

刘杨柱

让「烤蛋」变「金蛋」

记者 胡智贤 通讯员 柯贤会

凌晨2点多，位于高新四路的星星烧烤店依然灯火通明，宾客满座，生意火爆……对于开店四年多的刘杨柱而言，这样通宵达旦辛苦加班的场景他经历了无数次，但心里始终特别高兴，因为他深知“幸福都是奋斗出来的！”

连遭厄运，与命抗争“天亮了”

1991年，刘杨柱出生在汉滨区晏坝镇一个农村家庭，小时候，尽管家里一贫如洗，过着只能吃萝卜酸菜玉米红薯，外面下雨屋里漏的生活，但家人对他的教育格外重视，哪怕借钱也要供他读书。

“父母用尽全力，供我上学，他们说读书才会有出头之日。”刘杨柱没有因为贫穷而自卑，反而更加奋发努力。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”不懈努力的刘杨柱感动了身边人。学校想方设法为他提供帮助，老师同学纷纷给予关爱。他心无旁骛，专注学业，最终考上技工学校，其后在打工之余又报名参加并通过全国成人高考，总算没有辜负大家对他的期望。

2007年，从学校毕业后的刘杨柱来到深圳打工，满怀抱负的他期待能够干出一番事业，过上白领生活。然而，此时厄运却接连降临到他的头上，2008年，刘杨柱的父母相继因病去世，回家料理完事后他陷入了迷茫。

“当时就感觉所有的担子都压到了我身上，那年我还不到18岁，但是为了撑起这个家我还得工作，当时安康的工资很低，我只能回深圳。”刘杨柱回忆道。

第二次奔赴深圳，刘杨柱的心态有了明显的变化，父母的离世就意味着没有退路，只能背负着沉甸甸的担子往前走，刘杨柱选择了自己创业“摆地摊”，先后从事卖衣服、玩具、跑摩托拉客，兼职跑快递，送水工等辛苦活计。“只要能靠双手挣钱的活我都做，那几年每日风吹雨淋，一日三餐都是简简单单的应付。”

“只有知识和技术才可以改变命运。”在外闯荡期间，刘杨柱慢慢认识到，每天苦力挣钱也很难勉强解决温饱，学一门好技术才能挣更多的钱。于是，刘杨柱又选择进厂当学徒学技术，先后进富士康、德昌电机、连能、竟华等工厂，不断学习摸索，最终靠自己的勤奋与不认命的心态，从5千多人的PCB车间普工晋升到品质课课长职位。

然而刘杨柱却在此时辞掉工作，再次回到安康。他说：“当时觉得做到课长基本就到瓶颈了，想继续发展下去很困难，而且对厂里这种机械性的日常工作也有些厌烦。”随着阅历的丰富、知识的积累和结婚生子，刘杨柱认为总是在外漂泊就像无根的浮萍一样，2018年，他果断辞职，结束在深圳还算舒适的生活，回到生养他的家乡安康。

火上烤蛋，练就绝技烹佳肴

刘杨柱讲：“回到安康后，当时跟着我堂哥学了一年手艺，这一年是我最难的一年。因为我爱人要照顾孩子没办法工作，一家人没了收入。”其中的辛酸苦辣，只有刘杨柱自己清楚。

“好在那会儿我熬了过来。”学成后的刘杨柱，在家人和亲戚朋友的支持下，在高新区开起了现在这家星星烧烤店，主营烧烤和麻辣烫，招牌菜是烤鸡蛋。

刘杨柱介绍说：“因为鸡蛋营养价值高，但是年轻人因为工作忙，很多时候早都顾不上吃，所以我们就把它放到夜市来烤着吃。材料很简单，但是加工过程中对火候的把控很

难，完美的烤一串下来需要半个小时。”在安康，很少有烤鸡蛋的，因此，刘杨柱也被大家称为“烤蛋哥”。

“蛋清劲道、蛋黄沙哑，真好吃！”“色泽金黄、外脆里嫩，真好看！”“第一次吃铁签烤生鸡蛋，真是香！”……消费者对星星烧烤店的铁签烤蛋赞不绝口。

铁签烤蛋怎么串签？蛋清会不会流出来？怎么烤才不会烤破？调味又是咋弄的？

“熟能生巧，才开始学串签时，也破了很多蛋，要掌握好力道，手不要颤抖，一气呵成，现在蛋基本不会破了。”刘杨柱一边为记者演示，一边介绍，“串好后放在烧烤炉上，先凝固封口，慢火烘烤半小时，敲碎鸡蛋壳，加上提前调制好的卤味调料，继续加热，让调料渗入蛋内，就制作完成了。”这样烤出来的蛋香味浓郁、营养丰富，既可独立食用，也可与其他菜肴搭配。

“就是奔着这个烤蛋来的，既享受这独特味道。”王先生说他专门从十多公里外开车带朋友来吃烤蛋，吃完后还要带上一盒，让家人也品尝一下美味的烤蛋。

“铁签烤蛋5元钱一个，每天可以卖出去200个左右，一般客人来几串烤蛋，再点一些蔬菜、烤肉，几个朋友坐在一起喝喝酒聊聊天，挺享受的。”刘杨柱说。

塑造品牌，诚信经营事业旺

“他诚实厚道，人品很好，又讲信誉，服务很周到，特别有耐心，即使我们在这点很少的菜，坐很久的时间，他也不催我们走，所以我们很喜欢来这消费。”常年在星星烧烤店消费的王先生夸赞刘杨柱。

“不管刮风下雨，所有的烤串都是我亲自完成，哪怕起得很早，睡得很晚，我都要自己把关，这就是我相信我能成功的最大原因。”如今，这家星星烧烤店每天下午4点开店，一直忙到凌晨2点，在这期间，刘杨柱始终站在烧烤架前忙活着。

刘杨柱的爱人是宋女士说：“他也很辛苦，尤其夏天天气热，烧烤架周围都是炭火，工作起来汗如雨下。店里的卫生、菜品都是我俩负责，不敢说做得完美，但我们会努力好好经营下去。”

周先生是这家店的常客，与刘杨柱相识多年。“我经常来这里吃，味道不错，他很讲诚信，善待顾客，看着他从小店一点点做大，也挺高兴的，晚上和朋友来这里聚会，喝点啤酒、吃点烧烤聊聊天，日子有滋有味的。”

“作为一名90后，虽然谈不上有多丰富的人生经验，但我觉得创业最重要的是坚持，就像一张白纸，画出什么作品取决于执笔的那只手，不管如何选择，先拼上三五年，再回头看这份选择是否适合自己，一开始就放弃的话做什么都很困难。”刘杨柱讲。

尽管星星烧烤在安康来说还是个小店，但是刘杨柱打算接下来还要再开一家旗舰店，将来在安康各县区开连锁店，继续做好烤鸡蛋这一招牌菜，同时尝试铁签烤鸭蛋、鹅蛋、鹌鹑蛋等，扩大铁签烤蛋品种，用真空包装，快递到全国各地，打造“烤蛋哥”品牌，让更多消费者享受到独特的舌尖美味，同时带动更多群众就业，让“烤蛋”变成致富的“金蛋”。

“一路走来，我摸爬滚打，不断探索改善菜品和服务质量，秉承‘没有最好只有更好’的服务理念，诚信经营，真诚待客，树立了良好的口碑。下一步，我将竭力打造自己的品牌，把自己的烤蛋品牌推出安康、推向全国。”谈及未来，刘杨柱信心满怀。



张锋

从打工仔到「新农人」

记者 胡智贤

“买摩托找张锋”“有困难找张锋”“卖山货，还是找张锋”……在汉滨区东大门早阳镇寨坪村，一位黑黝黝、胖乎乎，中等个儿的中年汉子，整天活跃在村里的山间地头，走东家串西家，无人不晓无人不知，他就是大伙儿口中的张锋。

1977年出生的张锋，是土生土长的汉滨区早阳镇寨坪村人，既是村里的副支书，又是产业发展带头人，现在又做起电商，爱上了抖音直播。“我就想为村里的乡亲们做点事，让大家能靠山吃山，生活好起来。”采访中，问起他的初衷，憨厚的他如是说道。

为村民谋幸福

见到张锋时，他正在村里的张家富家，陪几位老人围着火炉烧刚掰下的嫩苞谷。9月初的山顶微凉，生着火的日子烟熏火燎，却丝毫不影响老人们的心情，时不时传出他们爽朗的笑声。

面对记者，老人们打开了话匣子。62岁的张传社与73岁的哥哥相依为命，是村里的五保户，一直不愿离家去养老院，在家种几亩薄地，闲时上山采些药材，加上政府每个月的五保金，生活过的也算滋润。

“有啥事，我就给张锋打电话。每个月他都会来好几次，平时我们买东西都要到8公里外的丁河集上去，每次遇到他都会把我们买东西捎回来，走的时候，把我们拾掇的山货带下去卖钱……”张传社嘴角微微上扬，露出一排整齐的门牙。“他的电话号码我们都能背下来了。”一直在旁沉默不语的哥哥张传勤突然补充道。

张锋说，他小时候家庭特别贫困，不满20岁就出门谋生，先后在建筑工地、机电厂、摩托修理厂、沙砖厂等行业打过工，赚了几十万元。回到家乡后，在早阳镇集市开起了摩托车销售部。2012年，村里换届时，在村民的推荐下，他回村当起村主任，也关掉了开的正红火的摩托车店。“我很小就出门打工，虽然赚了钱，可就是忘不了村里的山和水，牵挂年迈的父母和熟悉的乡亲们，老喜欢往村里跑。那时候很多地方都没有水泥路，骑个摩托车，在3米多宽的土路上蹭上蹭下。”说起当年的选择，张锋回忆说：“换届时，乡亲们也都推荐，我就横下心，想回去干一番事业，这怕就叫作‘返哺之恩’吧！”说着，他脸上露出些许羞涩。

在张家富门前，是2018年新修的水泥路，从山底一直蜿蜒而上，在山顶绕了一个圈，又盘山而下，通向另外一个村子。“我做梦都没想到，村里能通上水泥路，水泥路还能通到大门口，出门真是太方便了。”张家富边拧开路边的自来水龙头洗手，边感慨地说，“能吃上自来水，走上水泥路，这里面都有张锋的功劳啊！他能吃苦，起早贪黑跑项目，从来没有村干部的架子，遇到村民有啥困难，他都会搭把手、使把力。”

让荒地变良田

进入深秋，连阴雨不断。天刚放晴，张锋就迫不及待赶到地里，观察土壤墒情，准备犁地种油菜。

张锋准备种油菜的地块属于寨坪村9组，多年来，年轻劳动力外出打工，成片土地撂荒，路旁杂草丛生。年初，早阳镇党委、政府号召盘活撂荒地，守住群众的“粮袋子”。春耕在即，村干部逐户动员在家的村民开荒种地，可大多数村民们都觉得开荒成本高，只愿种自家的承包地。眼见着100多亩连片土地撂荒，张锋看在眼里，急在心里，“这么好的地不能撂荒，国家的政策必须得落到实处！”

春耕不等闲。他迅速打电话给在外务工的撂荒地农户，又和在

家务农的村民商量，如何盘活“撂荒地”，做到两全其美。他一拍脑门，主动牵头，购买旋耕机、割草机，通过合作社将撂荒地统一归整，种起了玉米、大豆。农户根据劳动力情况，认领种植面积，合作社按照农户认领面积给予补助，收成归农户所有。

春种一粒粟，秋收万颗子，撂荒地焕发新生机。今秋，玉米颗粒饱满，种粮户家家粮满仓。

68岁的周元文今年种了15亩地，种玉米收入有一万余元，开荒整理土地务工收入4000多元。

“前些年，我觉得种粮食不赚钱，自己的土地又少，就带上爱人在大同镇租地种烤烟。年龄大了，想着回家种点菜养老，没想到老了老了，在家门口种地还能赚钱。”周元文说，现在房前屋后，瓜果飘香，蔬菜满园，之前清冷的家又恢复了昔日的热闹场面。

守住“粮袋子”，装满“小粮仓”，今秋丰收让张锋的信心倍增。看到“荒地”变“良田”，“荒草”变“粮食”，村民通过种粮增产增收，张锋也有了新的计划。“如何盘活土地，最终落脚点还是得以‘公司+合作社+农户’的模式进行，让农户种粮有保障。”张锋告诉记者，山地、沟坝，不同的海拔，不同的土质，适宜的作物不同，不能乱种。他计划成立公司建园区，以合作社形式流转土地，进行统一规划，然后以户为单位分别认领，再以公司形式统一收购，让群众耕种不慌，销路不愁，端稳种粮的“铁饭碗”。

助乡亲卖山货

“这里是我的家乡，我出生和长大的地方，早阳镇的寨坪村……”打开张锋的抖音号“乡村锋哥”，80%的视频都是关于他的家乡早阳镇，内容涵盖早阳镇的道路、产业、历史等内容，处处流露出他对家乡的挚情和热爱。

随着互联网经济的发展，“电子商务进农村”成为优化农产品供给，促进农民增收，激发农村产业发展活力的新引擎。

在外打拼那些年，张锋深知知识和互联网的重要性。在了解到早阳镇要打造一个扶贫电商平台，把农产品卖向全国各地时，他便动了心思，走村串户收购代理农产品，熬夜学习电商知识和直播技巧。没有多少文化的他，在汉滨区电商办、区供销社和早阳镇政府的指引帮助下，做起了电商和直播。“我不仅要帮村民的农副产品通过电商平台卖出去，还要把家乡也宣传出去，让小山村走出大山。”张锋告诉记者。

学无止境。张锋在不断的学习中成长，在不断的摸索中进步。“以前我们家相当贫困，在外打拼的那些年，尝尽了外出打工的艰辛与辛酸，尝尽了背井离乡的艰难。这也是我投身农业、投身电商，带领村民共同增收致富的动力。”张锋说，乡村要振兴，既要“口袋鼓”，也要“思路阔”。走出自收自支、自产自销的固化模式，通过电商将农村的土特产输送向全国，让更多的人知晓陕西的最南边有个城市叫安康，安康的中心有个地方叫汉滨，汉滨的东部有个乡镇叫早阳，早阳的东北角有个山村叫寨坪。在这些地方有悠久的历史，有秀美的山水田园，有美味的瓜果蔬菜，有特色的农副产品。

“我们这里是‘春赏百花夏纳凉，秋观红叶冬赏雪’的好地方，欢迎大家常来看看。”近期，张锋又在他的抖音号上邀请八方客打卡早阳，欣赏寨坪。

春雨秋露，寒来暑往，张锋奔波在山里山外。这位新时代的“新农人”，正扑下身子，勇挑重担，带领着乡亲们搭乘致富的快车，让昔日贫瘠的小山村悄然蜕变成新模样。



乡村振兴计划

消费助农直播间

巩固脱贫攻坚成果 助力乡村振兴

