

# 根在沃土 心向青山

蜂蜜、黑木耳、竹荪、香菇……四川省广元市青川县的森林覆盖率达到74%，许多长在深山里的宝贝都是城里人的稀罕物。为了让这些农产品“出山”，赵海伶返乡创业13年，一直坚守在大山里，把时光抛洒在崎岖的山路上，把脚印刻在秀丽的山水间，把喜悦装进农户的心里。

2009年，处于“5·12”汶川特大地震灾后重建阶段的青川县百废待兴。看到家乡人们为重建家园、为幸福美好生活所付出的努力，赵海伶决定加入他们。这一年大学毕业的赵海伶毅然选择返乡，通过电商平台帮农户售卖农产品。“我应该算是在网上卖农产品的‘第一拨人’了。”赵海伶说。

当时，农产品销售模式单一，通过电商售卖是一种全新的尝试。“那时候，我没有电脑就找县委党校借，家里的客厅就是办公室，移动板房也能当仓库。经常是天还没亮就要下乡，步行10多个小时挨家挨户收购山珍，晚上到家整理好订单，马不停蹄地开始发货。”赵海伶精心打包好每一瓶蜂蜜，挑选出每一朵木耳，仔细填写每一张快递单。

赵海伶也有情绪低落的时候，“身体上的辛劳不算什么，得不到消费者的认可才会觉得苦”。

尽心尽力的她在收到消费者“差评”时总是一遍遍向消费者解释，“一方面，青川地处秦巴山区，交通不便，快递时有延误。另一方面，纯天然的农产品不可能做到色泽、大小完全统一，并不代表着品质不好”。

这些年来，赵海伶亲历并见证着家乡的变化。“10年前，我到蒿溪乡去收蜂蜜，问起蜂农们有什么梦想，有的人想要一张新床，有的人想要一台电视机。10年过去了，这里的人们有了更高的追求，他们开始想买小汽车，想到县城买新房子。家乡有了新面貌，老百姓的日子也越过越好，生活也越来越有盼头。”赵海伶说。

农产品品质不稳定、货源零散、物流低效等问题一直困扰着网上卖货的返乡创业者们。只有系统整合各类山珍资源，实现规范化、标准化生产和销售，才能得到消费者的认可，让农户长期稳定获利。2010年，赵海伶注册了自己的品牌“海伶山珍”，这一年她只有200多位合作农户。12年后的今天，海伶山珍商贸有限责任公司合作农户已经增至5万多户。

为了帮助更多的农户增收，赵海伶还组建成立了青川县聚丰食用菌种植专业合作社和青川县恒丰食用菌种植专业合作社，采



取“公司+专业合作社+农户+电商”的运营模式，为有需要的农户提供技术、资金扶持，与他们签订长期生产销售协议。

56岁的杨鸣家住青川县三锅镇，今年是他养蜂的第19年。“和海伶山珍合作前，我习惯把蜂桶散放在西阳沟自然保护区附近海拔2000多米的山坡上，一年产500多斤蜂蜜，价格不高，销路也不好找。现在我和海伶山珍签订了长期合作协议，他们在资金和技术上支持我，每斤蜂蜜的收购价从20元涨到了50元，蜂桶也增加到了120多个，一年能卖出2000斤蜂蜜。”杨鸣说，自己联合

西阳沟自然保护区附近的13户蜂农成立了养蜂专业合作社，成为海伶山珍的“长期合伙人”。

“返乡创业青年不是孤军奋战，我们是建设家乡的骨干力量。”赵海伶说。如今，赵海伶有了一个让她骄傲的新身份——青川县青年创业协会发起人。在她的示范带动下，已有60余名青年返乡创业。

扎根沃土，心向青山，赵海伶将一直坚持下去，“脱贫攻坚见证了‘中国奇迹’，也激励我们不忘初心、牢记使命，在新时代汇聚起乡村振兴的澎湃力量”。

来源：经济日报

## 一天卖20万棵 这个山东农民把菜卖到了迪拜

一个农民白手起家将菜卖到了迪拜，还靠着种菜成为了亿万富翁？电视剧可能都不敢这么演，然而就是这样“夸张”的故事竟然真的是现实。

他叫马铁民，出生于山东省青岛市莱西。从大学毕业之后他很顺利地进入了一家外资蔬菜企业，在这里工作的两年成为了马铁民选择成为农民的一个重要契机。当时外资企业的运行模式是给农户提供种子以及一系列的种植标准，如果验收合格，那么就进行回收出口。但不少农户认为企业的标准化太费事了，理解不了为什么种地还要设立那么多条条框框。就好比说，家畜的排泄物一直都是农户给蔬菜提供有机生物肥的主要来源，农户们认为这对种植的蔬菜非常有利，但是企业却不这样认为，企业认为没有经过处理的农家肥很可能会给蔬菜带来致病菌以及重金属，这让许多农户不理解。因此，许多农户都会玩一手“灯下黑”，以次充好、偷工减料的现象时有发生。在这种情况下，苦苦支撑了两年的公司终于关了。

这次失业让马铁民思考起了公司经营失败的原因，马铁民认为，想要和农民一起做农业，最重要的一步应该是取得农民的信任，让农民真正理解什么是标准化，为什么要标准化。

想得久了，马铁民竟然开始

决定创业，他要去当一个农民，种菜！这个决定着实让不少人惊掉下巴，一个高材生竟然去当农民，怎么这么想不开？但是马铁民却说：“我读书，是为了做一个农民。”

口号喊得好，但资金从何而来？为了创业，马铁民不仅卖掉了自己的婚房，还借了40万元，这才包下了260亩地。为了尽可能降低风险，马铁民吸取公司失败的教训，不采用农户分散自种的模式，而是将土地归拢起来全部种球生菜、青刀豆等蔬菜，并且用国际高标准种植。

种植过程还算顺利，但是到了收获的季节，马铁民却急得像热锅上的蚂蚁。原来收获之时恰好赶上了非典，之前的客户一个都没来。为了回本，马铁民只能把菜拉出去到市场上卖，但是根本不受欢迎，因为当时的人们基本都没接触过高标准种植的概念。

天无绝人之路，就在马铁民万念俱灰的时候，老同事宋刚带来了一线生机。宋刚是肯德基的生菜采购员，这恰好就能够解决马铁民的燃眉之急。但是肯德基对于生菜的验收标准十分严苛，不过好在马铁民一直都坚持高标准种植，他的生菜顺利地通过了验收。

这次合作让马铁民收获了第一桶金，同时也让马铁民意识到，如果能够拿下肯德基的生菜供应



权，那么一定会为自己带来巨大收益。想要拿下肯德基，需要解决供应商不能够全年供应的痛点，于是马铁民决定利用全国各地不同气候条件收货时期不同的特点，将种植园复制到全国各地。

马铁民开始到河北、福建等地建立基地，没过几年，马铁民的种植基地就遍布全国十二处，然而马铁民的种植基地成立过程并没有那么一帆风顺。

由于生菜生长过程中需要大量的水，为了获取水源，马铁民开始在内蒙古种植基地打井，但是打了几次全部宣告失败。再没有水，生菜可能就要打水漂了。

其实这个时候还不算是绝路，因为距离基地两公里外的地方有一个挑水的地方，但是想要保证供水量，需要许多工人帮助挑水，一天工人的总工资就达到了4000元。

如此天价，马铁民被逼到了

绝路。这种情况下，马铁民只好回到老家寻求父母支援，最终获得了40万元。最后通过工人的夜以继日的挑水，终于解决了干旱难题。

在种植生菜过程中，马铁民坚持标准化，在育苗、生长管理等多方面进行严格控制。靠着标准化，马铁民很快在行业内有了名声，源源不断地采购商涌进了马铁民的种植基地。凭借“全程控制、安全追溯、国际标准”三大优势拿下了肯德基以及必胜客等世界五百强的客户。

马铁民随即成立了浩丰食品有限公司，企业年收入达10亿元。现如今马铁民的生菜销往了加拿大、迪拜等地。并且做到了种植技术研发水平、年出口量全国第一的成绩，一天就能卖20万棵生菜。

谈及马铁民，现在别人都叫他生菜大王。

本报综合报道