

赵海伶:把家乡村特产销往全国

1988年出生的赵海伶在广元市青川县经营着一家土特产销售公司,采用电子商务模式,在网上销售家乡土特产。黑木耳、香菇、竹荪、蜂蜜、天麻……这些来自青川的土特产正在通过网络走出四川,销往全国。

回乡创业 线上线下同步走

2008年,汶川发生大地震,位于重灾区的青川县遭到重创。经历了几天联系不上家人的痛苦和煎熬,赵海伶毕业后最先考虑的,就是回到家陪伴父母。2009年夏天,20出头刚毕业的赵海伶决定要为家乡的重建贡献自己的力量。

这次她把目标放在了家乡的土特产上。2010年,赵海伶注册了网店,以“公司+农户”的形式销售青山山货。赵海伶走进大山,向农户挨家

挨户收购蜂蜜、竹荪、木耳等土特产,然后通过网店出售。

苍翠的大山带来了丰富的物产,也带来很多难题:交通不便、物流受阻。在创业之初,青川没有快递公司,赵海伶只能在每天早上6点去赶第一趟大巴车,把货放在大巴车上带到成都,然后委托成都的快递公司再送出去。而处于灾后重建时期的青川还经常断水断电,在创业的第一年,赵海伶住在简单加固的房子里,连电脑都没有,只能从县委党校政府临时驻地借了一台电脑,每天也只有几个小时的睡眠时间。

优质的货品,良好的信誉,让赵海伶的网店赢得了来自全国各地客户的认可,2010年9月,她被阿里巴巴评为“年度十佳网商”。2011年,赵海伶开设了实体店,开始走上线上线下相结合的道路,供货的农户也由此

初的200多户发展到了2000多户。

如今,每年赵海伶的公司能收购4000公斤蜂蜜、3000公斤椴木黑木耳、500公斤竹荪……各种农产品通过网络走出了青川县,进入到全国消费者的餐桌上。

成立基地 保证货源

赵海伶最初的经营模式,就是从农民手里收货,然后在网上出售,但挨家挨户收集山货效率很低,无法扩大规模,而且蜂蜜、木耳等山货受季节和气候影响很大,货源能否保证充足也成了一个问题。

于是,赵海伶牵头成立基地,与周围的农户形成一种较为固定的合作供销关系。在青川县板桥乡红旗现代农业园区木耳种植基地,农户投入耳棒,公司将政府给予的每根

木耳棒1.5元的补贴转交给老百姓,农户将收获的木耳卖给赵海伶的公司,一亩地可获利1.5万元左右。

如果农户不愿种植木耳,也可以到园区务工,每天至少也可以挣到80元左右。木耳从种植到采摘都需要大量的劳动力,可以解决当地不少农户就业问题。

在赵海伶看来,公司与农户之间是完全平等的关系。农户为公司提供优质的货源,公司则使农户的生产更加规范,并帮助他们把产品销售到更多的地方。“我们与农户之间不仅是产品的交易,而是把他们当成朋友,在这个过程中也有情感的积累。”赵海伶说。

增收致富

让农户成为合作伙伴

养蜂人杨鸣是赵海伶多年的合

作伙伴,有着十多年的养蜂经验。以前,杨鸣家每年可以产出250多公斤蜂蜜,随着蜂箱数量的逐步增加,蜂蜜的产量随之上升,但销路没有打开,每年养蜂的收入也只得一两万元。

2010年,杨鸣成为赵海伶公司合作的首批“供应商”。搭上电商的便车后,杨鸣养蜂的规模也在不断扩大。从最初20箱蜂箱,发展到如今400多箱,现在每年至少可以产出1000多公斤土蜂蜜,养蜂年收入可达10万元左右。

在这其中,杨鸣的观念也在不断转变。他发动周边十几户村民加入到养蜂的队伍,还一起成立了养蜂合作社,从一人致富到一起致富。

杨鸣将养蜂技术传授给村民,赵海伶的公司则负责回收蜂蜜,让蜂蜜的生产更加规范化。

在赵海伶看来,自己和同事们做的,并不是在“扶贫”,而是帮助农户们更加适应市场发展的规律,既能把青川的好东西推广出去,也能激励农户们产出更好的产品,生产更加规范。

目前,约1200户3500名贫困群众在赵海伶公司的带动下实现了脱贫致富,连续几年,赵海伶都被评为“全国农村青年致富带头人”。赵海伶始终怀念着自己小时候在农村绿水青山间无忧无虑玩耍的时光,为了能把“绿水青山”变“金山银山”,她正在努力着。(卢晓璇)

TU PIAN XIN WEN

图片新闻

大头菜市场好

近日,笔者走进内江市威远县新店、向义、镇西等镇看到,到处都是村民们收获大头菜、晾晒、运送、清洗、加工的景象。新店铺十字村党支部书记宋光明说:“我们这里家家户户都会加工大头菜,一年四季都可以卖,20多年来,年年几千上万亩大头菜从来没有卖不完的情况。”

(本报通讯员 唐兆光 摄影报道)



昔日雁南飞 今朝凤还巢

—洪雅县返乡青年邹政全创业纪实

近日,记者走进眉山市洪雅县余坪镇春风村3组,只见一排排藤椒树绿绿悠悠,“以前,这里是一片荒山,村里的一个年轻人返乡创业,流转了100多亩土地种植藤椒,才让土地焕发出了新的生机!”正在地里嫁接藤椒苗的村民罗元林说。罗元林口中的年轻人,正是该村返乡创业者邹政全。

邹政全今年40岁。2015年,他返乡流转了112亩土地,种植起了藤椒。“洪雅县是中国藤椒之乡的美誉,藤椒对生长环境要求不高,耐瘠薄、耐干旱,采摘周期长,稍加管护可使生长期持续10余年。洪雅还有几家龙头藤椒加工企业,销售也不成问题。”邹政全专门到成都、重庆请教专家、学

习技术,几年时间,自己也就成为了藤椒种植的行家。

在邹政全的藤椒基地里,除了采摘期销售藤椒果外,自己培育的藤椒树苗也销往全国各地。以前打工一年挣上10多万元,如今,年收益达40多万元。在他的带领下,附近黄里、石庙等村100多名村民也纷纷种植上了藤椒。不少村民在他的指导下也掌握了藤椒种植、栽培、嫁接等技术,空闲时还能到藤椒基地打工,增加收入。

邹政全说,现在有了经验,产业发展成熟,下一阶段,他打算自己建加工厂,进行藤椒加工,让更多群众参与进来,一起抱团发展增收致富。(李俊 本报记者 苏文保)

公告刊登热线:028-64658591、8116582798 QQ:2454456850

●邻水县诚信日化店营业执照正本副本 (统一社会信用代码: 92511623MA6605PM6J) 遗失作废。
注: 成都美修商贸有限公司(统一社会信用代码: 91510105342987589M) 经股东会决议决定注销,清算组由周心勇、左继强组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●昌昌县证任麻竹种植家庭农场 (注册号: 51108200003442) 投资人决定申请注销,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都中大有电器成套有限公司 (统一社会信用代码: 28973450) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都市凯来思商贸有限公司 出具给熊燕的编号为2340701的收据,金额47356元,遗失作废。特此公告。
2019年2月1日

●成都中大电器有限公司 (统一社会信用代码: 28973450) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德顺祥商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510100395150367) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都中津源商务服务有限公司 (统一社会信用代码: 510100205980) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日

●成都德隆通商贸有限公司 (统一社会信用代码: 91510107MA6CE4X4H5) 经股东会决议决定注销,清算组由张宇、陈文成组成,请债权人向清算组申报债权,逾期责任自负。特此公告。
2019年2月1日