



折腾了20多年,三叔去年在村里盖起大磨坊。 本报记者 宋磊 摄

折腾20年,三叔盖起大磨坊

本报记者 宋磊

年轻时,三叔就是一个不甘于守着几亩地过活的人。学过厨师,开过油坊,收过破烂,卖过百货……20多年过去,愣头小伙已年近半百。去年下半年,他终于想安顿下来,投资十余万,在村里开起磨坊。

三叔今年48岁,长得五大三粗,留着的那撇胡子,像极了军阀头子。凭借年轻时的勤快,他家也算小康,家里有两个女儿,更被村里人羡慕为“招商银行”。

老家莱州是著名的石材之乡,盛产大理石。2000年开始,三叔就跟着工程队给西长安街铺大理石,省外地到过北京、大连,省内的青岛、烟台、潍坊、泰安、滨州、淄博

等地也都留下过他工作的身影。

2008年,北京奥运会前夕,三叔跟着工程队给西长安街铺大理石。“这是我第一次去北京,前后待了8天。”三叔是一个乐观豁达的人,“咱也算是为北京奥运会做过贡献啊,我骄傲!”

三叔家种着十几亩地,农忙时在家忙农活,农闲就出去打工。这两三年,每年有一半时间在外,一年能挣三四万块钱。他说,2000年到2010年间,工资很低,每天不到100块钱,后来涨到120元,再涨到180元,现在每天能拿260-280元。

“打工最怕是年底要不回工钱。”三叔前几年在烟台打工,临走结工钱的时候,老板想要赖,声称要找地痞教训他,“还好最后把账都结了,去年

底,把以前欠的账都要回来了。”

去年10月,三叔简单考察了一番,就下决心投资十多万元,在村里开磨坊,“咱爷们儿办事就不拖拖拉拉,既然决定了,就麻利地干。”三叔一向雷厉风行,认定的事一定要办成。

民以食为天,农民种地除去卖掉的粮食,手里总存有余粮。“咱村里人都喜欢自己磨面粉,开磨坊一年到头都能干,干得好的话一两年就回本了。”三叔说,在家种地不挣钱,外出打工钱难要,所以干脆在家开磨坊。

三叔年轻时做过各种小生意,最初是学厨师,考出了三级厨师证,现在每次在爷爷家家庭聚会,都是三叔掌勺。上世纪九十年代中后期,三叔贩过化肥,倒腾过苹果和蔬菜,卖过

小百货,收过破烂……摸爬滚打一通,却因种种原因都没能坚持下来。

其间干的时间最长的是开油坊。1998年前后,三叔就在家上了一套设备榨油,他还让我在村口和油坊门口帮着用红油漆写了“富盛油坊”四个大字。不过榨油一般都集中在临近过年的一个月,很累,2013年,由于设备陈旧和身体吃不消等原因,三叔关掉了油坊。

如今,三叔又倒腾起这套现代化的流水线磨面设备。他专门在房顶系上了大红布,在设备上贴上红福字,准备大干一番。两个女儿一个已经工作,一个正准备中考,就剩下大女儿的婚事和小女儿的学业了。“我还想再折腾几年。”三叔满眼都是希望。



新开的农村淘宝店,让乡村网购更便捷。 本报记者 韩杰杰 摄

村里墙上都是电商广告

本报记者 韩杰杰

今年春节,无论是奶奶家安丘市景芝镇阜康村,还是姥姥家安丘市石埠子镇四村,围墙上的电商广告已经盖过了“计生”标语的风头。农村淘宝服务站、京东商城合作店……这些互联网公司在潍坊偏远的乡村扎下了根,并悄然改变着人们的生活。

大年初一,我跟50多岁的表婶走在拜年路上,一打眼就在村墙上看到“农村淘宝要啥有啥”的电商广告,没走多远又见一个,下个路口又是一个。

表婶爱时髦,每年春节前都会到安丘城里或是潍坊市区的过年行头,对网购一直很抵触,但最近观念变了。她说,镇中心开了家农村淘宝服务站,免费教人网上购物,“(开店的)都是乡里乡亲的,不可能骗人,我身上这羊毛衫就是网上买的呢!”

农村淘宝服务站的负责人李欢欢是位29岁的年轻妈妈,去年9月,她通过招募选拔成了农村淘宝合伙人。今年1月6日服务站正式营业,兼具充话费、代销农资、网上代购、收发快递、小额贷款等多种功能。

服务站设施简单,东侧货架上摆着油面等日常用品,西侧桌上摆着电脑,墙上挂着一个40寸左右的显示屏。“网购不新鲜,但在农村接受度还没那么高,一是快递渠道不是很畅通,其次是没有文化的中老年人占多数。”李欢欢说。不过,营业一个月,村民的网购热情超出了她的预期,70后、60后对网购的接受速度很快。“10天,通过服务站网购的衣服总额就达三万多元。”李欢欢说。

50岁的农村妇女赵永奎是新晋网购达人之一。她在李欢欢的帮助下,为自己买了染发膏,为老人买了

棉袄,为家里买了空调,还买了过年的出门礼。“空调三天就送来了,网购的花生油比超市便宜10多块。”赵永奎说,产品都是大品牌,价格实惠,还有售后服务,“有啥理由不网购?”

今年,李欢欢计划为当地的三页饼打造一个品牌,让其更好地卖向全国。“在农村,买难,卖也难。”当初加入农村淘宝,她看中的就是淘宝能帮“农产品进城”。

“今年春节,安丘的渠风面粉一上网就卖断货,完全出乎厂家意料,这说明只要产品好,渠道畅通,当地农产品销售不成问题。景芝镇的白酒也走向了全国,销量可观。我有信心让咱们的农产品在全国市场上找到一席之地。”李欢欢说,今年春节她小试牛刀,网销了一批三页饼,反响很好,她以后要将景芝镇更多的特色产品搬到网上。

不晒自拍晒农场 娇妹回乡当老板

本报记者 万兵

今年春节,我认识了农场主刘超。说起农场主,多数人心浮气躁的形象可能是四五十岁的中年人,皮肤黝黑,身上沾着泥巴,然而这位却是不折不扣的“软妹子”。

28岁的她和年纪相仿,我周围这个年龄的女孩子,每天无非上班、逛街、旅游。而她的朋友圈既不见美食也很少自拍,多是大片大片的胡萝卜田,还有农场刚诞生的小羊羔。

刘超当农场主刚一年多。她毕业后曾在一家知名国企干了三年多,后来回了小县城,配合父亲经营家庭农场。

我老家广饶是农业大县,过去农民从事的是传统农业,如今,农民专业合作社等新形式纷纷涌现。

刘超说,2013年,她父亲正式注册合作社,批量订单生产胡萝卜,出口韩国日本。“以前只管种,种出来就不管了,连收货都是订单加工厂来收。”刘超介绍,这种模式下,利润有限,风险却并不低。

随着“互联网+”大潮汹涌,去年年初,刘超开始接手农场,成为张守凤家庭农场有限公司的总经理。她也决定“洋”一把,把小小的胡萝卜引向电商,开拓国内市场。

“我们商量发展种养结合的绿色生态循环模式,去年我回来就建了一个沼气池,上了点羊,建立畜-沼-菜的循环模式,肥料是有机肥,胡萝卜也是绿色认证的。”刘超说。

眼下她正忙着建一个预冷库,以便更好地进行初加工,她还找了技术人员做自己的门户网站,但传统农业的转型并不像说的那么容易。不过刘超自信满满,她说现在正需要稳扎稳打,“政府部门主动给了不少资金支持,我们期待更多的技术支持;就我们自己来说,还得多想想怎么开拓发展,创造更大的利润空间。”