

崔成国：从收废铁到养殖大户



崔成国在巡查鸡舍

6月6日上午，场房外热浪滚滚，场内凉风习习，欢快的音乐在室内飘荡，一栏一栏的蛋鸡在悠闲地吃食、产蛋。每天走进熟悉的鸡舍，崔成国心里觉得挺踏实的。

“7年来，养鸡子有赔也有赚，全是跟着市场行情在走。就像现在，从过了春节到现在，鸡蛋的批发价一直在每斤2.8元左右，而各种成本算下来每斤鸡蛋已划3.36元，产一斤鸡蛋要赔将近6角钱，这样的行情可能持续到暑假过后。但我是有利没利常在行，赔钱也得干，鸡子必须喂好。”崔成国笑着说。

54岁的崔成国是庙下镇北刘村10组村民。提起他，村民们都说他是村里的能人。从2008年起，崔成国就开了一

个废铁收购站，收购的废铁专往钢厂送。肯下力气的他劲大，脑子也灵活，沉重的废铁在他手里成了致富的“金锭”。

2018年，随着市场风向的变换，崔成国决定转行搞养殖。北刘村西侧土地贫瘠，逐渐形成养殖带。当年6月，崔成国流转12亩土地，先后投资300余万元，建起了两栋鸡舍，存栏蛋鸡3.5万只。

“以前整天翻铁疙瘩，也没啥技术。真正开始养鸡子，才发现里面有很多学问。蛋鸡从1.5斤的鸡苗运回来，有3个月的育肥期，这期间要防疫6次。从150天到500天，是鸡子的产蛋高峰期，每两个月还需要防疫一次，一点也马虎不得。

每次防疫都得两三万元费用，开支大着呢。”说到蛋鸡的养殖技术，崔成国深有感触。

“2020年到2021年是赔得最厉害的时候，那时候一斤鸡蛋批发价降到2.2元，一年多赔了136万元，也曾泄气过，但最终还是咬咬牙挺过来了。”崔成国说。

做了那么多年生意，崔成国最看重的是信誉。他喂养的蛋鸡，以玉米和豆粕为主，为的是保证鸡蛋的质量和口感。他还在鸡舍内安装了大功率水帘式空调和多组排风扇，配备了音响，让蛋鸡快乐生活和产蛋。“我的鸡舍，可以毫不夸张说，甚至比人居住的环境还好，鸡子听着动

感音乐，晚上9点以后自动熄灯，保证鸡子有充足的睡眠时间。”崔成国笑着介绍说。

干啥活操啥心。晚上鸡舍内的灯熄灭后，也是崔成国最操心的时候。“每天晚上我都要去鸡棚内转上七八圈，鸡子睡觉时很安静，如果听到哪个地方鸡子打呼噜，肯定是鸡子生病了，我管这叫‘听鸡’。”

上午11时，到了采蛋的时刻，崔成国与两名雇来的民工走进鸡舍，推着低矮的平板车忙碌起来。看着一排排漂亮的鸡蛋，崔成国脸上笑意融融，“一天能产3400多斤鸡蛋，价格好的时候，还是不赖的。”

郭营战



农民工在收鸡蛋



种植大户刘要伟(资料图)

6月6日上午10时，火辣辣的太阳炙烤着大地，刘要伟、沈超飞、李总锋不约而同地走到一排排大棚前，查看大棚的密封情况，一圈下来，每个人脸上都淌着汗，褂子潮湿了半截。

三个人似乎一个特征，庙下镇店村草莓种植大户，皮肤黝黑，衣服上永远是洗不净的泥土，每天风尘仆仆的他们被乡亲们称为“乡村百万富翁”。

听到乡亲们对他们的称呼，刘要伟哈哈一笑说：“啥百万富翁，收入倒是有的，但干农业挣的都是辛苦钱，一年四季都卖到地里了。就拿现在说，草莓采摘季过去了，也不敢闲着，大棚需要两个月的封闭式高温消毒杀菌，还要招呼好培育的新苗子，7月底整地，到8月初开始栽新苗，进入新一轮种植。”

2020年前，刘要伟一直是个包工头，硬化道路、承接管网工程，也算小有积蓄。“后来生意不好做，我就停了下来，那时候没啥干，去牌场又嫌屋里烟呛人。那时候村里有人种草莓致富，但农业活不好干，咱也不懂技术，合伙人沈超飞找我时，我也没打算干，三说两不说，我决定试试。”

刘要伟是个办事干脆的人，答应和沈超飞合伙时，两个人就流转了30亩地，投资60多万元建了12座大棚，还专门从浙江聘请了技术员。

“第一年挣的钱正好把投资的本钱捞了回来，这让我看到了种草莓的价值，下来连着两年每年扩大40亩，越干越大。”刘要伟笑着说。

与刘要伟不同，今年35岁的李总锋2021年投资建设草莓大棚时还借了不少钱，这位个子不高的青年农民“胆子正”，第一年就流转了80亩土地。

“真正自己干了，才知道种草莓是个精细的技术活。草莓对温度、湿度要求很高，冬天大棚内温度低于10℃草莓就会冻坏，温度过高又会只长枝叶不开花。草莓喜水又怕连阴雨土壤湿度太大，容易得炭疽病。整个生长期都与天气变化密切相关，一点也马虎不得。”说到自己4年多的草莓种植经历，李总锋有道不完的故事。

侍弄草莓多年，三位种植大户都掌握了丰富的种植管理经验，凭借优质的时令鲜果，他们的草莓在洛阳、三门峡等周边非常畅销。“从11月初草莓上市到春节期间走的是高端市场，过了正月进入盛果期，每天采摘量两三吨，需要三四辆车往客户那里送货，每天都有三四十个人在地里采摘，忙得很。”听了刘要伟的话，沈超飞、李总锋不住点头。

“一亩地扒去各项开支，净收益在1万元以上，还算不赖。”李总锋说。

“我今年又增加了30亩，总规模达到了170亩。”快人快语的刘要伟说。

“咱村现在有草莓1000多亩，能种草莓的都种上了，地也不好找了，外村的地也不好管理。我还是把自己的80亩管好就行了，没有你这么大魄力。”李总锋接着刘要伟的话说道。

刘要伟、沈超飞、李总锋...

一瓣瓣奶酪拼出的『乡村百万富翁』

郭营战



草莓采摘(资料图)

杨子红：一句话赢得年产值三千多万元

6月6日上午11点多，在厂子里转了一圈，杨子红回到自己的办公室，泡上一杯浓茶，慢慢品起来。灯光下，背后墙壁上悬挂的书法作品“诚信赢天下”五个大字，散发出油墨的亮光。

“这两天员工都回家收麦子，也正好是销售淡季，各种设备需要检修，难得休闲两天。”杨子红说。

杨子红是庙下镇张村党支部书记、汝州市荣兴淀粉有限公司董事长。“干这一行27年了，从一个小作坊做起，几经迁址，现在这个厂子建筑面积9000多平方米，拥有振动筛、和面机、揉面机、漏瓢机、切条机、冷链、冷库、烘干房等全生产线各种设备，年产值3000多万元，附近常年来厂里上班人员40多名。能达到目前这种发展状况，我觉得就是靠诚信和质量取胜。”

“1998年开始加工粉条时，还是在村里租赁朋友的闲院子，几万元的初始资金全靠贷款，还是季节性生产。到了2004年有了一点积蓄，建了一个小冷库，日产4000斤，就觉得是好到天上去了。”杨子红回忆说，当时本小利薄，又面临激烈的市场竞争，靠的就是产品质量和个人信誉。当时也年轻，啥苦都能吃，自己带着粉条到西安、宝鸡、洛阳、南京的批发市场找客户，就靠优质的粉条一家一家谈合作。

就这样，凭着过硬的产品质量和把更多的利润让给经销商的经营理念，杨子红的粉条逐渐占领了河南、陕西、江苏的一些农产品批发市场，当地的一些批发商逐渐成为他稳定的客户。

从2004年到2009年，杨子红的厂子进入快速发展时期。“当时场地有限，生产的粉条供不应求，合作的外地客户越来越多，他们都说我这个人把利益看得薄，人实实在在，值得深交。直到现在，还有四五个外地的大客户，这么多年从没真正见过面，却是老交情。”

2010年2月，为了满足更多客户的产品需求，杨子红投资120多万元搬到了现在的厂址。由于产品供不应求，厂子连年扩建和购置设备，至2018年已经形成一条完整的机械化生产线。



杨子红介绍产品

为了提升产品的品牌影响力，杨子红先后注册了“高誉”“豫薯香”两个商标，产品从过去单一的粉条发展到粉带、粉丝、米线等系列产品，从精包装到简单包装一应俱全，适应不同的消费群体。“这款产品是最小的包装，一袋70克，就是一碗胡辣汤的粉条量。”杨子红拿起精包装的小袋粉条展示说。

“企业不管做得多好，都不能忘记产品质量”。杨子红说，如今他的厂子更加注重产品质量把关，原材料一律从正规的大厂购进，为了保证淀粉原料的纯度，车间还专门增加了一道振动筛选工序。生产的产品不仅自己



产品装车

全过程检验，还每月送到第三方检测机构精准抽检。

走进荣兴公司各个区域，宽敞整洁的仓储车间，整齐地摆放着各类包装好的产品；一字排开的三个大冷库寒气袭人；自动化传送装置可以将挂好的冷冻粉条均匀送入烘干车间，一次烘干成型。所有的生产线，只需要人工辅助性配合操作。

“下一步将继续提升产品的质量，根据客户需求做细产品分类、精细化包装。现在厂里的产品销往新疆、西藏、青海、甘肃、陕西、湖北、河南、山西等十多个省份，在厂里上班的农民工，每月的工资都在6000元以上，我现在做的事，对得起客户和消费者，对得起周边的父老乡亲，觉得一辈子值了。”站在烘干车间外，杨子红说。

郭营战