

静海区的良王庄乡的四小屯村周边,津霸公路穿村而过,又因靠着独流减河,这个季节的蔬菜和粮食长势喜人。

从经商到种地,从开拓订单农业到带领庄园农文旅融合发展,这是薄春霞将近30年的事业发展脉络。从个人勇于转换赛道,到带领乡亲们共同致富,这是薄春霞要持续发展的事业。这个每天都笑呵呵的女人,传递给身边人的永远是乐观、豁达,但每隔一段时间她又会干一件大事给人惊喜。

她把泥土芬芳融入骨子里

光荣属于劳动者

薄春霞:干农活很累 但内心很幸福

节日快乐,欢迎来到兴庄园度周末

薄春霞

订单式生产 带领乡亲致富

有一年,薄春霞回到老家黑龙江北安市探亲。当走进村子,她才发现家乡人甚至还在赊账过日子,只有等到秋后卖了粮食才能还上账。“村里的人都不记得我,但是好些人能叫出我妈妈的名字,所以我想帮助他们。”当吃到家乡的糯玉米后,薄春霞的眼睛一下子亮了,她决定把家乡的好玉米推销出去。她投资建设了糯玉米加工厂,为了打消村民的顾虑,她和村民签订合同,采取订单式生产的模式,这些年随着加工厂收购的糯玉米逐渐增加,让家乡逐渐脱贫。

有了第一个订单式加工基地,随后薄春霞开启了全国选精品之路。

2018年,薄春霞几次到新疆于田地区实地考察农产品种植,跟随薄春霞几次到新疆的孙建光说:“我们一个月要去好几趟,每次去都是当天考察,然后就开对接会,每次对接会都开到凌晨。”

农文旅融合



“骨子里离不开土地”

在新型的设施农业大棚里,来自周边村子的几名农民正在栽苗、除草,薄春霞作为多兴庄园的负责人,什么季节该种什么,土地里种了什么、长得怎么样,她心里都有一本账。

做农业当农民,是薄春霞主动选择的,尽管家里有人不理解,但是不服输的薄春霞这些年用一摞摞的证书交上了这份答卷。“我刚开始做五金配件生意,后来又进军装修行业,但是越做越不开心,我喜欢简单生活,不喜欢应酬。那时候我父亲在静海良王庄承包了3000亩土地种粮食,每到春天播种,秋天收获的时候,无论多忙我们姐弟都要赶回来帮忙。干农活虽然累,但内心还觉得特别幸福,所以就下定决心要换个赛道。”说起放弃10年的经商之路,薄春霞并没有遗憾,“我16岁跟随家人从黑龙江来天津,在农村出生、农村成长的,可能骨子里就离不开土地吧。”

“有了想法就动手去干”

做五金配件生意,需要从南方进货,但也是那段天南海北跑的经历,让她不仅开阔了眼界,也积累了资金。后来进军装饰装修行业,她就复制了从南方学来的经验。“也正是在那段时间,我跟很多做建材、板材的老板形成了良好互动,到我投身农业后,这些客户都给予了大力支持。”

2011年,经商10年的薄春霞决定投身农业这个赛道。“我就跟我爸说,3000亩地给我500亩就行,我要建蔬菜大棚。”“当初的想法很简单,我就是有了想法就动手去干的

性格。”说起当初的创业,薄春霞依旧两眼放光。80个蔬菜大棚建起来了,蔬菜也上市了,但是销售情况却不尽如人意。几经调研,她发现有一些人不仅想吃到无公害蔬菜,同时还希望这些蔬菜能新鲜及时配送到家,于是一个大胆的想法诞生了,那就是发展订单农业。

确定了发展思路后,薄春霞就开始根据所种植的蔬菜设置了月卡、季卡等不同套餐。“我永远忘不了送出去的第一份订单。当时那个客户买了4箱菜给了4个地址,一箱送滨海新区,一箱送蓟州区,剩下的两箱菜也在不同区。等到蔬菜都装好,凌晨5点就出发了,整整跑了一天才完成这单。从成本上来看,这个订单是赔钱赚吆喝。”

“哭也只能背着人”

发展订单农业,就需要重新拓展市场,面对别人的质疑,薄春霞就用一趟趟不计成本地送菜上门,慢慢积累客户。一年跑下来,利润大概是7万元,但这还不算她自己搭进去的油费,那时候多兴庄园还没有一条正式的路,跑了一年下来,汽车的避震器就换了7个。“人前肯定要高高兴兴,哭也只能背着人。快过年了,我把钱给大家发了工资,但是我自己暗暗做了一个决定,干到当年的妇女节,订单还是上不来,那么就放弃。”如今的薄春霞能笑着说当年那个埋藏在心底的秘密了。

随着客户越来越多,薄春霞成立了多兴庄园农业科技开发有限公司,除了无公害农产品的种植外,还进行加工、销售与配送。后来又成立了蔬菜种植专业合作社,通过统一管理保证蔬菜品质,带动了周边村庄农户的就业和收入增加。

最终,双方达成合作,采取“农户+合作社+公司”的模式,在于田县建设喀尔克乡大枣种植基地、阿日希乡核桃种植基地、兰干乡葡萄种植基地,同时注册了各种产品商标,并通过品牌化运营拓宽销路。后来,薄春霞又在甘肃、黑龙江、辽宁、江西等地陆续建立了30多个农产品合作基地,带动了村民致富。

在订单农业发展的同时,薄春霞又把目光投到了农文旅融合发展以及研学教育上。她率先决定改变庄园的道路和环境,投资修建了标准化道路,不仅方便了农产品运输,同时也为发展乡村旅游,以及后续的研学发展奠定了基础。

记者 徐燕
摄影 记者 潘立锋

