

## 你好，小康——我的故事

加工扩销路  
公司上正轨李峰浩在查看  
羊肉  
受访者供图

讲述人：平顶山清月兴食品加工有限公司创始人 李峰浩

□本报记者 杨岸萌

投产10个月，每天屠宰量从开始的五六十只增到五六百只，公司正慢慢走上正轨。眼看消费旺季来临，我要联系更多的货源，还要扩大销售市场。从目前的形势来看，公司发展会越来越好。我返乡创业还算成功，也算是为家乡做出了一些贡献。

## 在外打拼十年

1985年，我出生在叶县仙台镇一个回族家庭，姐弟6个，我最小。父母是地地道道的农民，土里刨食，我们家经济条件不怎么好。不过，我的父母还是想方设法供我上了大学。2009年，我毕业于新乡学院机械制造及自动化专业，后被郑州一家通信技术公司聘用。一开始的工作就是铺设通信光缆、建设通信基站，几乎每天都在工地上。

十年时间，我从一个大学刚毕业的菜鸟成长为公司在平顶山地区的项目经理，收入也是逐年提高。后来找了对象，结婚生子，在郑州、平顶山买了房子，还买了车。

生活逐渐稳定后，工作却走了下坡路。近年来，项目越来越少，利润也越来越薄，工资也降了。这些年，我先后投资过汽车品牌、服装贸易、运输等行业，虽然收入不错，但都无法持续。

前些年与父母聚少离多，现在父母年龄大了，希望我能在他们身边。政府又鼓励返乡创业，给出很多优惠政策，所以我决定回到家乡干事业。

## 建肉羊屠宰场

2019年前后，我一直在寻找合适的创业项目。寻找、考察的过程中，我发现我们县有很多人养羊，羊长成出栏向外销售全靠“羊经纪”，价格经常被压低；到了淡季，该出栏的羊还总卖不出去。全县竟然没有一家规范化的肉羊屠宰加工企业。

我想建一个肉羊屠宰场，这个想法得到了以前同事的支持，他们愿意一起投资。我把家里的两套房子做了抵押贷款。市、县政府和人社部门也提供了很多政策、资金的帮扶。之后，在叶县田庄乡政府的大力支持下，我们决定在该乡宋庄村建立屠宰场。在完成一系列手续和各项设计后，2020年3月开建，11月占地25亩的屠宰场建成投产。屠宰行业，污水处理是重中之重，初期投资1500万元，花费近400万元建了污水处理站。

我们成立的平顶山清月兴食品加工有限公司，是平顶山市第一家拥有自动化生产流水线且全程可视、肉品可控可溯的现代化畜产品加工企业，预计公司年屠宰羊50万只，实现产值2亿元。

## 带领乡亲致富

肉羊屠宰、分割、加工、冷链运输是公司的主要业务，我还给公司注册了商标“清月兴”，并通过了绿色食品认证县级初审。现在我市市区市场上70%的鲜羊肉出自这里。随着销售范围不断扩大，公司产品羊胴体及分割品不仅辐射洛阳、漯河、许昌、驻马店等周边地区，还远销西安、武汉、南京、合肥等城市。

而肉羊来源首先为叶县县内养羊户，一年可消化县内出栏肉羊25万只，占比93.7%。有了销路，不愁卖不出去，据我所知，叶县又新建了13家肉羊养殖场，还有80多户村民也开始养羊，这些羊将来会直接卖给公司。

公司需要很多工人，这也为周边村民提供了在家门口就业的机会。现在，公司除了3个技术工是从外地请来的，其他100多人都是周边的村民，人均月工资4500元。

接下来，我将在原有基础上扩大生产和市场规模，走产品多元发展道路，用创新带动产业发展，带领乡亲们一起致富。

直播人气旺  
美食香千里马超在  
恰恪店进行  
现场直播

讲述人：郟县龙山街道西关街社区 马超

□本报记者 孙书贤 文/图

我是郟县龙山街道西关街社区的一名普通居民，今年33岁。我从2017年开始在快手平台上发布恰恪面、凉拌菜制作的小视频。不到半年时间，粉丝发展到34万多个。后来，我在平台上开了直播，使郟县的恰恪面、烧鸡、牛肉等美食名扬千里，吸引了众多外地人来郟县学习恰恪面、凉拌菜制作技术，我也由此实现年收入20多万元。

## 养殖赚取第一桶金

我的父母是普通农民，平时在街头炕烧饼挣点钱。兄弟两个，我排行老大，一家四口人挤在3间平房里。

为了给父母减轻负担，我初中毕业后就不再上学了。2010年，刚走出校门的我去当了堂姐家的恰恪店成了一名切菜工，负责切羊肉片和葱花。由于我苦练刀法，切菜的技艺很快就娴熟起来，一天能切几百斤（1斤=500克）羊肉片和几百斤葱花，满足了店内日销售1000多碗恰恪面的配菜供应。在切菜工的岗位上，我一干就是3年。

2013年，我拿出在堂姐那里赚取的辛苦钱，在父母的帮衬下，投资3万元建了一个存栏规模600多只的种鸭养殖场。

经过一年的精心饲养，鸭子开始产蛋了，所产鸭蛋作为种蛋全部销售到了新郑，年实现纯收入3万多元。3年的养殖经历，让我赚取了创业的第一桶金。

## 直播间里气氛火爆

当切菜工时，我不仅掌握了一手好刀法，还学会了制作恰恪面。

2010年，我结婚后，在堂姐的恰恪店里承包了凉拌菜制作销售专

柜，虽然有些辛苦，可一年下来收入也相当可观。

2017年，我开始利用快手平台发布制作凉菜、恰恪面的短视频，短短1个月，就拥有了6万多个粉丝。

随后，应粉丝的要求，我开始对恰恪面、凉菜制作进行现场直播，让广大网友感受下店内食客爆满、制作间紧张忙碌的现场氛围，参观恰恪面制作的工艺流程。我还潜心学习了普通话，直播间里的粉丝每天有5000多人。

直播间里气氛火爆，引发众多网友不远千里来到郟县品尝恰恪面，学习恰恪面制作技术。

这下，堂姐的恰恪店名扬千里，生意更加兴隆，给我的报酬也更加丰厚了。不到半年时间，我在快手平台上的粉丝就增长到了34万多个。

## 发展电商收入多多

许多网友在直播间里希望能不出家门就可吃上正宗的郟县恰恪面、牛肉、烧鸡等特色美食。于是，我也与时俱进，在快手平台上开通了小黄车，开始销售桶装恰恪面和袋装牛肉、烧鸡，生意十分好，最多时一天就销售300多单。一年下来，仅此一项我就增收了10多万元。

2019年到2020年间，我在县城买了两套房子，把父母接到身边生活，我的两个女儿也乖巧听话，一家人的生活过得有滋有味。

几年来的直播经历，让我意识到一个人的能力有限，下一步，我准备高薪聘请几个有志青年，组建一个从事短视频录制、发布，现场直播、电商经营等的多元化专业团队，在介绍郟县特色美食的基础上，把镜头聚焦三农生产，带动农副产品销售，助力乡村振兴。