



“永保大叔”相信，等在这片养育他们的土地上能挣到钱了，在外漂泊的年轻人最终都会回来——

大山的“宝贝”该有好未来

□ 魏劲松 柳洁

节日刚过，湖北省襄阳市谷城县石花镇下新店村村民李永保就忙得团团转。他走家串户动员乡亲们组建香菇木耳合作社。“现在正是生产关键时期，很多外出打工的年轻人都回来帮忙，正好可以合计合计。”

李永保还有一个身份——“电商”，他在大山深处开起网店，将家乡的香菇、木耳等山货卖到全国各地，成为湖北山货网店中的佼佼者，被网友亲切地称为“永保大叔”。

他相信，在这片养育他们的土地上能挣到钱了，在外漂泊的年轻人最终都会回来。他的愿望就是带着附近的村民一起把大山里原生态的有机农产品通过网络平台销往全国各地，共同致富——

农民也能开网店

记者驱车从谷城县城出发，在盘山公路上逶迤前行1个多小时，终于到达李永保的家乡——谷城石花镇与丹江口交界的一个小山沟。

记者老远就看到，“永保大叔”扛着一捆树枝，赶着三四十只羊，走了过来。“你们来得太突然了，你看我都没收拾下。”拍拍身上的草，李永保憨厚地和我们打了个招呼。

李永保是地地道道的农民，也是村里的能人。以前在下新店村，农民们除了种地，就靠卖山货赚钱。到了相应的时节，就有贩子进村，收购野生的香菇、木耳。村里的老人们不知道外面的行情，也不方便出远门，不得不忍受贩子压价、压秤。这让李永保不甘心。2002年，他离开这里，到襄阳市区做山货生意。经过近十年的经营，他在樊城铁路大院附近租下了门面。

尽管生意还不错，可李永保觉得，这样的生意做下去，也只能让自己的日子好过点儿，乡亲们的生活并无改变。

“那还是2010年的时候，我在建新路租房住，房东有一天跟我拉家常，说我们天天起早贪黑太辛苦，看人家隔壁的小伙子坐在家就能赚大钱，这让我动了心思，到底是啥路子还能这样赚钱？”李永保回忆说，“我专程上门向他请教。从那时起我才知道有‘淘宝网’这个稀奇玩意。这个小伙开了个网店卖鞋，只需一台电脑，动动鼠标打打字，就能面对天南地北的买家。”

这一经营模式让李永保产生极大的兴趣，他想：山里的木耳、香菇、蜂蜜、土鸡蛋……全是绿色纯天然食品，城里人天天念的不就是这口么？对！得让村里的“宝贝”走出大山，销往全省乃至全国各地，换来更多真金白银，让村民都过上好日子。

2011年的“五一”节，李永保决定放下手头的生意，回到村里开网店。

“当时媳妇不答应，我只好一个人回了家，买电脑、装宽带，开始摸索着开网店。”说到这些，李永保忍不住笑了起来，“我只有小学四年级文化水平，最早连电脑怎么开机都不知道，全靠向那位仙桃小伙拜师学艺。家里没有相机，我从城里亲戚那借来相机，把这里产的各种山货照下来挂在网上。”

2012年3月6日，经过大半年准备，李



永保在淘宝网注册了“永保大叔”这家网店。

40%是回头客

对于李永保来说，在淘宝网注册、装修个网店已经很难，但接下来的事情，更让这个“掌柜”始料不及——货源、包装、发快递，每一桩都大费周折。

先从村民家进货这事儿。当地山高地少，走上七八里路才能见到一户人家，李永保就翻山越岭挨家挨户敲门，跟老乡们商量在网上帮他们卖山货。“我告诉他们，散养的土鸡、自产的蜂蜜、树上的核桃都能在网上卖钱。刚开始，村民都挺高兴，说能卖出去换钱当然好啊，可以补贴家用。后来听说得先把货交给我，卖出货后再等客户付钱，大家就都不愿意了。”

过去，村民要卖山货，需要走上很远的山路到集镇上，路途远不说，销售也不稳定，也有收山货的上门，但压价又压秤，现在有了坐等收钱的好事，村民为啥还不乐意呢？李永保说，山里人习惯了一手交货一手拿钱的买卖方式，现在要压货付账，主顾还在电脑另一头，看不见摸不着，这事靠谱吗？

为了打消村民的顾虑，李永保想了个“靠谱”的辙——用自己的钱先把村民的货买下来，再到网店上销售，这样就能让村民第一时间拿到现钱。

货源解决了，物流问题接踵而至。村里没有快递，李永保每天要搭班车把货送到石花镇发快递，可是村里离石花镇有将近40公里，遇上一天只有一两笔订单的情况，连搭车的费用都保不住。

“之前有几个月没赚到钱，还倒贴

钱。”李永保记得特别清楚，第一单生意是开店后第四天，上海的一位买家以16元的价格买了两斤黑豆，李永保为了把这笔订单送到石花镇用快递发出去，自己搭了20元路费。

渐渐地，回头客多了，新客人也多了。“现在光香菇每月都能卖2000多斤。”李永保说起这些，脸上泛着掩饰不住的喜悦。

在“永保大叔”网店里，只要买过山货的人，几乎都给了好评。李永保介绍，在网店中，能拥有6%的回头客已经是不俗的成绩，而在他的店，40%的客户是回头客。

大山的“宝贝”

7月24日，打开“永保大叔”的淘宝网网店，五谷杂粮、农家山货、秋冬年味等农家土特产都有出售，共有近40种土特产，在热销排行榜上，野生香菇、高山黑木耳和农家自制皮蛋高居前三，特别是野生香菇，成交纪录高达3049笔。

最让李永保感到高兴的是，网上这一连串的销售记录，直接为村民带来了喜人收入。

村民聂同权前些年因车祸落下残疾，干不了重体力活儿。在李永保的带动下，他靠山里采香菇、家门口种天麻，如今已经成为李永保的固定“供货商”，一年下来也能收入一万多元。“听说现在土鸡蛋卖得很俏，我也准备在家门口养些土鸡。”

“要是大家的货都是优质品，肯定能赚更多。”琢磨了很久，李永保决定，要跟大伙传递这一信息，不能再等。去年6

月的一天，李永保在家门口挂起红色的条幅，召开“供货商”大会。会上，村民们共同商讨怎样提高山货的品质，让香菇、黄花菜等干货贮存好，既不发霉又保证卖相和口感。

有了李永保带头，村民们也有了干劲。大家按照会上交流的经验，回家采摘、收菜时也细心起来。李永保说，最主要的是让大家的腰包鼓起来。“通过网店卖山货，每户平均能增加2000块的年收入。”李永保分析。

更让“永保大叔”欣喜的是，吸引村里的年轻人回家发展的想法也得到了认可。去年年底，在深圳打工多年的儿子李光军回家后，决定不走了，和他一起在家乡创业。现在，李永保将网店交给儿子打理，自己则有了新的打算：搞畜禽养殖。

李永保说，养殖投入比较大，自己要带头探路，要是成功了，再让大家加入。李永保在自家山下盖起羊圈，借钱买了100多头本地土山羊。他说，要把“永保大叔”的品牌做响，最重要的肯定是产品的品质。“这些羊绝对不喂饲料、不注水。”

现在，李光军在谷城火车站附近租了一间仓库，他在那边负责打理网店和发货，很快解决了发货难题。

问及下一步的打算，这对父子给出了不同的回答。李永保说，今年网店肯定要增加货物品种，饲养的土羊、土鸡全部要上线。而李光军则希望，能将村里面的资源进行整合，最好能成立一个合作社。

最后，还是儿子说服了李永保。“只有成立合作社才能使买卖更加正规、长远，山货的品质和产量才能保证。”在李永保的心里，大山的“宝贝”应该有更好的未来。

光影

山里人

抓蝎子



初中生张鑫楠家在河南济源王屋山脚下。放假回家，他最喜欢和小伙伴跟着叔叔去抓蝎子。山上的碎石头缝里最容易找到这种小东西。为了防止被蛰，他用一个镊子去夹蝎子，这东西一斤能卖几百块，能补贴家用。此刻他站在山坡看着远处，一只蜻蜓正好飞过头顶。 风岭和摄

收燕麦



代秀芹家在陕西银科村。燕麦熟了，他和丈夫请来邻居，把麦田里的庄稼收割了，准备储藏起来，家里养的几匹马过冬就靠这些燕麦了。儿子在外地上大学，心疼车票钱，一年也难得回趟山里，但做妈妈的地为儿子自豪。 蒋新军摄

小骑手



陕西关山草原历来盛产良马，到了这儿如果不骑马是会留下遗憾的。游客上了马大多战战兢兢，但这个十岁的孩子却不一样。翻身上马，迅速把马带到地方，脚一抬顷刻下了马，那利落劲儿让人羡慕。 寸心摄

红苹果



苹果熟了，山西吉县的苹果专业户刘守义在山上的果园里忙得不可开交。大人们把红苹果摘下，运到宽敞的平地，由两个孩子负责分拣。在成熟的鲜果堆里，姐姐的脸蛋也被映衬得红扑扑的。 费倘摄



心系天路 爱满车厢

□ 周沪滨 口述 李治国 整理

厢的时候，抬眼看见一瓶生理盐水瓶放在了行李架上，而输液管一直通到了一名藏族中年女性旅客的手边，“怎么会这个时候吊盐水呢？”我一边嘀咕着一边走到了这名旅客的身边。一看猛然一惊，不得了！这针直接扎在了手背上肿起了好高。我迅速做出判断：针扎错地方了。我二话没说直接将针拔下，同时让该车厢的乘务员火速联系随车医生。

不明白原因的藏族旅客却还在不停责问：为什么？为什么拔了她的针？(藏语)我也反复说道：错了！错了！(藏语)随车医生闻讯赶到，询问了这名藏族旅客的病情与用药，才得知这名旅客患的是精神忧郁症，刚在格尔木诊断后配完药回家，同行4名家属里没有一名有医学常识的，只知道将小瓶的药放在大瓶的药里再扎针就好了，静脉动脉是什么都不知道，就将应该肌肉注射的“地西泮”(又名安定)加在了静脉注射的盐水中并多了五倍的剂量，吊针又扎在了手背的肌肉中，使得她的手背又红又肿的，用药与注射完全错误，要不是及时发现，后果不堪设想。

听了医生的一番话，一行藏族旅客也惊呆，片刻回过神来，他们一下子紧紧地拥抱着我由衷说到：谢谢您，恩人！

“用心做人、用心做事”，这是我12年列车服务工作中始终坚持的人生态度。不管在哪个工作岗位，我始终勤奋学习，善于思考，结合工作岗位需要，不断攻克服务工作中的难题。

2008年3月2日，大雪弥漫青藏高原，列车顶着风雪从拉萨站出发不久，一号车厢传出一阵阵断断续续的婴儿哭声，“这小孩子怎么啦？哭的声音不大对啊！”周围旅客私下猜疑着，只见陪伴在小孩旁边的妈妈脸色憔悴，眼中含泪。我闻讯赶来，当我看到那小孩发紫的脸色的时候就感觉不大对了，那是一个刚刚满月的小孩，鼻翼无力地抖动着。我轻轻地牵着小孩的手温和地询问，那位妈妈的眼泪滚落了下来，“他刚生43天就有心脏病，又得了心肌炎，我一个人在拉萨打工，现在身上已没有钱了，只想带着孩子去郑州找我的父母。”这是一对可怜的母子，让周围的旅客一阵唏嘘，孩子的情况不能再拖了，要不

然就有生命危险，更何况前面还有海拔5072米的唐古拉山口要翻越呢！只有在那车站提前下车送医院或许还有治，但看病要钱。我随即从口袋里拿出三百元，对乘务员张军说：“快把这里情况向兄弟们说一下，咱们一定要帮她们啊！”不一会儿工夫，乘务员捐出的钱送到了一号车厢，周围的旅客也被感动，纷纷慷慨解囊。当我将这2980元交到这位妈妈手上的时候，她泪流满面地说：“这是43天来我们母子俩第一次看到希望。”列车缓缓驶进那曲站，我通过运转车长联系的120急救车已停在站台上，见着母子俩都上了急救车，大家的心终于能放下了。列车又将开了，突然那位母亲从急救车上下来，面向列车跪倒在雪地中凝视着我们的远去，那一刻，大家的眼睛都湿润了。

服务是没有止境的，我愿意把每一次进出高原的旅程，都当作是一次提升服务品质的过程。雪域高原是人们向往的地方，我和我的队员们愿意用汗水，把拉萨列车建设成为连接上海和西藏两地民族团结的纽带和桥梁，展示上海城市文明的重要窗口和铁路客运服务的新形象。

我和我的队员们愿意用汗水，把沪萨列车建设成为连接上海和西藏两地民族团结的纽带和桥梁

一列墨绿色车身的首趟沪萨列车从铁路上海站启程，从东海之滨，到茫茫戈壁，行驶于“世界屋脊”，穿越常冻土层，翻越巍巍昆仑海拔5072米的唐古拉山口，直至西藏。列车往返全程8746公里，运行近98个小时。我是上海铁路上海客运段沪萨车队列车长。众所周知，列车驶进高原，就会出现高原反应，缺氧、低温、低压，会让人头晕目眩、恶心呕吐。一次次在沪萨之间往返，就是一次次的艰难体验。在磨人的高原反应之下，我和我的队员们知道，乘客在这种时候最需要关怀。

记得沪萨列车刚刚开行后的两个月，2006年12月12日凌晨，列车从格尔木站缓缓驶出，向着拉萨的方向行进。我像往常一样在巡视着车厢，当我正走到9号车