



李政伟种植的褐菇被誉为“素牛排”，大多远销国外。近期，他准备扩大种植面积，让足够多的褐菇出现在洛阳市场上

# 洋人爱吃的褐菇，咱也尝尝



□记者 王振华 文/图

“采蘑菇的小姑娘，背着一个大竹筐，清晨光着小脚丫，走遍树林和山岗……”说起采蘑菇，很多人脑海中会出现这首儿歌中的情景，而在洛阳奥吉特食用菌开发有限公司，采褐菇是完全不同的景象。每次采褐菇前，工人们都要穿上工作服，戴上帽子、手套、脚套，全副武装进入菇房，小心翼翼地采下长成的褐菇，并使其温度降至2℃，这样做可保鲜56天。该公司董事长李政伟说：“洋人特别爱吃褐菇，现在我的褐菇大多远销国外，我希望大部分的洛阳人以后都能吃上褐菇。”



采菇

## 1 外出考察后决定种褐菇

李政伟2003年开始种植平菇，种植面积不大。2005年，他到上海参加某食品展销会，一个大鼻子老外的演讲吸引了不少人，李政伟也凑上前去听。他一听才知道，这个老外是大连某褐菇种植厂的技术员，种植的褐菇在世界各地都非常受欢迎。这种菇盖大柄粗肉厚，吃起来细嫩鲜美，香味比香菇还要浓郁，被誉为“素牛排”。李政伟对褐菇非常感兴趣，他专程去大连考察，整齐的厂房、先进的设备、规范的管理，让李政伟大受启发。

经过考察，李政伟觉得洛阳种植褐菇非常有优势：洛阳小麦种植面积大，这使种植褐菇需要的原料得到了保证。他决定种植褐菇。

种植褐菇需要先进的设备和厂房，大笔的资金让李政伟犯了难，为了凑钱他甚至把给孩子买的保险退了。2006年下半年，他从农村信用社贷款几十万元，又多方筹集资金，终于建起了第一条生产线。种植面积3600平方米的6个车间在2007年8月正式投产。

## 2 转变思路方能打开销路

厂房里的褐菇一天天长大，销售又成了一个棘手的问题。李政伟说：“在这之前，在洛阳市场上几乎看不到褐菇的影子，即使有少量的，也很少有人买。”在本地市场上不好卖，李政伟迅速转变思路，在网络上广泛发帖，介绍自己的产品，希望能让更多的人认识褐菇、了解褐菇。

成熟的褐菇即将采摘，这时，一个长途电话打到了李政伟的手机上，这通电话给褐菇带来了销路。电话是香港一家公司打来的，他们从网上看到李政伟发布的信息后，想从奥吉特公司购买褐菇。这让李政伟非常兴奋：“这是公司接到的第一笔订单，300公斤褐菇当时卖了6600多元。”

后来李政伟又接连给香港这家公司发了两批货。凭借优良的品质和低廉的价格，香港公司正式与奥吉特公司签订了采购合同，这是一个非常好的开端。依靠优质的产品，奥吉特公司吸引了很多忠实的客户，越来越多的公司前来跟李政伟签订单。

2009年年底，公司的第二条生产线投产；2011年年初，公司的第三条生产线动工。公司的规模越来越大，褐菇的产量也越来越高。目前，李政伟的公司共有72间菇房，日产鲜菇5吨，产品主要销往新加坡、韩国、日本及我国香港等地，还有少量销往国内各大城市，公司每月产值约380万元。



察看长势



细心包装



装箱出库

## 3 让承包农户当上小老板

每年，公司从周边县区的农户手中收购大量的小麦秸秆，并与养鸡场签订合同收购鸡粪，采用先进的二次发酵技术，制作高品质的褐菇培养料。据李政伟介绍，采用这种工艺制作的培养料杂菌数量少，生物转化率高，种出的褐菇品质好、产量高。这样做既增加了农民收入，又保护了生态环境。褐菇种植以后的废料是含氮量极高的有机菌肥，公司会免费提供给附近的农户，成为他们果园、菜田的肥料，实现了完美循环。

公司越做越大，效益越来越好，但李政伟并不就此满足，他还有个心结：由于忙于接外国的订单，他没有精力在洛阳、在河南、在国内打开市场。他觉得，洋人这么喜欢吃的褐菇，也应该让咱自己人吃上。

建一套完整的褐菇生产线，起步资金需要800万元至1000万元，一般人根本没有这个经济实力。为带动周围农户共同致富，他想出了一个办法：继续扩大菇房面积，然后把菇房承包给周围农户，为他们统一提供培养基地和全程技术指导，统一回收、销售。李政伟说：“现在公司又新建72个菇房，10月底就能建成投产。到时候我的这个想法就可以实现了。让农户都变成小老板，大家一起富起来。”

