

## 你好，小康——我的故事

搞绿化  
带动亲友共致富

胡德在修剪街头花木

讲述人：新华区青石山街道胡庄村胡德

□本报记者 王辉 文/图

我今年53岁，曾是一个地道的农民，经过多年摸爬滚打，如今已成为一名公司董事长。

## 跑运输，接了人家的厂子

1988年，我高中毕业回到村里当会计，后又在村办小煤矿当技术员，一个月都挣不了几个钱。一些来自信阳的大货车司机到矿上拉煤，我们交上了朋友。闲聊中，他们说信阳一带对煤炭供不应求，煤炭运输业前景广阔。他们劝我也买一辆大货车跑运输。我合计后，从家里拿出几万元，又举债七八万元，一次买了两辆大货车，雇了司机小王跑运输，那是1997年。

那几年，我平均两天向信阳市潢川县一带发一车煤，返回时再捎回来一些大米等物资，一趟下来能挣2000元左右，就是空车返回，平均一辆车一趟也能挣到一千五六百元。一个月下来，除去司机工资、油钱、过路费等各项开支，我能挣两三万元。跑运输头一年，我就还清了买车的外债。随着收入的不断增加，我于2002年花17万元买了一辆桑塔纳轿车，后来又买了一套大房子。

跑运输三年后，信阳潢川县一家制砖厂经营不善，拖欠我大量运费不能支付。这家砖厂老板找我商谈运费问题，想将砖厂转给我经营，盈利双方按比例分成。我考虑后，接受了。就这样，2000年，我从一个大货车司机，摇身一变成了砖厂厂长。与此同时，我的两辆大货车依然奔驰在平顶山与信阳两地的公路上，继续从事煤炭运输生意。

## 搞绿化，带动亲友共同致富

就在我跨行业发展，争取实现更大的生活目标时，却在2001年栽了一个跟头。那年夏天，小王驾车载着一车废旧物资，从信阳沿106公路返平途经新蔡县一个收费站时，不慎把收费站的棚顶挂倒，一下子赔付公路部门十几万元，虽有保险公司理赔，但

我仍然支付了其中大部分赔款。

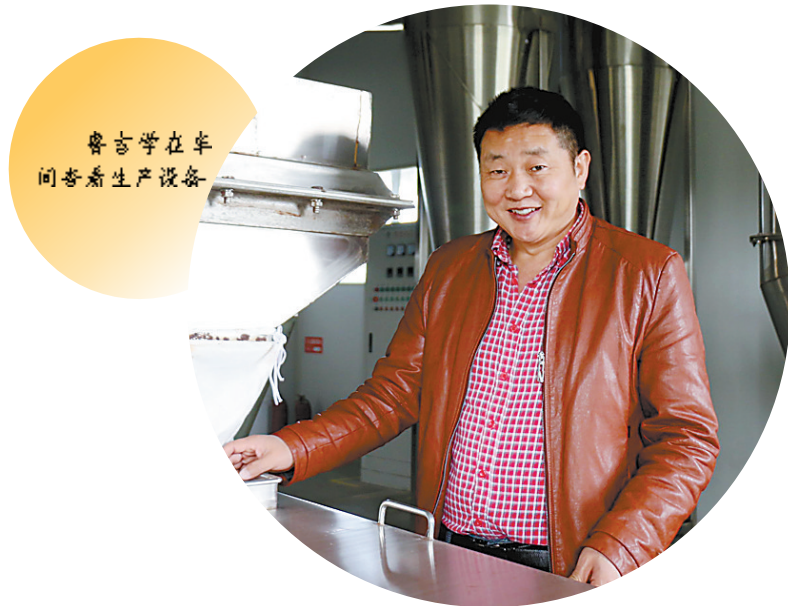
后来，我在公路上又接二连三碰到几起倒霉事，就对汽车运输行业心灰意冷。2005年前后，我卖掉两辆大货车，连承包的信阳砖厂也还给了对方，决定返回平顶山另寻出路。

在信阳经营砖厂期间，我看到当地很多农民从事苗木种植，效益不错。2006年1月，我注册成立一家园林绿化工程公司，开始在我市承揽一些园林绿化工程，并在承包土地时种植一些绿化树木。公司成立之初，我在石龙区承包一项绿化工程，在一条一公里多的道路边栽国槐行道树，绿化带内栽植一些牡丹等花草植物。这项工程使我第一次尝到了承包绿化工程的甜头。

印象最深的是2006年冬天，我冒着大雪在石龙区人民路西段填沟搞绿化。当年人民路西段道路两侧是两三尺深的壕沟，我承包这段道路的绿化工程后首先要填平深沟，然后才能栽花种草。为此，我组织了几台挖掘机，20多辆卡车昼夜不停运土填沟，花费十天填平了深沟。接着，我组织一二百名当地村民在原来的沟壑处栽种雪松及牡丹、石榴等20多种十几万棵花卉苗木，原本三个月的工期，我仅用20多天就顺利交工了。这个工程赢得了当地领导与群众的一致好评，97万元的工程款很快汇到我的账户。

此后，多家企事业单位负责人主动向我抛来橄榄枝，请我带人到对方单位承包绿化工程。从那以后，在石龙区的一些企事业单位和村庄，以及市区开源路北段等都留下了我和员工们栽花种草的身影。

最近几年，我在经营好园林绿化工程公司的同时，又涉足建筑业，带领二十名员工在新华区和石龙区建了一家养老院、十几栋住宅楼。我们一家五口人过上小康生活的同时，也带领我的两个兄弟及部分亲友共同踏上小康之路。在与家人享受美好生活的同时，我积极参与抗震救灾和疫情防控工作，贡献了自己的绵薄之力。

把家乡土特产  
卖到国外

鲁吉学在车间查看生产设备

讲述人：鲁山县昭平台库区乡权村鲁吉学

□本报记者 胡耀华 文/图

心有多大，世界就有多大。我是个敢想敢干的人，从当初在街头摆地摊儿，到现在把农产品卖到日本、韩国、马来西亚、沙特、越南、美国等，成了老家第一个“吃螃蟹”的人。

## 不甘贫困商海淘金

“居住深山中，走向全世界”，这是我多年以来的励志理念。

我今年45岁，记忆中家里穷得下雨连双胶靴也买不起，也是因为穷，家中兄弟5人都没完成上学的梦想。为改变穷困面貌，1997年，我与二哥第一次走出家门尝试经商。

鲁山是食用菌种植大县，生产的香菇和黑木耳深受大众喜爱。我和二哥便把这些黑木耳和香菇带到北京、天津、黑龙江等地，然后在街头巷尾摆地摊儿，虽挣钱不多，却丰富了人生经历。

2000年，我结婚成家。为方便照顾妻小，我在家尝试养牛。养牛成本高、风险大，养了两年后，我把牛卖掉开始养猪。然而市场变化莫测，时间不长猪价大跌，不但没赚钱，还亏了20万元。为还债，我和妻子3年没买过一件新衣服。2006年，我带着借来的5000元钱，又赊了些货物，到江西南昌继续摆地摊。

我深知，生意场上最重要的是诚信，所以每卖完一批货就赶快还钱。

摆地摊儿是个苦累活儿，下雨天还无法经营，于是有个门店成了我那时的梦想。也是靠着梦想、坚持、诚信，我结识了一批忠实的客户和不少生意上的合作伙伴，也遇到了给予我悉心指点的贵人。

2010年，我和妻子终于如愿，在南昌市干货批发市场拥有了自己的门店。从那时候起，生意越做越大，让我看到了生活的曙光。

2014年，我在上海又开办了一家门店，不但销售老家的木耳和香菇，也到福建、浙江、新疆等地进货销售，生意做遍了大半个中国，收入由原来的一年几千元增加到现在的200万

元。但我没有就此满足，在我内心深处始终藏着一个梦，就是把家乡的土特产销售到全世界去。

## 返乡创业实现愿望

2017年，随着返乡创业的浪潮，我回到老家鲁山。早在2012年，我就在老家注册了河南吉尔木食品有限公司，但一直没有正式经营，我打算回家销售香菇和木耳的同时，进行产品加工，并着手开发国外市场。也是这一年，我平生第一次到了马来西亚，之后又先后赶往韩国、新加坡、日本、泰国、美国等多个国家进行市场调研，结果发现那里很多人都喜欢木耳和香菇，尤其是我家乡的椴木香菇，在新加坡和日本每公斤售价高达2000元人民币。而同样的货物，在老家鲁山每公斤也就100多元。

巨大的价格差距，加大了我创外汇的决心。2018年初，在我的不懈努力下，首批3吨香菇和黑木耳运抵新加坡，我挣到了人生第一笔外汇。之后不久，韩国、日本、泰国、美国全部打开了销售渠道，2019年出口货物500吨，我成为鲁山乃至平顶山地区第一个把食用菌销到国外的农民。其间，一些外商也经常到我公司考察，不仅香菇和木耳，我公司生产的香菇鲜调味料同样深受外商青睐。

为进一步扩大销量，去年我又投资两千多万元在老家平岭地段建设了一座智能化食用菌加工厂，增添了智能化设备，使村上130多名村民有了稳定收入。

开弓没有回头箭，既然干了，就一定干好。为打造自己的品牌，在做好香菇深加工的同时，我决定实施“阳光”操作，就是客户无论何时何地，都可通过视频看到我公司的生产情况。目前相关设备正在安装，很快就能投入使用。这一做法，也受到了国内外客商的高度赞扬。

百尺竿头，更进一步。商海数年，我与香菇和木耳结下了不解之缘，并决定在销售和深加工上继续走下去，力争把食用菌产业做得更大、更强。