

## 你好，小康——我的故事

“90后”青年  
追逐“有机梦”王毅博  
在查看有机  
葡萄长势开办毛衣厂  
编织好生活李艳丽在工  
厂检查毛衣织片

讲述人：汝州市汝蓝庄园总经理王毅博

讲述人：叶县水寨乡夸子营村李艳丽

□本报记者 尹家祥 文/图

午后，我走在葡萄架下，条条藤蔓攀缘延伸，片片叶子如同微型遮阳伞，串串葡萄套着绿袋从叶缝里垂下来。8月下旬就是葡萄采摘的时候了，令人期待……

我是一个“90后”，眼下正在有机农业领域深耕。将健康产品带给更多的人，让更多的人消费得起有机产品，路远且长。

## 从北京到纽约再到老家

我毕业于北京师范大学，主修哲学，2015年赴美国就读于纽约新学院大学。偶然走进纽约的全食有机超市，我发现里面粮食、蔬菜、水果、肉类和各种加工产品全是有机，价格比普通超市产品高不可攀。超市里的人流量非常大，大家都在为健康买单。

2017年，从美国回来后我担任北京新东方学校GRE讲师，做美国研究生入学考试的培训工作。2019年底回到汝州老家后遇到新冠疫情被隔离在老家。

在这段时间，我开始投入汝蓝庄园的劳动中。在省市农科院老师的指导下，我和园区的农业技术人员共同建立完善有机种植体系，运营有机农业品牌，为人们提供零农残、安全健康的有机农产品。很自然的，我完成了“海归”到庄园管理者的角色转换。

汝蓝庄园在2014年创立，位于汝州市广城东路北侧。创立之初的想法非常简单，父母想要寻找一片土地，种出健康无污染的农产品。一个真诚简单的念头，聚集了一群志同道合的朋友。庄园的有机之路就这么开始了。

从7年前的一片荒地，到现在68亩的连栋葡萄大棚，12座日光温室大棚，加上200亩有机蔬菜种植区，获得十余种果蔬的有机认证书；从羡慕

纽约的消费者可以吃到品种多样的有机产品，到汝蓝有机食材超市创立，我正在一步步实现心中的“有机梦”。

## 做有机农业的践行者

在经营庄园的过程中，我认识到，有机农业不是简单地不使用化肥、农药，让果蔬自然生长的原始农业，而是深刻反思现代农业过度依赖化肥、农药，用更高的智慧寻找能够持续发展、绿色发展的农业新道路。

为了提高土壤的有机质含量，庄园进行了长达3年的休耕，每年在每亩土壤中施入5吨有机肥，使用复合有益菌肥料改善土壤环境，终于让园区土壤蚯蚓遍布。为了尽可能不使用农药，使植物少得病、不得病，庄园用智能化的监控设备控制温度、湿度、光照度、二氧化碳浓度。

漫长的投入，攻克一道道有机农业技术的难关后，汝蓝庄园生产的葡萄、小番茄、小黄瓜等已经成了高品质果蔬的代名词。好的产品只是第一步，找到合适的销售渠道是一大难关。庞大的基础设施、有机肥、人工投入，使汝蓝果蔬的成本比普通蔬菜高了数十倍。经过近两年的探索，我们渐渐找到了适合自己的销售渠道，除了零售、体验采摘外，利用中秋节、春节生产大量的有机果蔬礼盒。健康实惠，味道又好，供不应求。

园区的发展日新步入正轨，除了为数十名村民提供工作岗位以外，还与汝州市扶贫办合作建设扶贫项目，每年返还给汝州市1000余户低收入家庭78万元，助力乡村振兴。未来汝蓝庄园会打造有机农业科普研学基地，同时做更多的延伸加工品，争取让有机产品覆盖人们生活的各个方面。

我相信，只要随着本心往前走，未来就在脚下不远处，我乐于做一个有机农业的践行者和推广者。

□本报记者 刘蓓 文/图

我出生在叶县水寨乡夸子营村，今年49岁，从高中毕业南下广州打工，到现在回乡创业，这一路走来，有心酸也有快乐。现在我的毛衣加工厂就在水寨乡中学旁边，乡亲们跟着我在家门口就能赚到钱，他们开心，我也幸福。

## 奔波28载，最终回乡办厂

1990年7月，我高中毕业，学习成绩不太好，就和几个同学跟着同村的一个姐姐来到广东打工。一开始，我在东莞市大岭山镇一家港资企业打工，那时一个月能赚130元，算是高工资了。

1993年12月，我与一起打工的老乡赵红宇结了婚，拿出打工的积蓄在漯河买了一套两室一厅的房子。1995年，儿子出生了，孩子还没断奶就被留在老家，我回到东莞继续打工。

2004年3月，我们辞去东莞的工作到北京发展。先在三里屯大使馆区经营茶馆，几年后又到五棵松经营一家名烟名酒商店。那些年在北京做生意赚到了一些钱，当时房价不高，我们在昌平区天通苑买了一套150平方米的住房，准备在那里安家落户。

2018年8月，我和老公带着孩子回乡探亲，看到家乡水寨乡日新月异的变化，我们感触颇深。我和老公再三商量，决定返乡创业。

我们回来创业得到了相关部门人员的大力支持，他们陪着我考察项目选址，帮我办理各类入驻手续。经过多方考察，我决定开办毛衣加工厂。

2018年12月，我投资300余万元，租下两万平方米的厂房，购买了50台机器，我创办的平顶山美

思绮服饰有限公司开始投产运营。

还记得当时接到的第一笔订单是山东一个老板的，加工一批毛裤。一开始没有经验，我们织出来了12袋废片，因为损耗太大，还赔了对方5800元的纱线，这一单没赚到钱。不过，由于我要求严，最终交付的产品质量过关，我和这个山东老板到现在都保持着合作关系。

现在，很多家庭妇女来到我的工厂上班，一个月能收入2000元至4000元，看着她们守着家门口就能赚到钱，改善家里的生活，我也很高兴，觉得当初作出回乡创业的决定是正确的。

## 未来想创立自己的服装品牌

我认为“思想决定出路、眼光决定财富”。凭着一股对事业的执着与热情，凭着我和工人的诚信、热情最终赢得了一个又一个客户的信赖。现在订单越来越多，市场越来越广。

这几年，公司可谓是一年迈上一个新台阶，职工人数从建厂时的5人增加到现在的20多人，年产量及销售额成倍增长，公司正在向规模化、高端化和程序化发展。现在，公司的总资产已达300余万元，年销售收入达到160多万元，年利税20万余元。

公司步入正轨，我也遇到了不少困难，最大的难处是缺少技术人才。这两年，我联系了不少技术学校，与他们合作培养针对毛衣加工的专业技术人才，希望这个问题能尽快得到根本解决，这样我就能继续扩大生产规模。

我希望开创自己的服装品牌，自主设计、自己生产、自己销售，不仅能将利润达到最大化，衣服也将注入我的想法和灵魂，也能获得更多的成就感。