

## 你好，小康——我的故事

面面家居镜  
照出好光景

正在工作的陈朝阳

讲述人：叶县辛店镇雷草洼村党支部书记陈朝阳

□本报记者 尹家祥 文/图

走在厂房里，工人们正忙碌着，穿衣镜、化妆镜、智能镜、瘦身镜……各种款式的镜子琳琅满目，我盯着镜子中的自己出神；时间过得真快啊，不知不觉回老家任村党支部书记已经4年了，相比刚回来时，镜中的自己又增添了几分成熟和坚毅……

## 而立之年回村当书记

我今年34岁，是叶县辛店镇雷草洼村人，大专学的计算机，毕业后在平顶山通用电子公司上班。积累了一定的工作经验后，我对整个行业有了深入了解，决定自己单干，2013年在平顶山火车站对面创立平顶山市蓝硕商贸有限公司，从事监控安装、软件开发以及电脑耗材生意。那几年，初生牛犊不怕虎，我敢闯敢干，带领公司一步步壮大。后来，公司搬到电子时代广场，如今是我媳妇在经营。

2017年，辛店镇领导找到我，希望我回村担任村党支部书记，带领乡亲们奔富路。那一年，我30岁，经过慎重考虑，我决定回雷草洼村办实事回报父老乡亲，上任后很快解决了村里存在的一些难题。

2018年，辛店镇大力招商引资，在浙江开五金配件生产厂的表哥有意将部分穿衣镜的生产业务转移到叶县，我决定抓住机会，和表哥共同出资开公司。得知我的想法，辛店镇政府大力支持，将6个建在一起的村级集体经济标准化厂房腾出5个来供我使用，并减免租金。2019年，昶耀家居有限公司注册成立，主要以线上销售为主，主营业务为创新研发制造销售家居、商用的衣帽间穿衣镜、卫浴镜、智能镜等产品。

## “双11”销出1.7万件

昶耀家居有限公司成立后，我首先考虑吸纳附近村民就业，让乡亲们在家门口就能挣到钱。公司有员工

45人，其中贫困户17人。我注重抓住关键节点的商机做营销，2019年“双11”销售业绩喜人，当天产品销售量达1.7万件。我和表哥各有分工，我负责生产，产品由17米长的半挂车运到浙江的实体店销售。线上销售也同时进行，我们是顺丰的VIP客户，顺丰每天下午都会派车来公司收件运往全国。我时常坐在办公桌前，盯着网店订单，分析市场，制订生产计划。

家居穿衣镜市场规模和增长空间巨大，公司生产的镜子有100多个型号，面对市场，我注意紧跟潮流，生产智能新品。像公司正在摸索着做的卫浴镜，可以连接蓝牙、显示天气预报、播放音乐，且镜面不会产生雾气。2020年，因疫情影响效益不太理想，但也达到了近800万元的营业额。

## 种植瓜蒌前景广阔

雷草洼村原来也是贫困村，脱贫后走上乡村振兴之路，我和村干部只有带头掌握新的种植技术才能带领村民致富。去安徽考察后，我和村“两委”干部带头试种瓜蒌，其果实、果皮、籽、根茎均为上好的中药材。

种瓜蒌头年建棚、栽苗比较费事，第二年注意施肥，布置好喷灌设施就轻松多了。我和村“两委”干部试种两年，如今已产生效益，瓜蒌收获后用大车拉到安徽亳州的药材收购市场，平均一亩地可创收5000元。下一步，我打算带领乡亲们种植瓜蒌，土里刨金。

叶县旅游线路也经过雷草洼村，我决心依托这一资源，吸引投资发展民宿或建设怀旧山庄，以吸纳村民就业。如今可行性报告已做好，我希望雷草洼村也能吃上“旅游饭”。

生于斯，长于斯。作为一名85后，我还年轻，有责任有信心在乡村振兴中干出一番事业，让雷草洼村的未来更美好。

棵棵无花果  
开出“甜蜜花”

李晓鹏在采摘无花果



讲述人：郟县长桥镇东谷刘村村民李晓鹏

□本报记者 孙书贤 文/图

我在北京摸爬滚打20多年，终于成为公司的一名负责人。2019年，我在打理好公司的同时，又在老家郟县长桥镇东谷刘村租地种植无花果，并开发无花果月饼。离中秋节还有一段时间，我的无花果月饼就被客户以较高的价格订完了，这让我带领乡亲们发展特色产业的劲头更足了。

## 怀揣百元闯北京

我的父母都是普通农民，母亲身体不好，家里条件很差。我中学毕业后就不再读书，想外出打工补贴家用。

1997年过罢春节，我揣着借来的100元钱去了北京。经过一番奔波，我进入一家副食品公司做了销售员。为了做好业务，我花30元钱买了一辆二手自行车，每天骑车奔波上百里去开发客户。由于我待人真诚，诚信服务，很快打开了销售渠道。经过几年积累，我的腰包终于有了一笔不菲的存款。

## 穷小伙逆袭成经理

2001年，我在继续做好销售业务的同时，和朋友合资开办了一家婚纱摄影楼。天时地利人和，影楼的生意十分兴隆，一年下来的纯收入让我差点惊掉了下巴。我对婚纱摄影的市场前景十分看好，果断辞去销售员的工作，独立投资20万元，聘请了摄影师、化妆师、美工，在北京开办了自己的影楼。因为经营理念灵活，经过两年发展，我的影楼发展了4家连锁店，生意做得红红火火。

2005年，我在北京买了车和房，把影楼全部转让，转身在朋友介绍下做起了房产建材供应商，这让我的财富积累得更多了。

2015年，我进军金融行业，从

事天使投资业务，成为国信基金管理有限公司河南分公司总经理，专门为在京创业的河南人提供资金支持，成就了一大批创业青年的老板梦想。

## 返乡种植无花果

2019年，我回到老家东谷刘村探亲，看到乡亲们种植辣椒十分辛苦且收益较低，产生了带领大家共同致富的念头。当年，我从外地引进优质无花果品种，实验种植5亩无花果树，并在林间套种优质西红柿和香瓜，结果连省城的人都专程前来采摘品尝。去年，无花果挂果后，我把无花果加工成果酱、果茶、果干，收入不菲。

2020年，我又投资50万元，建起10座大棚，引进芭劳奈优质无花果品种种植。经过精心管理，我的无花果今年8月陆续成熟进入采摘期，一棵树大约挂果30斤（1斤=500克），每斤能卖出20元的好价钱。

售卖新鲜无花果的同时，我还对无花果进行深加工，把果子洗净晾干切片，再用烤箱60℃恒温烘烤，制作成甜糯的无花果干，每斤售价60至70元。去年中秋节前夕，我把无花果送到一家食品公司做成果酱，加工成的无花果月饼上市后很快被抢购一空。现在虽然离中秋节还有一段日子，但老客户早就把无花果月饼的订金付了，还有的客户一次性支付订金5万元。

此外，我还培育了10多万棵无花果苗，力争通过3年时间把无花果种植规模发展到上万亩，让乡亲们跟着一起种植，打造无花果专卖品牌，探索果酒、果茶、果干、果脯等深加工产品，让无花果在家乡土地上开出甜蜜之花！我还将依托村里的姜公台景点，联合无花果种植基地，打造民宿农耕文化，形成采摘休闲、水上娱乐、餐饮住宿为一体的多元化经济，为乡村振兴作出贡献。