

编者按

市场活力来自于人，特别是来自于企业家，来自于企业家精神。面对疫情带来的冲击和压力，更要锻造企业家队伍，弘扬企业家精神，让广大企业家不断提升危机中抢抓新机的能力与水平，成为经济社会发展中的“探路者”与“领跑者”。

习近平总书记7月21日在京主持召开企业家座谈会时指出：“企业家要带领企业战胜当前的困难，走向更辉煌的未来，就要在爱国、创新、诚信、社会责任和国际视野等方面不断提升自己，努力成为新时代构建新发展格局、建设现代化经济体系、推动高质量发展的生力军。”

本版今日展现三位奋斗者的事迹，从他们的身上，可以看到迎难而上的“勇者本色”、实干创新的“智者底蕴”以及回报社会的“责任担当”，希望以此激励更多奋斗者坚定信心、直面挑战、奋发有为，在风雨洗礼中实现更大发展，为经济社会发展持续注入正能量。



“鱼王”的养殖经

汪军文/图

在大别山深处的金寨县铁冲乡张店村，一处不太显眼的农家院落紧邻公路东侧。如果不是门口上写着“金寨合盛龟鳖养殖专业合作社”牌匾，外人恐怕不知道这里藏着一个龟园和一段激情的创业故事。

“龟园”的主人名叫邓延森。1986年出生的他初中毕业后就开始闯荡社会。他干过车间工人，承包过织布厂，开过连锁火锅店，积累了一定的资本后，在苏州买房安家，生儿育女，过上了平稳安逸的都市生活。然而，一次与养龟朋友的接触改变了他的生活轨迹。

从朋友那里他听到了有关龟的相关知识，特别是生长在大别山等地，具有较高观赏和药用价值的黄缘闭壳龟日渐稀少。听者无意，听者有心。从此，邓延森对养龟产生了浓厚兴趣。思来再三，他决定转掉手中的产业，回老家养殖乌龟。

得到家人的支持后，2018年初，他举家返回金寨县铁冲乡张店村老家，成立“金寨合盛龟鳖养殖专业合作社”。乡亲们得知邓延森竟然放弃在外多年打拼的事业和优越的生活回到深山养龟，大伙都非常不理解，普遍抱着怀疑的态度观望。对此，邓延森没有在意，他决心用成果来说明一切。

邓延森的养殖基地占地不大，约3亩地左右。前面是正在修建的三层楼房和几间作为办公室兼卧室的简易棚；后面则是一个被分隔成若干个格子的“龟舍”，四周是高高的围墙。院墙的不同方位均安装了摄像头，日夜记录着院内的场景。

龟园目前养殖各种成年龟1600多只、龟苗2000多只。其中，一只白化黄缘龟身价呈金黄色，与众不同、极为可爱。据邓延森介绍，这只白化黄缘龟非常稀有珍贵，有人出价150万元，他都没舍得出手。每当谈到养龟过程中的故事，邓延森眉飞色舞、滔滔不绝。

养龟的目的是什么？邓延森说，他养龟不仅仅为了挣钱，虽然有很高观赏、药用价值的黄缘闭壳龟市场价达到1万多元一斤。但是靠卖龟的话长久势必让这个物种消失，这不是他的初衷。他要让家乡黄缘闭壳龟的种群繁衍扩大，正因为如此，他计划等养殖的龟苗长大后，拿出一部分放生，让黄缘闭壳龟的种群越来越大。

那么，养龟的效益怎么体现呢？邓延森说，他养龟的效益不是靠卖龟，而是龟蛋。“一般龟苗养殖5年后开始产蛋，每只龟每年可产蛋6-8枚，正常可成活5枚左右，每枚龟蛋市场价在1000元左右。每只母龟每年产蛋可带来收入在5000元左右，三年后每年将有1500只母龟产蛋，到那时年收入将达750万元左右。”而黄缘闭壳龟的繁殖能力在80年左右，这应了邓延森所说：“我养龟五年，龟养我五代。”

为家乡做点事情，是邓延森的夙愿。返乡之初他就和乡、村干部表达了这一心愿。2019年，邓延森的养殖基地吸纳了107户群众投资分红，2020年又带动104户群众入股分红，有力地促进了周边群众脱贫致富。同时，他还常年聘用10余名贫困户在龟园里做日常工作，最多时用工达20多人。

今年，邓延森又利用从外地学到的成熟技术，在所任村民组开展100亩龟稻混养，平时有20多名贫困户负责种和管理。如果试种成功，将扩大规模，吸纳更多群众在养殖基地就业，达到稳定就业、稳定脱贫的目标。

邓延森，这个“80后”的年轻人，正在努力扮演好“龟王”的角色，一步步实现当初的梦想！



“扶贫菜”助增收

近日，在舒城县城关镇石桥村村民胡恩全创办的家庭农场里，育苗的，采摘的，装运的，员工们正在有条不紊地忙碌着。

去年，胡恩全养猪遭受疫情损失，村里扶持他发展大棚蔬菜种植，生产的茄子、辣椒、毛豆等生态蔬菜直供县城超市，日销上千斤，收入逐步增加。

因为，舒城县优秀扶贫干部、城关镇石桥村书记倪合国(中)，正在家庭农场了解种植情况。

郑金强 文/图

“蔬菜大王”的拼搏人生

本报记者 储勇/文 袁洁/图



“有人说今年生意难做，但我不同意这么认为，路是人走出来的，成功是拼出来的，只要努力拼搏，就没有过不去的坎！”

说这句话的人是一个“卖菜的”。

“不就是一个‘卖菜的’嘛，天天起早贪黑，辛辛苦苦挣几个钱，哪来的底气说这样牛气的‘成功者感悟’呢？”或许很多人第一时间会有这样的反应。

千万别不服气！因为，这是一位不一样的“卖菜的”，这位“卖菜的”靠着蔬菜批发，20多年来打拼成长为年交易量近万吨、交易额达5000万元的“蔬菜大王”。

他，就是王化勇。

7月24日上午9时，记者在西商农产品批发市场蔬菜区3号大棚见到了王化勇，第一印象是，他确实与一般的“卖菜的”无二，很难与“日进斗金”的“蔬菜大王”划上等号。

由于西商农产品批发市场下午至夜间方是大宗批发交易时间，上午进店的多是买菜的市民，但王化勇并未以量小敷衍、推诿，而是和员工一起热情耐心地接待每一个顾客。现年50岁的他，看上去面相敦厚朴实，但一言一行中透着十足的精明与干练。

王化勇对记者说，其实他年轻时没有想过要经商，更没有想过会干蔬菜批发这一行。“我小时候学习成绩还不错，当时心里最大的愿望就是读书升学，要不然就到外地去学电器修理，回来开个修理铺也不错啊。”

然而，他这看起来并不远大的愿望却在贫寒的家境面前成了“非分之想”。王化勇的老家在裕安区平桥乡马巷村，父母都是靠“刨土坷垃”为生的农民，辛苦拉扯大6个孩子着实不易，根本无力支撑他读书升学的梦想。

“记得上初中时，一学期学费大概5元钱，有两学期没交学费，开学10多天我都没领到书本，那时的年纪也懂事了，觉得特丢人。”王化勇说，正因为家贫，初中毕业后他没有再升学，而“第二志愿”想学电器修理也没实现。因为当时他的哥哥、姐姐们陆续成家、出嫁，年老的父母希

望把他这个老么留在身边。

可是，回到家又能做什么呢？1987年初中毕业后，等待王化勇的只有“务农”。要跟父母一样“面朝黄土背朝天”，过辛辛苦苦一年忙到头只能勉强“温饱”的生活吗？王化勇说，他不甘心！贫穷并不志短，他想让家庭走出困境，让家人跟着他过上好日子。

此时他虽然年轻，但一点也不怕吃苦。“除了跟着父母种地，拉砖坯、捞铁砂、卖自家种的蔬菜，这些我统统都干过。”王化勇记忆最深刻的是到窑厂拉砖坯，每拉一板车砖坯有1毛钱工钱，他一晚上能挣2元钱左右，按照当时的收入水平，每天的这笔“额外收入”让他喜出望外。

不分昼夜地忙碌，到了1996年前后，王化勇和家人积攒了1万多元，用这笔积蓄加上从亲友那里筹借的钱，他们把旧房推倒盖起了新房，紧接着，把婚事办了，婚后他的老婆生了一对双胞胎儿子。盖新房、娶妻、生子，喜事接连而来，可是家庭负担越来越重，还背上了外债。不幸的是，这时他的父亲患上了重病。每天看着卧病在床的老父亲，还有嗷嗷待哺的孩子，王化勇说，当时

他内心脱贫致富的愿望一天比一天强烈。没有技术、没有本钱，窘困的他在认真思索后，跑到二姐家借来自行车和大菜筐，尝试着做起成本小、回本快的蔬菜小贩。

“我父亲那时特别担心我，虽然躺在病床上，但是每天都要过问我当天的情况。”王化勇至今还记得第一天贩菜赚了30元，他说在父亲面前汇报收入时，他激动地从兜里掏出钱后才发觉，不知啥时被自己弄丢了10元钱。“大概是自己兴奋过了吧，我父亲当时也笑了，他应该是我找到了养家糊口的营生而高兴。”

做小菜贩很辛苦，每天要起早贪黑，出力费心，有时忙得连早饭都顾不上吃。相对付出的辛劳，挣到手的钱不算多，但是为了一家人的生计，王化勇咬牙坚持下来。虽然挣得少，但对于卖菜，他始终坚持以自己的原则，那就是恪守诚信，绝不以次充好，也不缺斤少两。除此之外，他也有自己的生意经——为顾客着想。

在三里岗菜市场经营时，他发现很多顾客在摊点买剩下来的不好卖都会回绝。“我后来一想，为啥不能分开卖呢？或许还能提高销量

呢。”王化勇决定试一试，果然不出所料，原来每天只能卖几十斤，飙升到一天最多能卖800多斤。后来，他又把这种分销方式应用到豇豆、芹菜等蔬菜上，屡试不爽。

恪守诚信，为顾客着想，让王化勇渐渐地积累了信誉，主动来找他买菜的回头客也多了，一些超市、饭店等成了他的固定客户，每天专门来照顾他的生意，他的蔬菜生意因此越做越大。从最初借自行车卖菜，到自己买自行车、三轮车、货车，再到在批发市场有了自己的摊位，蔬菜日销量突破1000斤，他的努力得到了最好的犒赏。艰苦打拼十多年，“幸福”对他而言已在指尖。

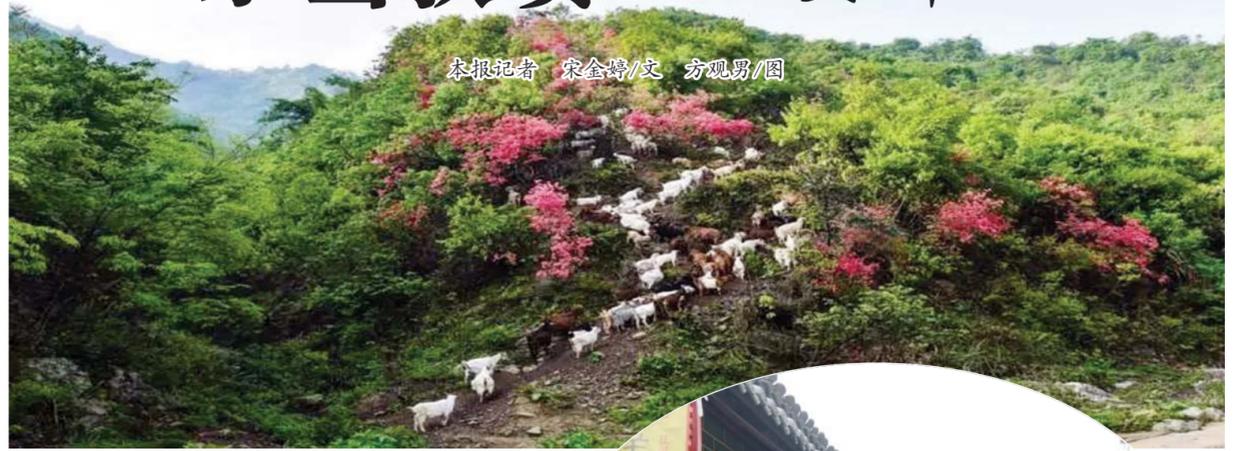
但王化勇并没有选择停止不前。西商农产品批发市场开业后，他带着自己辛苦积攒的100万元积蓄进驻，成为市场的首批商户。近几年，借助西商农产品批发市场的平台优势，通过稳打稳扎，目前的蔬菜经营部每年蔬菜交易量达到9600吨，年交易额突破5000万元，与其固定合作的蔬菜种植大户上百户。在全市最大的农副产品批发市场的众多蔬菜经营户中，其蔬菜批发量可以排到前三。

王化勇经营的蔬菜经营部现已是六安市农产品流通协会的副会长单位。作为六安市农产品流通协会副会长，王化勇第一时间响应，并承诺：全力组织货源，坚决保供稳价，抵制胡乱加价。这次洪涝灾害发生后，他依托自身渠道优势，多方组织蔬菜货源保供市场供应。同时，响应西商集团发出的爱心捐赠号召，向受灾群众捐赠紧缺的生活物资。

如今，很多人见了王化勇都称他为“蔬菜大王”，但他总是谦虚地说，自己就是个“卖菜的”。虽然手下已经雇用18人，但是收菜、批菜、调货，他仍然习惯亲力亲为。他告诉记者，现在虽然日子好了，但他仍然像过去一样，每年只休除夕和大年初一这两天，剩余时间每天都是工作日。他还说：成功没有捷径，靠的就是拼搏。

乐当扶贫“领头羊”

本报记者 宋金婷/文 方观男/图



在金寨县汤家汇镇，有一位“羊门女将”。2013年，她发起成立金寨县山羊养殖专业合作社，经过几年推广，合作社波尔山羊养殖达上千头，合作社成员出栏山羊1700多只，户均羊年收入近万元。通过养殖和电子商务带动20多户贫困户脱贫致富。她自己也成为金寨县人大代表、金寨县青年创业者协会会员、特色产业联盟副会长、村书记助理、金寨电商协会理事。

她，就是徐海霞，乐当扶贫“领头羊”的“羊门女将”！

勤劳致富的“羊门女将”

大学毕业以后，徐海霞在外从事销售行业，销售业绩很突出，家里收入也很不错。但是每次回来，看到家乡的乡亲生活还很难，她总是心里很难过。有一次在浙江进行产品推销时，她看到当地养殖业发展很好，想到家乡的条件也适合养羊，就萌生了养羊念头，夫妻俩放弃销售行业，转行回家做养殖，成立金寨县山羊养殖专业合作社，带动农户脱贫致富。

2015年，在政府的鼓励下，徐海霞因势而上，创办了“深林泉”农家小院，以生态养殖、销售、旅游服务方式，借助电商平台扩大市场影响，以热情的服务、合理的收费、优质的产品品质赢得了市场口碑。“深林泉”农家小院就在金寨台山下，既可以欣赏风景，还可以体验农事活动，每年接待全国游客近万人。

从金寨县农民专业合作社到深林泉农家小院，作为一名实业家，徐海霞切身感受到党的富民政策，她接着投

资20多万元，在汤家汇红军街开设“羊之味”餐馆，面积300平方米，因为食材地道、服务周到、价格公道，深受游客欢迎，生意兴隆，并把分店开到河南省。

不忘乡亲 知暖人心

徐海霞是优秀的、成功的，但是她更牵挂那些贫困户和需要帮助的人。她的几家店里，所有的食材都来自贫困户家庭种养，她的员工也都是贫困户家庭成员。仅此一项就为他们增收40多万元。

汤家汇“羊之味”餐馆每年收购铁冲乡李桥村贫困户刘万运家养鸡，价值十几万元，平均每月1万多元，现在刘万运成为当地有名的富裕户。贫困户吴作霞家6个人，徐海霞收购了她家全部农产品，还为她家孩子每年捐款2000元作为上学生活费。小邓全家一下子就脱贫了。小李是四川人，老公患有尿毒症，孩子在上大学，是当地有名的贫困户。徐海霞把她招来作服务员，一个月收入2400元，解决了孩子学费和生活费问题。

贫困户冯克旺，女儿上大学，妻子长年卧病在床，看病欠了很多债。徐海霞与他家结对帮扶，引导他们种植早熟花生、高山蔬菜，并送科技上门，让以前靠天收的薄地变成了增收地。去年，早熟花生喜获丰收，由于上市早，价格好，每亩增收1800元。

丰收的喜悦让冯克旺看到了希望，逢人便讲：“自从有了海霞结对帮扶，我现在生活有奔头啦。”

用心用情 助力脱贫

当选金寨县人大代表以后，徐海霞对扶贫工作有了新认识：要把群众的心声传递给党委、政府。她利用扶贫、采购和调研，深入基层、深入群众，广泛倾听民声，了解民意，把贫困户的心声和想法带到会上。在她的倡导和组织下，发动金寨县汤家汇镇产业联盟捐款为贫困户和贫困儿童捐款4万多元，自己捐款近万元。

“我是一座桥，联系政府和人民群众。”去年人代会上，徐海霞提出的关于完善金寨台旅游基础设施的提案，得到很多代表的响应。“现在金寨台旅游发展了，有了名声，来的人多了，当地群众产品好卖了，收入增

加了，我们更要加强基础设施建设，吸引更多的游客。”

她知道，仅仅是贫困户脱贫，还不算真正的乡村振兴发展，要有产业支撑、整体发展。在作为金寨县第17届人大代表的这4年里，她提出的“充分发展景区民宿产业利用闲置房屋增加收入”和“关于扩建金寨台泗河村旅游农家乐服务中心的规划报告”，得到政府和有关部门的积极回应和落实，促进了金寨台景区的旅游发展，改善了民生设施，带动了当地农民收入的提高。

近几年，徐海霞还利用自己的资源优势，为经营大户、贫困户提供销售产品和就业平台。在她的微店里，卖的都是贫困户和当地群众的产品，而且都是原价销售，年销售农产品200多万元。