



时，命运再次跟她开了个玩笑。“一场突如其来的大风将养殖场简易房连根拔起，2万余只鸡几乎全军覆没。”大风过后，看着满地狼藉，陈科兰再也控制不住情绪，蹲在地上号啕大哭。

开弓没有回头箭。“去哪里找钱继续投资？”那时，陈科兰最缺的就是周转资金。为筹集资金，陈科兰到广东一家服装厂做起推销员。没过多久，她就拿到一个3600套校服的订单，每套校服提成10元钱。钱到手后，陈科兰又向朋友借了一部分，随即赶回养殖场。

了解到她的经历后，当地党委、政府积极帮她解决交通、用电等问题，还帮她担保向银行贷款，一些同行的老板也向她伸出援助之手，有赊鸡苗给她的，有帮她担保引进设备的，有向她传授经验的。

打造自己的品牌

冬天的三桃乡阴雨绵绵，还伴随着阵阵寒意，但晨西博然公司养殖基地却焕发出无限生机：标准化厂房、数字化管理设备……呈现在眼前的是一座现代化的养殖场。厂房内，10万余只蛋鸡养殖在六层立体式现代化鸡舍里。

“不管是喂食还是喂水，只要一打

开机器，饲料就自动进入料槽。两个人养一万只鸡，只需简单地摁几下按钮，就能轻松搞定。”陈科兰说。

谈到产品销路，陈科兰表示她的鸡蛋现在处于供不应求的状态。“其实，只要品牌打出去，销路就不是问题。”陈科兰表示，曾经因为没有自己的品牌，她的鸡蛋如同“三无产品”，被各家超市拒之门外。“我带着鸡蛋到县、市的超市、企事业单位食堂推销，但是效果都不好。”陈科兰说，无奈之下，她将鸡蛋放入超市，留下一句话“鸡蛋卖出去再给我钱”后就走了。

功夫不负有心人，公司生产的鸡蛋渐渐获得市场认可。“他们公司生产的鸡蛋品质好，蛋清黏稠度高。”从成都过来洽谈合作的经销商刘先生表示。

近年来，陈科兰还主打高原特色土鸡蛋路线，打造出“晨西杂粮蛋”品牌。产品除供应本地一些超市之外，还销售到昆明、成都、重庆等地。“目前，公司年产鸡蛋近3000吨，2023年产值达3000万余元。”陈科兰说，公司二期项目正在建设中，她计划下一步引进一批肉牛进行饲养。

本刊记者 杨旭东

通讯员 钱旺 张旭/文图