

## 你好，小康——家庭故事

康养理念  
融入生态产业款款女装  
扮靓美丽人生

刘建军在喂鸵鸟



孙丹丹夫妻在直播

□本报记者 杨元琪 文/图

“别人是进城打工当市民，我是返乡种地做农民。”11月19日上午，刘建军沏好一杯热茶坐在窝棚下歇息。前段时间天气不好，加固鸡舍、囤积饲料、修整沼气池……为了顺利过冬，刘建军一直在农场忙碌，没睡过一个囫圇觉，眼睛里满是血丝。

### 奔赴东北开展“研学”

“我是个闲不住的人，就想找点事做，干出点名堂。”刘建军今年65岁，2010年退休前是原市化肥厂一名车间工人。退休后，他不愿像别人一样唱戏、遛鸟，而是来到湛河区北渡街道莲花盆村发展生态农业，将康养理念与生态养殖种植紧密结合搞创业。

返乡伊始，刘建军看到很多农民把秸秆当废品，给基层政府部门增添了禁烧压力，就想着如何把秸秆变废为宝。听说东北地区秸秆利用技术比较成熟，他买了一张火车票就直奔吉林省延边自治州，开始“研学”之旅。初到北方，他水土不服，连着生病几个月，到了冬天，又在零下20多摄氏度的户外进行劳作，困难、挑战自不待言。功夫不负有心人，两年多后，刘建军掌握并创新了秸秆再利用技术。这期间的经历也让他难以忘怀。由于资金紧张，他去当地农场打工，爬树摘松塔时，不慎从树上掉下，摔伤了腿。养伤期间，刘建军看到当地农民散养了很多鸡，除了吃草和虫，饲料里还添加了八角粉、肉桂粉等调味食料和中药材。“用这个传统中药方剂配制饲料散养出来的鸡，健壮、抗病能力强，肉也具有药用功效。养伤期间我喝的鸡汤到现在都忘不了。”刘建军因此才有了发展生态循环农业的想法。

### 拓宽秸秆利用渠道

“技术学到了手了，我还得回家创业，不能一直漂泊在外。”2013年，刘建

军从东北回来流转了十几亩土地，带领贫困村民发展生态循环农业。他建了沼气池，利用秸秆和动物粪便生产沼气，副产品沼液、沼渣是良好的农家肥，物尽其用。后来，他又专程到北京，找中国农科院专家请教，结合实践，研究生产出生态秸秆颗粒饲料，将秸秆再利用的渠道进一步拓宽。

之后，刘建军在自己创办的“沼气技术开发服务部”基础上，于2018年7月成立了平顶山市莹钰鑫新能源科技有限公司，积极推广再生能源利用技术，受到广泛认可和好评。2019年，公司持有技术被中国企业信用联合评价中心评价为“全国新能源行业重点推荐企业”。2020年1月6日，公司又通过了“全国农业行业一杰出贡献企业”认证。

### 推广应用生态理念

“大家都说我种出来的玉米不一样，那是因为咱不用化肥，是纯天然无公害食品。”刘建军说。不少村民找他学技术，他总是毫无保留地将生产经验传授给他人。“我有退休工资，搞这个纯粹是对生态农业的喜爱，现在这个目标基本实现了。看到更多农民过上好日子，真是再好不过了。”如今，刘建军的农场里很热闹，除了散养着近千只鸡、鸭、鹅，还引进饲养了珍珠鸡、火鸡及野猪等家禽、家畜。不少市民慕名前来游玩，吃一口农家菜、农家饭，刘建军的农家“私厨”生意火爆。

“我们都跟着刘大哥发展起来了，他现在是个纯粹的农民了。”叶县任店镇新营村黑猪养殖合作社负责人侯喜强说，刘建军多年在他们村搞秸秆打包回收，把赚来的钱都投到公益事业上了，现在又带头研制中草药溶入秸秆综合饲料生态养殖技术，不但把秸秆变废为宝，而且养殖出产的肉、蛋味美增值，前来向他学习的村民络绎不绝。

□本报记者 孙书贤 文/图

11月23日下午，在郟县县城繁华的西大街，丹丹女装店满屋温馨，新潮的女装吸引着女性顾客的注意力。46岁的孙丹丹站在一个木箱上，面对镜头进行时装展示秀。她的丈夫卢政伟则通过直播间向全国各地的网友介绍这款衣服的特点，并与网友亲密互动。夫妻俩配合默契，直播间人气爆棚。这样的镜头，在丹丹女装店每一天都在上演，除了能促进销量，夫妻俩也乐在其中。

### 开办服装店当老板

1989年，家住郟县北街的孙丹丹成为郟县县城黄土坑市场一家服装店的销售员。她天生丽质，性格活泼，待人热情大方，服装店的生意很是兴隆。

两年时间，孙丹丹成为圈内出了名的销售员。

随后，孙丹丹经人介绍，与县城西街的卢政伟相识，经过一段时间的相处后确立了恋爱关系。之后孙丹丹辞去销售员工作，拉上卢政伟去郑州批发服装和护肤品，在县城里摆起了地摊。

23岁那年，孙丹丹和卢政伟走进婚姻殿堂。新婚宴尔，夫妻俩商量后，拿出积蓄买了一辆三轮车。卢政伟每天起早贪黑在城里开三轮车拉客，每月下来有近千元的收入。孙丹丹则干起了老本行，给一家服装店做销售员。两个月后，孙丹丹晋升为店长，工资也提高到每月1000多元。

2006年6月，夫妻俩投资3万元，在郟县县城西大街开办了一家童装店。由于款式新颖、质量上乘且价格公道，生意做得风生水起。当年春节，他们不仅偿还了两万元

贷款，还存下数千元。由于生意火爆，次年初，孙丹丹就请了两名店员协助经营。

2010年初，孙丹丹把童装店的经营交给了丈夫和店员，又投资10多万元开办了一家女装店，新潮的款式吸引了众多女性顾客。2015年，孙丹丹改售青少年服装，生意越发兴隆。两间门店每年下来的纯收入达20多万元。

### 直播间里人气旺

在经营服装的同时，孙丹丹和卢政伟喜欢玩抖音，拍摄了许多传递正能量的作品，粉丝高达19万。

2020年初，面对突发的新冠疫情，孙丹丹暂时关停门店，发挥抖音粉丝多的优势，开始线上经营。她出镜走秀，丈夫卢政伟在直播间里与粉丝互动。夫妻俩真诚对待每一个网友，以“骗人的生意不长久，长久的生意不骗人”为经营理念，承诺卖出去的服装半个月不满意，一律全额退货。直播开通后，每月线上经营达2000多单。

今年春，孙丹丹把丹丹女装店扩大为两间门店，线上、线下经营都呈现出一番喜人景象。夫妻俩在经营好店面的同时，每天下午1点开始直播，5点结束。晚上，他们又忙着封包快递，忙到凌晨时分是常态。每月仅线上经营就达4000多单，服装发往全国各地。

服装经营让孙丹丹的家庭生活也发生了翻天覆地的变化。夫妻俩先后在县城购买了两套房子，各自有了车。儿子大学毕业后经过考试在郟县司法局上班，正读初中的女儿也德智体美劳全面发展。孙丹丹待公婆如父母，被郟县妇联、郟县龙山街道党工委、办事处授予“好媳妇”称号。