤计算，一亩“桑木耳”就能有 3 万元~5 万元的收入。

一般在农历二月底，农户开始种植春季“桑木耳”。首先是备料，把秸秆、树枝粉碎之后待用；接着拌料，将准备好的料和石灰石膏、麸皮搅拌均匀，调整到合适的湿度；然后把拌好的料装袋，用蒸汽杀菌冷却后，就可以进行接种；接种后把木耳挪到发菌室发菌，30 天~40 天，长满菌丝，再挪到出菇场地，进行刺孔。根据季节不同，菌袋得用草帘子或塑料布盖住，十多天后，木耳芽就露头了。根据采摘标准，长到 1.5 厘米到 2 厘米，就可以采摘、晾晒、储藏、销售。秋季的流程也是如此。

另外，豫东农村林地面积大，老何想发展林下经济也不失为农民增收的小妙招。“在林地里，把木耳一摆，长木耳长树两不误。既发展林业又增加了老百姓收入，老百姓不出家门又有活儿干，真是好上加好。乡村振兴，就

是要把特色打造好，争取把我们这里打造成林下经济黑木耳种植特色小镇。”老何说。

虽然木耳便于储存和运输，老何也熟练掌握了木耳种植流程，但问题也接踵而来：河南夏季的气温湿度不利于木耳生长，只能种植春、秋两季；如果长上青苔，又容易导致木耳减产、绝收。

为建成食用菌产业示范基地“1 路”，解决木耳种植技术难题，老何自掏数百万元，多次实验，同时阅读文献、向省里的农业专家请教，与河南中医药大学研究生院合作，共同研发木耳食疗产品，终于夙愿得偿。利用大棚，夏季也可正常种植木耳；采用微生物抑制法，青苔也不长了。

河南省农业厅专家王传福激励何彦标说：“上世纪 50 年代‘卢氏木耳’、90 年代鲁山‘毛木耳’都闻名全国，西华县的‘毛木耳’也很有名，但都未坚持下来。很多人都认为河南代料栽培黑木耳不行，但是你搞成了。你应该好好总结提高，并坚持扩大规模，这需要毅力。”

老何攻克了河南种植黑木耳的技术难题，受到了周口市中医医院的关注，该院与老何签订了木耳粉加工协议，站在中医角度，联合研制开发新产品。订单纷至沓来……

然而此时，产量上不去又成了挡在老何面前的一大难关。

东风：搭上便车入青云

工欲善其事，必先利其器。随着业务量的增大，老何的发菌场地受到限制。2019 年，西华县统筹整合财政涉农资金，县农业农村局把预算造好，花费近 160 万元，帮助老何新建了 14 座爱尔兰智能化菌棚。同时进行技术改造，给大棚增加了保温层。

用地有困难，政府及时协调用地；资金周转有困难，政府又出面帮老何协调资金，联系十余家种植农户，农户出资 5 万元，年底可得分红，还可以在老何的菌厂务工，农户得到项目，老何得到资金，可谓双赢；冷库储存量跟不上了，县里帮老何建了两座冷库……

“玉米芯、树叶、桑树条都能在老何这里变废为宝，社会效益很好。群众在老何这儿打工，每月能拿 2000 元

到 4000 元，带动群众就业，经济效益也很好。因他的企业是去年返乡创业的优秀企业，得到省里的奖励和补助资金 15 万元。”大王庄乡党委书记蒋群胜说，“老何最近有扩大生产项目的想法和规划，我们乡里积极向县里汇报、争取，希望老何的事业能继续做大，带动更多群众在乡村振兴道路上越走越远。”

据了解，目前在老何的牵头下，公司采用“三提供、五统一”的办法，即由公司提供产前菌种菌包、产中生产技术、产后销售服务，统一供种、统一技术、统一标准、统一包装、统一品牌，减少农户风险，扩大农户收益。

传承：新竹高于旧竹枝

乘着政策和市场的东风，老何的“木耳事业”越做越大，并传承子女。

何彦标有一儿一女，儿子何明阳大学专业是市场营销，一毕业就返乡从事木耳深加工工作，就是希望为自家的木耳打开销路，女儿则在郑州直营店从事木耳销售工作。

俗话说：“做农不做商，早晚必赔光。”西华县市场有限，虽有胡辣汤产业集群，一年也只能销售千把吨，何明阳觉得必须要广开销路，让更多的人吃到他们家的好木耳。

年轻人思路开阔、紧跟时代。何明阳销售木耳，采取线上线下相结合的策略，在线下开门店，在线上与邮政、淘宝联合，他还准备在抖音直播带货。除了销售，何明阳创立了“菇田花下”品牌，从包装、选品到销售均由他一手操办。同时他致力于免洗木耳的开发，利用现有设备，清洗、烘干等，温水一泡就可以直接食用。“边种植、边开发，保证工艺，确保口感，营养不流失。”何明阳说。

“下一步，我准备推出代餐粉，含木耳、黑豆、黑芝麻等，做成小包，为快节奏生活的人们提供方便、快捷的健康食品。杀菌标准按出口标准来，相关手续马上办成，力争今年年底推出。”何明阳意气风发地说，“另外，我还研发了木耳粉、蘑菇酱、风味木耳丝等产品，希望走上人们的餐桌，用这些食用菌代替味精、鸡精等调料，对大王庄的企业起到带动作用。”

扎根在刘草楼村这片沃土上，何明阳充满信心。③9