你好，小康——我的故事

一只金蝉 让梦想向前飞

李延红查看“金蝉卵枝”的生长情况

讲述人：湛河区曹镇乡河岸李村李延红

□本报记者 燕亚男 文/图

多年来，我跑过班车、铸过铝锅，在西安、南阳、郑州等地东奔西跑、赚钱养家。2018年，我回乡开始养金蝉。经过3年多的努力，今年第一年收获，就有了3万多元的收益，明年的收入将会翻倍增长。

因好奇而关注金蝉

金蝉又名爬叉，俗称马知了、知了猴，体内含有丰富的氨基酸、蛋白质及微量元素，风味独特，营养丰富，又有良好的药食保健作用。近年来，高营养、绿色美味的金蝉，成为人们竞相购买的美味佳肴，市场需求量不断增加。

我最早关注金蝉是在1994年，那时舅舅家有20亩桃园，桃园旁边是同村人种的杨树，围着不让进。每到夏季的夜晚，就看到园主人提着手电筒和塑料桶逮金蝉的身影，我就感到很好奇，金蝉还能“种”？

直到2008年，金蝉的市场价格从原来的5分钱上涨到3毛钱一个，我就开始搜集这方面的资料。刚开始我不知道怎么“孵化”，就在郑州郊区租住的房子附近找了一些有金蝉幼虫的干树枝，像种庄稼一样种到地上，后来又变成埋一半种一半。突然有一天，我发现埋到地上的树枝生了一些白色小虫。我买了一个显微镜，开始花大量时间观察，并做实验，渐渐发现这些白色虫子正是金蝉的虫卵。

2013年后，我从手机、电视上也看到过相关技术，后来到山东、江苏、山西和河北等地去考察学习金蝉养殖技术，经几番试验摸索，逐渐掌握了技术。

我曾跟朋友提起过养金蝉的想法，对方很感兴趣，但最后由于种种原因未能成行。我也曾想过回乡养金蝉，但金蝉生长周期较长，孩子们当时都在郑州上学，需要人照顾。无奈，我只能把这个梦想深埋心底，但一直未间断研究。

回家乡实现梦想

2018年，孩子们大学毕业后，我的金蝉梦又复苏了。同年11月，我回到家乡承包了8亩地，种了根系发达、汁液较多，适宜金蝉幼虫成长的杨树和柳树，并成立了公司——平顶山市湛河区领航生态农业科技中心，开始养金蝉。

2019年，我又承包了11亩地，种桃树和梨树。当年6月，我去山东买了“金蝉卵枝”，回来分拣后，开始孵化金蝉的卵。它对于环境要求很高，合适的湿度和温度尤其重要。我把卵条放在屋里的架子上，屋里温度一般保持在25℃到40℃之间，同时一天还要喷三四次水。在这样的环境下，蝉卵快速生长，孵化率能达到90%以上。

经过一段时间的孵化，我把“金蝉卵枝”种到了树林里。要想年年收获金蝉，必须年年种，从幼虫到成虫需要两三年。于是连着3年，我都在种“金蝉卵枝”。

今年是收获的第一年，出金蝉的日子，我找了亲朋好友来帮忙，每天晚上摸两轮。很多人摸金蝉会用手电筒从树根部照到树枝处，生怕错过任何一只。然而在我们这儿摸金蝉就简单多了，只需在树腰一米左右的位置缠上胶带就可以了。缠上胶带，金蝉爬不高。金蝉很畅销，这边刚收完，那边商贩就买走了。

今年是第一年出金蝉，出了约20%，平均一亩地出25斤（1斤=500克）左右，总共卖了3万多元。等到明年，能出50%，后年能出70%，逐年递增。由于养金蝉利用的都是荒地、树林、果园等，既不影响林果生长，还不用投食喂药，所以养金蝉是农村非常好的致富项目。

现在已有30多户村民跟我一起养金蝉。下一步，我准备成立专业合作社，带领更多的乡亲一起奔小康。

一口铁锅 让生活更有味

马跃记展示自己公司生产的铁锅

讲述人：郏县广阔天地乡青龙庙村马跃记

□本报记者 孙书贤 文/图

我16岁初中毕业后，因家庭条件差，就跟着父亲一起去贩煤。经过10年的艰辛打拼，我转行在西安设立了门店，做起了郏县铸铁锅营销。2015年，我投资150多万元，成立了平顶山钰轩炊具有限公司，专门从事铸铁锅生产。经过数年的奋斗，公司年产铸铁锅200多万口，生产的炊具畅销全国各地，年产值达4000多万元。

贩煤途中遇知音

1990年，初中毕业后，我随父亲一起将郏县景家洼煤矿的煤贩运到江苏张家港。无论严寒酷暑，我都是睡在车和船上。为了省钱，临行前我总是带着干粮，饿了，就啃几口母亲炕的馍。只有干粮吃完了，才不得不买一碗最便宜的饭来充饥。那时候去安徽的公路路况不好，夏天遇到爆胎，我和司机就趴在烈日下更换轮胎，身上晒得脱层皮，冬天还趴在雪窝里修过车。

我跟车到达安徽省太和县运河码头后，就自己动手卸车，再把煤装上船，经航运到达张家港，往返一趟需要一个月。一年下来能挣四五万块钱，那时候就感觉再苦再累也值了！

在贩煤的道路上，我一干就是10年。其间，我不仅帮助家里偿还了巨额外债，还有了不少积蓄。最让我难忘而幸福的是，我在太和县遇到了一位美丽、善良的姑娘。1999年，这位名叫闫桂丽的漂亮姑娘成了我的新娘。

设立门市卖铁锅

1999年，我进入郏县广阔天地乡一家铁锅企业当了一名营销员。背着铁锅乘坐公共汽车、火车外出跑销售，除了河南各地外，我还奔赴上海、北京、青海、陕西、吉林、辽宁等地。每到一个地方，我就直奔当地的土杂批发市场，向经营铁锅的老板推介郏县铸铁锅。抱着豁出去的态度，我到处免费赠送自己带的郏县铸铁锅。尽管起初受尽了冷眼，但优质的铁锅还是赢得了各地老板们的赞许，我的销售渠道也终于打开了。一年下来，我的销售业绩居然达到了1500万元。

后来，我结识了著名品牌铁锅企业的老板。于是，郏县铸铁锅开始走进了爱仕达、奔腾电器、飞利浦等著名企业，我的销售业绩突飞猛进，年销售业绩上升到2000万元。

2000年，我在西安销售铁锅时，发现郏县铸铁锅特别畅销，就先后在西安、淄博两地设立了铁锅销售门市部，现在还一直经营着。

生产铁锅成老板

2015年3月，我拿出多年的积蓄，在广阔天地乡党委、政府的大力支持下，投资150多万元在吴堂村租赁了厂房，购买了抛光机、打孔机、铆钉液压机、包装生产线等设备，招聘了30多名工人，成立了平顶山钰轩炊具有限公司，专门从事铸铁锅生产。

十多年的销售经验，让我积累了不少重要客户，铸铁锅刚一投产就十分畅销。可由于厂房条件的制约，起初，我公司年产铸铁锅只有30万口。

2020年初，我在广阔天地乡铸铁锅产业园区投资3000万元，在占地30亩的公司新址上建设了现代化生产车间和漂亮的综合办公楼。公司员工一下子扩招到160多人。在生产一线车间上班的工人月收入都在6000多元，技术性强的轧锅工人月收入达15000元。

我公司生产的铸铁锅除了供应爱仕达、奔腾电器、飞利浦等著名企业外，我又在2018年和2000年先后注册了“马老大”商标，拥有了自己的品牌。目前，我的公司年产铸铁锅200万口，实现年产值4000万元。

这几年，我不仅在青龙庙老家盖起了漂亮的楼房，买了小轿车，还在郏县县城买了房子。目前，大女儿正在读大学，小女儿和儿子在读初中和小学，71岁的母亲和我一起生活，全家人的日子过得有滋有味。