



# 杨赵河： 一直在奔跑的 “超级农民”

## 退伍老兵 从搬运工到销售冠军

说到“退伍老兵”，最先联想到的是“威武”、“刚毅”。初见杨赵河，是在冬日午后，一个略显慵懒的咖啡馆里，面前的他分外精神，符合记者对“退伍老兵”的大部分想象，聊生活、谈工作，不失幽默风趣的语言传递着他的亲和、善谈。“和他聊天会很愉快。”记者心里闪过这个念头，之后的谈话也证明，记者的想法是对的。

“就从退伍之后说起吧。”杨赵河笑着打开了话匣子。2000年，他退伍回到家乡，第一份工作是在烟台一家饲料公司“扛大包”。“就是搬运工，自恃身体强壮，一天平均能搬30多吨，可干了两个多月就累倒了。”杨赵河笑着说，住院的一周里，他望着天花板反问自己：“这是我想要的生活么？”那时，他有两个梦想：一是当司机开车，一是当销售员。病愈后，他从饲料厂的搬运工调到了销售员岗位。“在一次销售例会上，业务员都要说自己的销售目标，我说一个月卖30吨时，老业务员们都捂着嘴笑。”杨赵河说着，伸出手捂着嘴来模仿。

新业务员被分配到的市场是济南、德州等空白市场，杨赵河选择了老家济南市济阳县周边的区域。“那年，大年初四，我便骑着朋友的摩托车四处跑客户了。”杨赵河说，之前的销售网络都是县级代理、镇级代理、村级代理，他为了撬动市场，打造“扁平网络”，取消县级代理，让利镇级代理，村级代理和养殖户，如此创举让他第一个月就卖出了35吨，一年时间，他成了公司的“销售冠军”。

## 带头致富 从分公司到农业合作社

“那时，我骑摩托车一天能跑300多公里，鲁西北地区基本没有我没到过的村。”杨赵河说，每次一出门就是一周，摩托车上带着换洗衣物，住在乡镇上五块钱一晚的旅店。为了取得养殖户的信任，他自学养猪管理知识，写在画纸上，去村里给养殖户上课。

2002年，杨赵河买了一辆面包车，第一年就跑了9万多公里，“三年就报废了。”2004年换了辆轿车，第一年跑了96000多公里。“销售员需要勤快的嘴和勤快的腿，必须奔跑。”杨赵河说。

2005年，他的个人销量就足可支撑一家饲料厂的销量。一个新的发展思路在他心里慢慢酝酿。那一年，济阳县对外招商引资，杨赵河和公司提出，要在济阳建分厂。公司同意投资后，杨赵河的分公司开始筹建，2005年建成，2006年底就进入了盈利状态。

2007年，杨赵河想进一步扩大规模，增加产业链上的养殖环节，便建成



他从“扛大包”的搬运工开始转型，一年时间做到“销售冠军”，不到两年，个人销量便可以支撑一家饲料厂的发展。开办分公司、创办合作社，自己致富的同时不忘身边父老乡亲；四处学习、撰写书籍，他想用“农民的语言”分享自己的积累和经验。他工作忙碌充实，生活却不单调乏味，爱好摄影、户外运动，也不时来一场“说走就走的旅行”。

在别人看来，他是成功的企业家，可他对自己身份的第一认知是“农民”。从小对农村有一种特殊的感情，多年积累的原始动力让他根本无法停止脚步，他就是一直奔跑在路上的“超级农民”——杨赵河。

本报记者 高倩倩 赵清华



了百事得万亩万头养殖基地，还成立了山东省第一家农业养殖专业合作社，带领300多人通过养殖致富。“要想扩大规模，就必须站在市场最前沿，和养殖户站在一起，成立养殖基地和合作社，也是为了从产业链上带动发展。”杨赵河说，当时提出了“五统一”，即统一品种、统一防疫、统一管理、统一饲料、统一销售，本想是领着大家致

富，可也遇到了一些问题，“饲料、猪苗都是赊给老百姓的，可有些人偷偷把猪卖了，不给钱，也只能是在发展中慢慢摸索，择优合作。”

2005年和2006年光投资就花了1500万元左右，“老百姓凭一己之力贷不来款，我们就以公司和合作社的名义去贷款，然后再给农民用。”2007年，公司和合作社的发展都渐渐步入正轨，杨赵河又在酝酿新一轮的发展。

## 涉足“大农业” 引领农业变革

就在紧跟农业形势，将事业越做越大的同时，他渐渐意识到，自己知识储备量不足将成为公司发展的短板。“明显感觉能力不足，个人压力开始膨胀，我也有了出去学习进修的想法。”于是，杨赵河从2007年开始奔赴于全国各地，参加一些MBA、CEO进修班。

“经过长期的学习以及对国外农业基地的考察，眼界逐渐放宽。”2009年，“大农业”这一新型的农业产业方式引起了杨赵河的注意，从此他的工作重心转移到对大农业的摸索。

为将理论成功运用于实践，在全国成功开创了多个农业产业园区之后，杨赵河也着手协助身边的朋友来规划农业园区，并取得良好的成效。2012年，见时机成熟，杨赵河做了一个大胆的尝试——成立文化产业公司。不同于以往的农业公司，它的运营范围涉及到为农业园区做规划设计、管理、托管等多个方面。

“全国范围内大多数农业园区仍在继续进行简单的农业生产方式，而它已不能满足现代化市场的需求。”杨赵河说，大农业模式才是农业企业发展的必经之路，他的公司也正是为普及这一新型的农业模式。

杨赵河为从事农业的朋友做园区指导，有些是免费的。他解释说：“毕竟有些农民手里没有多少钱，包了一大块地不知道怎么经营找咱帮忙，我也就是动动脑子，动动笔，帮帮他们嘛！毕竟都不容易。”

他本是农民子弟，深知农民之苦，在以农业为基础成功创业之后，事业越做越大，他对农业更是有了“越来越喜欢，越来越爱”的感情。

为进一步帮助周边困难农户发展，杨赵河随后在山东乐彩生态农业科技有限公司旗下成立了一个名为“乐农帮”的协会。作为一个助农产销平台，“乐农帮”会定期举办论坛。论坛上，会员尽情提出自己的烦恼。在“农业三大难”中的“种不下”、“产不出”、“卖不了”三个环节中，谁有困难，组织都会竭力解决。“与其各地低头做事，不如大家抱团取暖。”杨赵河说，就想将山东省甚至全国范围内，所有搞农业的朋友聚集到这个组织中，共享农业资源。这样，大农业之路才能越走越宽。

### 链接

从农业实操到理念升华

## 著有《超级农民》一书

近期，杨赵河的《超级农民》一书已正式出版发行，你可能会问：难道杨赵河作为一名实体企业家，还是个作家吗？

是的，他可以称得上作家。

小学三年级便在国家级儿童刊物上发表过文章的他，对于写作情有独钟。少年时期的他文艺范儿十足，十四五岁时，为攒钱买心仪的吉他，他跑遍济南大街小巷摆摊卖明星画。三年部队生涯中，他担任部队军营文化电台的主持人，在当地报刊发表过几十篇文章。退伍创业后，却因忙于事业无暇写作，直到2007年出去游学之后，他研究农业经营理论并陆续发表多篇论文。

如今，他写文章不再凭着爱好或消遣，农书《超级农民》的完成凝聚着杨赵河多年对农业经营的心血，也是他为引领中国农业行业迈向现代化而努力的真实写照。

说起《超级农民》这本书，他告诉记者：“超级农民就是我的身份，我就是用农民的语言叙述农民的事儿。”

在15年现代农业经验基础上，杨赵河对现在农业结构变化作了这样的分析：当代农民进城打工的民工已分成三代，60后为农一代，这个群体打工就是为了从城市里赚钱回农村养家；70后为农二代，这个打工群体进城打工赚钱就是为了给孩子更好的教育，有的回去了，有的在城里安了家；80后、90后为农三代，他们或是打工者或是学生，来到城市后他们却不打算回去。他说：“主要是他们回不去了，靠那二亩三分地，已经不能谋生，一年两三千块钱已经不够两个月花！”而这也产生了一个问题：农村的土地谁来管理？

杨赵河为此用一本书——《超级农民》的篇幅回答了这个问题。



## 来一次 说走就走的远行

说起2012年酷夏的那次远行，杨赵河依旧记得每个细节。那天，杨赵河和女儿坐在客厅的沙发上，你一句我一句地聊天。只听见女儿一句抱怨：“哎，好久没出去玩儿了！”他问女儿：“想出去玩儿了？”“嗯。”“那我们收拾东西，马上出发。”“啊？我们去哪儿呀？”“先走再说！”

就这样简单收拾了一把，杨赵河驱车载女儿直奔济南西站。“到了之后，把车找地方停下，我和女儿走进西客站售票厅。”他说，因为没决定去哪儿，他和女儿玩起了剪刀包袱锤的游戏，不是解闷而是为了旅行。

“一个代表南方，一个代表北方。后来北方赢了，我们就坐上了去北京的高铁。”对北京已不再陌生的父女俩，短暂停留之后，又坐上了飞往呼伦贝尔的航班。“我们去过陌生的村子讨饭，租车驾驶到中俄边境线上兜风，后来我们又去了大兴安岭，在穿越大兴安岭时，我们救了受伤的小松鼠……”

其实，从2008年开始，杨赵河每年都会有三四次的出行。每次出行他都会带上女儿，“我打算再出一本摄影文集的书，主要是记录这些年的心灵感悟。名字都想好了，就叫《狂奔的小黑》。”

对他而言，旅行和工作从来都是两不误的事儿。比如今年10月，他赴中国台湾考察，“黎明时刻我爬到他们农场的山头上拍日出，吃过早饭之后我们就开始考察农场了。”