

# 出彩鹰城 圆梦小康

## 牛小峰：养鸽放飞致富梦

□本报记者 燕亚男 实习生 李怡霖 文图

“这是今天要发往山东的鸽子种蛋，快递每天下午都会来收，很方便。”7月31日，在汝州市小屯镇宗庄村家中，牛小峰把刚挑好的鸽子蛋熟练地用塑料泡沫一个个包好，其丈夫冯军卫在旁装箱打包。

7年前，对养鸽和网络一窍不通的牛小峰，凭着满腔热情和改变贫困面貌的决心，开始自主创业。如今，她变身养鸽行家，成立汝州市新同养殖专业合作社，免费给乡邻传授养殖技术，努力带动更多人致富。

### 电视里有创业路

“咕咕咕，咕咕咕……”站在牛小峰家的鸽棚外，未见其鸽，先闻鸽声。

走进其中一座鸽棚，一股热浪扑面而来。只见鸽子所在的笼舍依次排开，10排鸽笼分为3层，每层有若干个小笼子，每个小笼子里都是一对鸽子。不少笼子里还有一个小窝，窝内有鸽蛋或刚孵化的小鸽子。大鸽子有的在拍打翅膀，有的在梳理羽毛，还有的似在翘首以盼，形态各异。鸽笼前面都挂着一张白色卡片，标着鸽子的产蛋日期。

“这个鸽棚有4000只鸽子，旁边还有一个规模小点的鸽棚。原来我们养的大部分是白羽王鸽，去年增加了鸽子品种。正因为养的品种多，我们才平稳度过了疫情防控期，那段时间我们只发种蛋，不出售乳鸽。”谈起创业初衷，牛小峰说，“当初我在央视七套《致富经》栏目看到养鸽子致富的新闻后，就萌生了走这条路的念头。”

宗庄村地势高低不平，难以发展种植，大部分村民都靠吃低保过日子。2013年在《致富经》看到养鸽子致富的新闻后，不甘贫困的牛小峰决定尝试。虽然遭到丈夫反



牛小峰在鸽棚观察鸽子的生长情况

对，但执着的她没有放弃，在院子后边自家责任田建造了一座百十平方米的简易养殖大棚，用家中仅有的3万元存款从舞钢市一家养鸽基地选购了200对种鸽，开始了自主创业。

### 曾因鸽瘟失信心

“养殖鸽子有很多学问，刚开始我不懂，都是一点一点琢磨出来的。”回想创业的艰辛，牛小峰感叹，当年她不懂技术就上网查资料，认真观看光碟，研究鸽子的生活习性和养殖方法。

“最初她整天泡在大棚里，认真观察鸽子的一举一动，详细记录每对种鸽的生活习性，干劲十足。那时还没有自动喂料机，都是她用桶拎着鸽食一把把喂的。特别是天热的时候，进鸽棚转一圈得一个多小时，出来后浑身湿透。”冯军卫说，妻子认真的态度也感染了他。

2014年，牛小峰扩大了养殖规模，但一场突如其来的鸽瘟让她几乎丧失干下去的信心。“那次2000只鸽子损失近半，大都是刚孵化的乳鸽。”冯军卫说，“那几天我成麻袋地往外拎鸽子，她连鸽棚都不进，后来还

去她弟弟家住了几天。”

“不敢看，心疼。两个月，赔了五六万。”牛小峰低着头说，为了给鸽子治病，她跑去郑州、洛阳等地求教。

功夫不负有心人，如今牛小峰成了养殖行家，熟练掌握了肉鸽饲养、繁殖、疫病防治等全套技术，基本达到疫病“零发生”。

200对、800对、1000对、3000对……种鸽的数量越来越多；白羽王、泰深自别鸽、红卡奴、黄卡奴……种鸽的品种也逐渐增多；百十平方米到近2000平方米，牛小峰的养鸽规模不断扩大，成立了汝州市新同养殖专业合作社。为提高孵化成活率，她新增了孵化机与全自动喂料机，更换了成套上水设备，源源不断地供货给山东、上海等地的客商，每年出售乳鸽、鸽蛋净收益30多万元。

### 致富不忘桑梓情

实现了自己的致富梦后，对慕名前来的“取经”者，牛小峰热心传教，免费提供技术支持，为养殖户提供种苗服务和上门指导。50岁的陈安英是毛庄村建档立卡贫困户，2019年10月，她在牛小峰夫妇的指导下养了20多只鸽子。“真的很感谢小峰夫妇，不仅给我提供技术指导，还帮助我出售乳鸽、鸽蛋，现在家里种鸽孵化的乳鸽供不应求，回头准备扩大养殖规模。”

“只要愿意跟着我养鸽子，我都免费传授养鸽技术，并帮助他们联系销售渠道。”牛小峰说，现在宗庄村跟着她学习养鸽的就有13户村民，其中王爱能家目前有种鸽1000多只。她还与20多户贫困户建立了微信群，教授他们养殖技术和注意事项。

谈及未来，牛小峰说：“目前想把肉鸽养殖做精、做好，下一步考虑建设养殖基地，吸纳富余劳动力，带领更多乡亲实现致富梦。”

## 牛庆伟：压锅工变大老板

□记者 范丽萍 文/图

7月29日，初次见到牛庆伟时，他正在郑县康源炊具有限公司里忙着布置工作。“现在天太热，工人干活辛苦，尽量安排他们白天休息，晚上上班。”50岁的牛庆伟说，当月底要交付一批30多万口锅具订单，生产方面比较紧张。

车间里，20多台铸压机分排摆放，工人们操作熟练，一个个锅具快速成型。“别看这只是一口小小的锅，从制模、造型、抛光打磨再到成品，要经过十几道工序，而且每道工序都容不得半点马虎。”牛庆伟坦言，他这个老板就是“压锅工”出身，经过多年摸爬滚打，对这个行业以及行业里的人有着深厚感情。

### 初入锅厂干劲足

牛庆伟是郑县广阔天地乡赵花园村人，因为家庭条件不好，兄弟姐妹众多，他初中毕业就外出打工，曾在食品厂做月饼、果子，在铸造厂生产农具，后来又进入郑县锅厂做压锅工。“我还清楚地记得，在锅厂做工第一天，我压了57口锅，挣了10元钱。”牛庆伟说，那时车间里的生产条件和环境很不好，产品单一、技术落后，“压锅时，铁水的温度非常高，左手要控制手柄，右手还要把里面的铁渣子捞出来，非常操心。但是这样的技术活儿在当时挣钱多，而且风吹不着、雨淋不到。”

1997年锅厂改制，他从生产线上下来，开始到山东、安徽、浙江等地跑业务。“前期做业务很难，我也不舍得花钱打出



牛庆伟在车间查看锅具质量

租车，每到一城市都是先找人力三轮车和摩的师傅打听哪儿有铁锅市场，然后挨家挨户推销。”锅卖出去了，还得考虑要账问题，他每年都要账要到腊月二十几才回家。他印象最深的是1998年上半年，浙江一位老板运走了他们厂的两车货卸到了山里，总价八九万元。他和同事一路追过去，跟对方耗了一个多星期，最后也没要到钱。

### 回村创业有坎坷

跑业务那些年，牛庆伟三分之二的时

间都在外面。每次回家，年幼的孩子都抱着他的腿不撒手，这让他深感歉疚，渐渐萌生了回乡创业的念头。2010年，牛庆伟开办了自己的炊具厂。“当时厂里只有20多个人，每天能生产2000多口锅具。好在之前跑业务时建立了关系网，销路不愁，订

单一天比一天多。”牛庆伟说，他最难熬的是刚建厂那两年，因为买设备、用工等，资金一度紧缺，他急得把县城的房子都卖了。他觉得，自己选择的路，不管怎样都得坚持下去，况且县里、乡里还给予了很多政策支持，帮助他协调建厂用地、村民关系等。

### 老板工人如兄弟

随着生活水平的提高，炊具行业更新换代加快，对技术和质量方面的要求越来越高。牛庆伟带领大家将技术创新与市场需求相结合，有针对性地进行产品调整，工人工资逐步提高。现在厂里吸纳的工人都是周边村民，共计百余人，人均月工资三四千元。

“我们都很信任他，也愿意跟着他干。”39岁的李干军是1号生产（毛坯）车间主任，进厂工作已经好几年，他说厂子的工人都是家里的主要劳力，平时开销较大，遇到难处只要跟老板张口，从没被拒绝过，“平时谁家老人病了、孩子结婚了，老板都是亲自到场。他和我们处得跟弟兄一样，我们有啥理由不好好干。”现在，李干军的月工资比来时已涨了一倍多。

牛庆伟表示，未来在搞好实体生产的同时，将努力拓宽网络销售渠道，争取带动更多乡邻增收致富。