

你好，小康——我的故事

返乡办厂
说干就干刘兰生检查工人生产出来的热导管
(资料图片)

讲述人：叶县辛店镇兰生电子加工厂创办人刘兰生

□本报记者 李旭光

我的家乡在叶县辛店镇东柳庄村，村子紧邻平桐路和焦桐高速公路叶县南站出入口，交通便利。穿过高速立交桥，大约2公里后就到了油坊李村，这个村子也紧邻省道，我的电子加工厂就在这个村子里。

有想法就要行动

初中毕业后，我就到社会上闯荡，曾骑自行车走村串巷卖过雪糕，也曾骑着自行车到各村收购生猪，养过蜜蜂，还去过广东等地打工……基本上啥活儿都干过，啥苦都吃过。积攒下一点钱后，我买了一辆自卸工程车，去叶县叶县镇的南水北调工地上干过一段时间。

今年我47岁了，由于常年在外打工照顾不到老人和小孩，几年前趁手里有了些许积蓄，加上好政策，我产生了放弃四处漂泊的生活回乡创业的想法。

有想法就要行动。2018年，我在叶县伟强科技公司打工时发现，电子产品芯片散热器、电动汽车散热系统的关键部件——热导管市场前景很广阔，它的加工步骤虽然很多，但前两道工序流程简单、易学。恰逢伟强科技公司正在寻求代加工合作伙伴，可以统一接收订单统一收购。2018年8月，我拿出积蓄和借款共计40万元，从伟强公司租赁生产设备，招聘工人、技术员……各种预想不到事接踵而来，创业之路异常艰难。

叶县扶贫办驻东柳庄村工作队第一书记齐宏伟等人了解情况后，马上组织人员对我进行帮扶。在他们的牵线协调下，我使用政府担保贷款60万元、扶助资金2万元，利用镇里设在油坊李村的600多平方

米的扶贫厂房，顺利渡过了资金和厂房难关，建起了兰生电子加工厂，当年9月18日工厂正式投产，从此开启了订单加工之路。

让村民在家门口就业

我高薪聘请了三位技术员专门设置模具、培训员工，并针对不同的需求，及时调整工艺，满足伟强公司的技术标准要求。办厂过程中，镇政府工作人员没少给我帮忙，去年新冠肺炎疫情防控形势最严峻的时候，工厂生产遭遇困难。后来，他们在遵守防疫要求的前提下，及时协助工厂恢复生产，并提供口罩、消杀药水等，帮助我招聘工人。

好的政策、优良的营商环境让工厂的生产很快步入正轨，代加工规模越来越大。目前，工厂每个月能接到50万支热导管的订单，年营业额达200万元，利润20万元。2020年，我的电子厂还成了“叶县农民工返乡创业示范项目”，获得县里8万元现金奖励。

现在国家的政策真是好，出钱出力还出人指导，帮我实现了自己的创业梦，而我的工厂也为村里提供了大约60个工作岗位，之前我优先录用了村里十几个建档立卡贫困户。我的工厂实行计件工资，工人月工资一般有2800元左右，高的能拿到300多元，在厂里就业的贫困户现在全部实现了脱贫。

当年为了养家糊口而常年四处漂泊外出打工，无暇照顾家人，这是我的遗憾。如今，我要让大伙儿守着父母妻儿在家门口就能实现就业。下一步，我打算再找一些其他项目，并扩大现有热导管项目的生产规模，吸引更多周边闲散劳动力到我厂里上班，让大伙儿多一个赚钱途径，都过上殷实幸福的生活。

小蚯蚓
让我实现大梦想

李谦查看蚯蚓生长情况



讲述人：舞钢市枣林镇古铎李村李谦

□本报记者 杨德坤 文/图

今年30岁的我，原本在舞钢市朱兰街道一家汽车修理厂打工，一次偶然的机会接触到了蚯蚓养殖，没曾想却从此结缘，靠这个相对冷门的营生增收致富，实现自己的梦想。

我和大多数人一样，刚开始看到蚯蚓，心里也会发怵，但在当前市场上这可是供不应求的宝贝，天长日也就习惯并喜欢上了。

偶然、必然
走上蚯蚓养殖路

我在汽车修理厂打工时，虽然每个月也有几千元钱的收入，但那毕竟不是自己想要的生活，就一心想着找个合适的门路，做点自己喜欢的事。

2019年初，我刷抖音刷到了鲁山县有一家从事蚯蚓养殖的企业。闲暇时我也爱好钓鱼，深知身边的“钓友”对活虫蚯蚓的迫切需求，于是便开车去这家蚯蚓养殖场“取经”学习。老板很厚道，只收一点种苗的成本钱，免费教我技术，还主动提供市场销路，帮我解除了后顾之忧。

考察回来的第二天，我辞掉了汽车修理厂的工作，回到家里开始养殖蚯蚓。养蚯蚓最关键的是找到合适稳定的粪源，还必须是那种无污染发酵后的优质牛粪。连续一周时间，我跑遍周边的养殖场，最终在驻马店市西平县一家规模化养殖场，以近700元一车（约合20吨左右）的价格与之签订了长期“粪源供货”合同。

线上、线下
建立稳定销售渠道

有了稳定的养殖原料货源，我当年便注册成立了舞钢市千遇蚯蚓养殖场，首批蚯蚓苗经过不到3个月的成长期，不仅在养殖床上成功抚育了

新幼虫，而且自身也长成了可以销售上市的鲜活成虫。结合当时行情，我将一部分鲜货出手变现，另一部分晾晒成干货以更高的价格出售，除去各项成本，初次尝试的一亩多地每月就有四五千元的纯利润。

在精心养殖的同时，我还不努力铺设自己的销售渠道，因为诚信经营，舞钢、舞阳、泌阳、西平等周边县市的钓鱼爱好者50%以上都从我这里购货。与此同时，我还利用拼多多、淘宝等各大电商平台建立网上出货渠道，目前开设的网店有十几家，每天通过网上发货几十单，最远的一个客户是海南省的。除了周边的渔具店和钓鱼散户，我的主要销售渠道是通过中间批发商，目前已和6家中间批发商签订了长期供货合同。

分享、抱团
延伸蚯蚓产业链条

今年秋收前后，我准备再扩建8亩蚯蚓养殖场地，现在已经以每亩800元的价格签罢合同，预计一两年内总养殖规模可达60亩左右。到那时候，还可以种上果树，与蔬菜、花卉种植大户合作出售蚯蚓粪，按照当前64元左右一公斤的地龙干货价格以及12元一公斤的鲜货蚯蚓价格，养殖效益肯定会更加可观。

今年初，为进一步发展壮大养殖规模，我专门买来自动上粪机、蚯蚓分离机，还雇了几个村民，每个月给他们2000多元的报酬。此外，我还得到了枣林镇政府的小额贷款支持。只要是有心过来学习的农户，我都会免费传授技术、成本价提供蚯蚓种苗。在我的带动下，周边已有三四家农户跟着我尝试蚯蚓养殖，大伙儿抱团发展。

创业之路固然辛苦，但我还年轻，经历过的脏、累、苦都会成为一辈子的财富。