

张占胜：辣椒一种一收，领着种植户富了！

近段时间，春日的阳光温暖宜人。临汝镇东营村南侧，一眼望不到边的麦田里，一片青白色的塑料棚格外显眼。

“棚里的温度已经20多度了，正是辣椒苗生长的好时候。这些春地苗预计在4月20日左右就可移栽了，这一片棚可以供应300亩辣椒的种植，咱这基地全部下来可以满足2000亩辣椒的种植。”弯下腰，仔细地查看着棚里刚刚拱出头的苗，育苗、辣椒回收大户张占胜按捺不住内心的高兴劲儿。

“我以前做过很多生意，转了一大圈，最后还是觉得干农业最保险，也最实在。”张占胜说，之前做生意的基础，让他认识了很多合作伙伴。

这些伙伴，就有像郟县豆瓣等知名农产品深加工的厂商。靠着这些人脉，两三年前，他瞄准了辣椒回收。

“你回收辣椒，就得有种植户，咱们临汝镇好些村以前都种植辣椒，这是其他地方没有的优势。”张占胜说，为了保证向厂里供应的鲜辣椒质量，他上下奔波，事情办得很顺利。

由厂商提供优质辣椒种子，他负责育苗，把育好的苗以成本价卖给种植户，再回收种植户生产的鲜辣椒。

“厂里给的回收价不低，而且有保证，种植面积发展得很快。”几年下来，他的育苗基地已将辣椒种植发展到周边的



张占胜的家人正在查看辣椒长势

小屯、王寨、杨楼等乡镇，而且势头很好。一到夏季，进入辣椒的盛产期，周围的种植户开的三轮车、拖拉机，把整个回收的场地停得满满当当，“每天晚上都忙到两三点，当天分级、装运后发往厂里。”张占胜回忆着。

“厂商到时候给什么价，种植户就卖什么价，我不挣种植户一分钱，正是靠这，群众才信任我，辣椒种植面积越扩越多。”张占胜说。

“那你靠什么挣钱？”记者忍不住问道。

“我就是靠给厂家提供稳定的货源，

厂家给我一个供货量的奖励。”张占胜说。

张占胜联系的都是些大厂家，“去年给湖南供应了80万斤鲜辣椒，河北供应了30万斤，咱的辣椒好，厂家都是争着来订货。”

如今，由他引进的优质辣椒品种有七八个，辣椒种植户发展到200多户。

“按目前的形势来看，今年种植辣椒的收益，每亩地应该在4000元以上。从现在起，我要忙了。”张占胜笑着说。

融媒体中心记者 郭营战
通讯员 牛向涛

郭强子：在汝州种地“扎住了根”

3月的农田里，麦苗青青。道路两旁，柳树吐绿，萌动着盎然生机。

在温泉镇赵庄村西南侧，“突突突……”一辆红色车头、蓝色车厢的大拖拉机，沿着不算宽敞的田间道路开过来，一直开进刚刚犁过的大片田野里。

车上的驾驶员熄了火，利索地跳下车来。他浑身沾满了泥土，散发着一股泥草味儿。这个脸庞黑红色的汉子，就是这大片耕地的承包大户，宜阳人郭强子。

田野里，机器翻耕出来的丹参，一嘟噜一嘟噜，长得像极了孩子们爱吃的辣条，红嫩嫩的，满地都是中药味。

“这两块地都是种的丹参，去年春上种的，现在该收获了。一天有四五十个人过来帮忙，都是附近村的群众。”郭强子腼腆地笑着。

“今年收成咋样？”

“还行吧，一亩地大概能收一吨丹参，湿的一斤2.4元，焦作孟州市、安徽省亳州市的收购商直接上门就买走了。”郭强子又是一笑。

“我们都是附近村里的村民，一直跟着强子老板干，今年的丹参长得这么好，也是少见。”在地里收拾丹参的村民说。

“那一块地去年的辣根收成咋样？”

“辣根叶子长得不赖，不知道啥原因，根的产量有点低，一亩地也就干把

斤，5块钱一斤，总体还算差不多。在温泉镇我就承包了2000多亩地，种地这事儿，收成有好有赖，这也正常。”郭强子很爱笑，似乎啥事儿也搁不到他心里去。

“汝州人好，地租又不高，在温泉这里我是扎住了根。”郭强子在宜阳老家有个农业科技子公司，是远近闻名的种植大户。他在孟津种植大田作物1000余亩，在温泉镇承包了2000多亩耕地，种植有小麦、玉米、花生、丹参等农作物。因为看好温泉镇，他在当地租种的耕地面积逐年扩大。

在丹参地块的东侧，一片空地上停放着七八台大型机械。郭强子说，这些机械价值100多万元。郭强子

在汝州种地，不仅自己收益颇丰，而且带动周边村民稳定务工。

“俺村的人都喜欢跟着强子干，一天50元，今年强子说给我们工资涨到60元。他可是个实干家，浇地的时候自己扛着水管子一身水一身泥跑过来跑过去，比俺们干得还卖劲。跟着强子干，放心。”正在收拾丹参的侧岭庄村村民张梅花说。

“丹参收完，地整整，到4月20日就种高油酸花生，人勤地才会不闲着。”郭强子说。

融媒体中心记者 郭营战
通讯员 梁亚波



村民们在装运丹参



正在查看产品质量的张飞

明亮整洁的车间内，将近100名身着紫色工装的女工，在各自的工作台前低头忙碌着，精致锃亮的零部件，显示出这里所生产的产品与众不同。

每当来到车间内，张飞总会情不自禁拿起做好的产品，像对待一个刚刚呱呱坠地的婴儿般，仔细端详，爱不释手。

张飞，汝州市奥畅乐器有限公司法人代表，曾经是一位土生土长的“民间乐手”。从一名乡间乐手，到研究声乐、生产乐器的业内佼佼者，张飞经历了18年的乡野磨砺。

家庭的一场突然变故，让他决定突破一下自己。“我15岁就跟随村里的唢呐班学艺，敲过梆子，吹过唢呐，吹过笙，可以说唢呐班所有的乐器我都摸得滚瓜烂熟。”张飞回忆说，后来他还到乡村歌舞团当乐手，接触过西洋乐器。

原本以为这样的生活虽然挣不到大钱，但每天与音乐相伴，也不失为一种快乐的生活。可这样无忧无虑的生活，因为一场突如其来的家庭变故被彻底打乱了。

一场意外，让他一家背上了20多万元的债务。“也就是那时起，我决定改变一下自己的生活状态。”

2007年，一直做乐手的张飞发现，当时的乐队极度缺少会吹电吹管的乐手。看到这个商机后，“自己没有钱，我东挪西借凑了7000元，买了一把电吹管，练了一年多，就开始登台表演了。”

第一个吃螃蟹的人，既是最勇敢的人，又是最有心的人。机遇总是青睐有心人。

张飞的电吹管表演，远近有名。到了2016年，除了演出外，为了多挣一些钱，追赶潮流的他，申请了快手号，在“快手”平台上一边演奏，一边推销萨克斯、电吹管、电子琴等各种乐器。

“我那时可是‘快手’直播网红，粉丝有50多万。一场直播，上线的粉丝有好几万，一个视频播放量可以达到300多万人浏览量。”说到自己的直播生涯，张飞眼中满是骄傲。

就是在快手直播带货的过程中，张飞才深深了解到整个乐器市场的行业现状，“2017年之前，西洋乐器全部靠进口，没有一个国产品牌，这么大的市场，一直被西方所垄断，这是一个具有多么大潜力的市场啊！”

成为直播网红后，他的人生第二次迎来巨大的商机，再一次让他下定决心，人生第二次转身。他决定成立自己的厂子，从生产电吹管开始。

“当时我的手里只有20多万元，也没有自己的研发团队，就通过朋友介绍，认识了一些乐器方面的专家级人才，以他们兼职的方式，组建了自己的研发团队。”张飞说，当时没有厂房，就把自己家的房屋腾出来做车间。

五六个人组成的兼职研发团队，7名工人，几间民房，就是最初的创业情景。2017年开始研发，2018年出样品，3年的研发，让张飞刻骨铭心。

“前前后后投进去200多万元，除了技术攻关，最大的困难是资金，自己的房子、车子都抵押去贷款了。为了还贷款，能有流动资金，我一人兼好几职，除了在‘快手’平台上继续直播带货外，还接单

子出去演出，为客户拍摄音乐作品，反正是白天晚上连轴转，多挣点钱，自己就少作点难。那时候30岁刚出头，两鬓的头发都白了。”张飞动情地说。

最让他感动的是他的妻子，李环妞，一位落落大方的农家女子。“她虽然不懂生产技术，也反对过我这样搞，但最后都是大力支持我，出去借钱，她跑得最快。”说到这里，他的眼圈潮了几下，很快被他掩饰过去了。

张飞至今清晰记得，自己销售的第一个单子，“2020年5月，我卖了第一单自己生产的电吹管，虽然只有3件，也算是第一桶金吧。”

当时，张飞的国产电吹管，是全国第二家，张飞一口气注册了“华魅”“奥畅”两个商标，在自主研发的道路上越走越越亮。

不仅嘹亮中国，更想唱响世界，打造国内知名电吹管品牌的梦想，让张飞每天不知疲倦。

提升电吹管音质的关键，在颤音和滑音的技术攻关上。从第一代865产品到第二代866电吹管，张飞与研发团队一道，攻克了滑音的难点。

而要想实现电吹管从自动颤音到自由颤音的飞跃，无异于“蜀道难，难于上青天”。

“从自动颤音到自由颤音的技术，之前一直被国外所垄断，我这人有点天不怕地不怕的憨胆儿。当时没有多想，就想着自己有这么多年的演奏经验，音好不好听，听一声就知道了，不信这个难题攻不破。”

为了这个目标，2年时间内，张飞几乎没有了时空的概念。

2022年春节临近，可以实现自由颤音的产品生产出来了。在广东的试音基地，“当第一声音乐演奏出来时，直觉告诉我，我终于成功了！”时至今日，回忆及此，张飞依然心情激动。

如今，张飞的公司生产的电吹管已升级到了第六代的966，产品畅销国内，并领跑国产品牌。厂子也从家里搬到了临汝镇新市场，员工也增加到了近百名。

“现在领着百十号员工，才感觉到身上的责任很重，你只有把企业搞好了，这百十号人才能实现稳定就业。”张飞坚定地說。

39岁的他，两鬓花白，目光却极有神，“我的梦想是不仅做好电吹管，而且能生产各种乐器，我的奥畅公司，要唱响所有的乐曲，不仅嘹亮中国，而且嘹亮世界。这梦想有点大，但只要肯钻研，就会有收获。”

融媒体中心记者 郭营战 通讯员 牛向涛



车间内正在生产电吹管的女工