

# 鲁山农民放弃城市高管返乡办厂

□本报记者 胡耀华

企业副总+公司股份+每月2万元薪水,这对不少人来说是梦寐以求的职位,但鲁山县瀛河乡石佛寺村村民汪东伟硬是放弃了这份工作,不但自主创业,还把工厂从城市搬到农村老家。5月16日,记者赶赴石佛寺村,探访了汪东伟的人生故事。

## 农民工变企业副总

汪东伟今年41岁,因为穷,初中没上完便回了家,当了一名“面朝黄土背朝天”的农民。2002年,随着外出打工热潮,汪东伟离开家乡到广东省东莞市一家电子厂工作。2005年,随着电子厂效益下滑,他到汕头市一家内衣厂做了一名普工。

普工待遇低,活儿还累,没干多久,汪东伟开始学习技术,因为有了技术才能到一线工作,一线工资待遇好。就这样,他很快掌握了裁床、缝车、平车、仁车等技术。2017年,他还当上了公司裁床主管。

裁床就是裁剪,重点掌握产品尺寸大小,也是服装业一道重要工序。

2008年11月,距离汪东伟所在公司约10公里处的一家新建的内衣厂老板相中了他,聘他到该公司任副总经理,待遇每月15万元,同时去的还有汪东伟的妻子杨金奎,任职该公司设计师,每月薪水2万元。汪东伟欣然应允。

从普通农民工到副总经理,汪东伟在兴奋的同时感到更多的是责任。凭借自己的经验和多年积累的人脉,公司在汪东伟的努力下发展很快。

3万多元的月薪对一对农村夫妇来说已经很成功了,但这并不能让汪东伟满足。

“我一直觉得,工资再高、待遇再好,终究还是打工的,不如自己创业。”汪东伟决定在人生的路上赌一把。

## 创业路上喜忧参半

得知汪东伟要辞职,公司领导多次劝他留下来,并答应每月工资涨至2万元,另给其20%的公司股份。

“那时候也动过心,劝他不要离开,但他根本不听。”杨金奎笑着说,后来想想,丈夫的想法不是没道理,趁着年轻,应该闯一闯。2011年底,杨金奎和丈夫离开了这家公司,于2012年在汕头市租房建起了自己的内衣厂,踏上了创业之路。

创业,说着容易做着难。

“以前跟着别人干,没想着有多难,真正成了老板,才知道不易,所有问题包括工人的吃喝拉撒全得考虑。”汪东伟说。

虽属初次办厂,但汪东伟生

意很好,其中,2013年至2014年,最多时用工200多人,年产值3000多万元。

可天有不测风云,汪东伟遭到了意外打击。

“2015年,受俄罗斯经济危机影响,当年亏损500多万元。”汪东伟说,之前他一直给俄罗斯供货,突然没了订单,产品堆得跟小山似的。而产品一旦没了销路,再好的东西也会成为废品。幸运的是,正当他不知所措时,一个数年前认识的广州客商向他伸出了援手,使濒临倒闭的公司起死回生。

“真的很感谢他,在最困难时拉了我一把。”汪东伟说,也是在这位客商建议下,他开始转型,不再靠单一的外贸渠道,尝试向电商发展。

可好景不长,汪东伟再次遭遇危机。

“这次因为盲目打造品牌,损失很大。”汪东伟说,一直以来他都是用别人的LOGO,为了拥有自己的品牌,2017年底自己注册了商标,结果遭遇市场冷淡,赔得一塌糊涂。“不过,以后还要打造自己的品牌,设计出自己独特的产品。”汪东伟信心满满。

## 返乡带领村民致富

2018年,随着返乡创业流行,汪东伟打算将工厂搬回老家,这样一来便于照看父母,二来能带动家乡村民一起致富,再说农村劳动力成本低,场地租金也低。

汪东伟的想法得到了当地政府的支持。2018年4月,他将位于汕头市的32台加工设备运回老家,试着办了个小厂,当年营业额达到了近百万元。

“当时我还替他捏把汗,在城市干得好好的,非要到农村发展。”汪东伟的初中同学王哪托说,汪东伟从小就有股拼劲儿,做事认真、果断。

2019年10月,汪东伟把在汕头的所有设备全运了回来,先后建了两座厂,工人也由当初的20多人扩大到了现在的70多人。

“在这里干活很好,离家近,也不累,中午还管饭。”正在加工车间干活的石佛寺村村民陈阿丽说,她在那里平均每月都有3000多元收入。

“丁零零……”汪东伟电话响了。

电话是广东省一名客户打来的,需要一批产品,但眼下尚无存货。

“回头打算与村委会合作,建个大一点的厂,我负责销售,村里负责管理。”汪东伟说,他们村经济条件不好,他想通过自己的努力让村里增加收入。

“他不但自己实现了创业梦,也让不少村民不出家门有钱挣,在脱贫攻坚帮扶工作上功不可没。”石佛寺村党支部书记陈五欣说。

# 返乡种香瓜 双胞胎姐妹打开致富门



韩国娇(左)、韩国娜(右)姐妹俩在采摘香瓜。

□本报记者 孙书贤 文/图

5月20日上午,在郟县薛店镇田湾村东的香瓜种植园区,大棚里的瓜秧上结着一个个圆圆的香瓜,空气中散发着淡淡的瓜香。在地头的瓜摊前,购买香瓜的顾客络绎不绝,来自平顶山市区的一位男士一下子买了2000多元的香瓜。

卖香瓜的韩国娇、韩国娜是一对43岁的双胞胎姐妹。姐妹俩一个洗瓜,一个切瓜,热情地招呼着顾客们品尝,灿烂的笑容一直挂在她们的脸上。

## 批发瓜果鼓起腰包

2007年,韩国娇、韩国娜和家人一起来到洛阳从事水果批发,由于那里淡季时间太长,经营了3年后,经亲戚介绍,她们辗转来到江苏省无锡市瓜果批发市场。在亲戚的指导下,她们从山东、甘肃、福建、海南等地购进羊角蜜、绿宝、玉菇等30多个甜瓜品种对外批发。她们每天凌晨4点开始工作,一直忙碌到下午2点才收工。为了节省开支,她们从不嫌脏怕累,每次装车、卸车,都是自己干。

“那时候没有板车,装车都靠肩扛,想想过去,那可真叫累啊!”韩国娇感慨地说。寒来暑往,她们在瓜果批发市场一干就是7年。经过多年的积累,她们的腰包鼓了起来。

## 返乡创业种植香瓜

多年在瓜果生意中摸爬滚打,韩国娇、韩国娜心里有了新打算:瓜果市场这么看好,何不自己也种植香瓜呢?

2018年冬季,姐妹俩发挥批发瓜果的销售优势,回到娘家郟县薛店镇田湾村,在当地政府的大力支持下,流转土地15亩,投资30万元建起了一座占地面积5亩的高标准日光温室大棚,从山东引进玉菇、东方蜜、博洋61甜瓜新品种和种植技术,进行尝试性种植。

由于技术管理等多种因素,她们在2019年春季基本上没有啥收获。面对失利,她们没有气馁,总结经验教训后,秋季又种上了香瓜。

经过精心管理,她们种植的玉菇系列香瓜获得丰收,一季下来一座大棚就收入80000多元。

去年春,正当姐妹俩准备大干一场时,一场大风让她们损失了10多万元。面对意外灾害,她们擦干泪水,整修了温室大棚,从头再来。她们种植了秋季香瓜后,又在冬季种植了蒜苗,两季下来实现了10多万元的纯收入。

## 香瓜成熟金银来

今年初,姐妹俩投资60万元,又建起了两座占地5亩的高标准日光温室大棚。今年春,她们把三座大棚全部种上了玉菇系列香瓜。

在管理中,她们全部实现配套水肥灌溉一体化,并采用绿色生态化种植管理模式。她们种植的香瓜全都采用“嫁接吊蔓立体栽培技术”。“传统的瓜秧铺地生长模式,一棵瓜秧最多也就结两三个好瓜,运用这套立体吊挂种植技术,一棵瓜秧能结五六个好瓜。”韩国娜介绍说。

由于全程施用有机肥、科学控制昼夜温差,她们种植的果瓜品相圆整、色泽一致、糖度达到16以上,咬一口唇齿留香。

5月19日上午,姐妹俩的香瓜种植园区正式开园,前来购买香瓜的顾客络绎不绝。“今年我们这三棚香瓜,每个棚头茬瓜能采15000斤,就目前销售情况来看,每棚收入8万元不成问题。”韩国娜笑着说。

她们还在香瓜上套上模具,将幸福美满、招财进宝等寓意好的词语“印”在瓜身上,使其身价倍增,一个就能卖30多元。

“今年风调雨顺,香瓜获得大丰收。刚开园一天,在地头就售出了300多箱香瓜。”韩国娜说,下一步她们将成立香瓜种植专业合作社,带领乡亲一起发展香瓜种植产业,早日过上富裕美满的日子。

“薛店镇将紧抓产业发展不放松,因地制宜,不断发掘、培育、发展像田湾村香瓜种植这样的特色产业,打造一村一品、一村多品,带领广大群众走出一条产业转型、增收致富、乡村振兴的路子。”薛店镇镇长薛晓东说。