讲诚信的“豌豆女王”

本报记者 佘 颖

安徒生童话里，豌豆公主隔着20层床垫子和20床被子，还能感觉到一粒豌豆的存在。

“我可没那个本事哟！”张涛笑得眉眼弯弯，一口脆生生的北京话蹦得比豆子还快，“不过我只要看一眼豌豆，就知道它是什么品种，产在什么地方，是不是放了几年的陈豌豆”。她是北京荣涛豌豆产销专业合作社的社长，掌握着全国豌豆种子的定价权，被称为“豌豆女王”。

图①图② 张涛在介绍公司的产品。 图③ 荣涛食品有限公司的豌豆产品。 本报记者 佘 颖摄

从卖大米的小贩到豌豆合作社社长

张涛跟豌豆的缘分来得很偶然。

“那是1997年的事儿了。”张涛回忆起当年有些感慨，“我高职毕业后做点小买卖，走街串巷卖大米。那会儿大家都穷，有人想吃米又没钱，就跟我商量能不能拿豌豆、麸子这些杂粮来换。”张涛收下这些杂粮，又转卖给饲料厂、糕点厂。在这个过程中，她发现豌豆的差价最高、需求量大又没人竞争，就专门收购豌豆。

张涛收豌豆给价高、不耍秤、信誉好，农民只要有豆子就卖给她，连陈了三四年的豆子也搬出来卖。渐渐地，她的收购范围扩大到了内蒙古、甘肃等地。

2000年，张涛在甘肃收豆子时发现当地的豌豆品种亩产能达250多公斤，是北京平谷亩产的两倍多。“我就想，如果品种好的豆子能在北京种，亩产高了，我收购起来方便，还能省下运输费。”张涛回到北京后，辗转找到中国农科院的豌豆专家，引进了中豌4号、中豌6号等优质种子试种，第二年亩产就达到了350公斤。

2003年，张涛动员了十几户村民试种，由她提供种子和成品回收，并聘请专家指导种植。当年农户们亩产豌豆超过300公斤，夏收后大家的腰包都鼓了起来。

经过2年的推广种植，隔壁村有人找上门来了。这个叫梅术宝的农民有着庄稼汉朴实的小狡黠，他没问种植的事，却问张涛：“你让这么多人种豌豆，能回收吗”？得到张涛的肯定回答后，他又问：“你到时又刨又扣又压价，怎么办”？为打消他的顾虑，张涛按2元一公斤的保底价跟他签了收购合同。“这是我签的第一份收购合同。”张涛还记得当时豌豆的市场价是每公斤1.7元左右，自己的价格算是高的。

没想到夏收后，梅术宝又找上门来。“他气呼呼地甩给我一张收购合同，是一个收粮的小贩拿给他的，上面写着豌豆每公斤收购价2.06元，比我的收购价多出了6分钱。”张涛仔细看了看合同，发现源头竟然在自己这里。原来，因为豌豆需求量太大，张涛也找了一批粮食贩子帮着收。张涛给他们的价是每公斤2.2元，结果这个收粮的小贩正巧找到了梅术宝家。

张涛想了想，跟梅术宝说：“咱们既然签了合同，还是按合同价结账。等豌豆卖出去之后，赚的钱我再给大家分成”。好说歹说，梅术宝将信将疑地回去了。当年行情好，张涛卖豌豆每公斤赚了0.92元。她自己只按每公斤2毛钱留下利润，把剩下的都作为利润分给了大家，梅术宝光返利就拿到了2600元。“他当时就表示回去要承包200亩地种豌豆。”张涛记得梅术宝之前家里只有3间破瓦房，种了几年豌豆，不仅翻盖了新房，儿子娶媳妇时他还送了一辆小汽车。

张涛的诚信和真实的收益打动了农民，合作农户的豌豆种植面积从2005年的一两千亩飞涨到第二年的两三万亩，签约农户达到两三千户。

2007年，国家出台农民专业合作社法，其中一条就是要求给社员分红。张涛跟合作的农民一合计，成立了荣涛豌豆产销合作社，自己担任社长，参与的社员达500多人，成为平谷地区最大的合作社，也是全国唯一一个以豌豆为主业的合作社。

掌握了豌豆种子定价权的女版“孟德尔”

豌豆3月种，6月收。现在正是加工籽种的季节，荣涛合作社位于中关村科技园平谷园的新厂房里机器轰鸣，工人们忙着把豌豆籽种一袋袋装好、码平。到了下午，就会有车来把这些小山丘一样的籽种拉走，发往四川、湖南等地。合作社年产豌豆1万吨，其中约2000吨要制成籽种。

“你看，这就是荣涛9号。”张涛弯腰抓起一把豆子，在掌心里扒拉给记者看，“它粒形饱满、表皮光滑、颜色浅绿、口感酥脆，特别适合制成豌豆酥”。

荣涛9号和荣涛10号是合作社自己花了五六年时间才培育成功的新品种。几年下来，张涛也掌握了豌豆育种的技术，在合作社内部就能选种育种，目前也储备了一些新的品种。

“荣涛9号、10号性状刚刚稳定下来，正在丰产期。等他们进入性状退化期，我们很快就能推出新品种。”张涛已经盘算好了，要做一个女版“孟德尔”。

因为品种好、产量高，荣涛9号、10号成为国内最受欢迎的豌豆种子。但市场份额越是大，张涛越是谨慎，因为她知道质量是种子的生命，农民拿到不好的种子就要赔大钱。

2009年，顺义的一个农民交来的籽种没晾干，里面都发了霉。他拿着合同要求张涛收购，还跟她说：“你一年收这么多豌豆，我这一点掺在里面也看不出来”。张涛坚决不同意，被该农民诉至法院。张涛赢了官司，更重要的是守住了质量的底线。

几年下来，全国的豌豆种植户都知道荣涛种子好，经常有人上门寻求代理。这时，张涛的轴劲儿又上来了。荣涛在各地有固定的代理商，上门来的人，张涛总要问人家是什么地方的。如果当地已有代理商，她一定让他们去跟代理商对接。“不管他说自己能出多少钱，能买多少个火车皮的量，我都不会接”。张涛一点也不后悔错过了多少生意，“咱得讲诚信，是不？”

正是靠着诚信这块招牌，“荣涛”籽种很快占据了全国50%以上的市场，在四川、云南等十几个省市供不应求，掌握了市场定价的话语权。“每年我们的价不出来，别的种子都不好卖”。张涛自豪地说。

张涛的诚信赢得了客户，也坚定了社员对合作社的信心，加入合作社的农户越来越多，已带动北京、河北等地种植户4000余户，种植面积达15万亩，年产豌豆1万吨，张涛成了闻名的“豌豆女王”。

2014年，合作社共实现产值3800万元，获得利润700万元，当年为农户返利630万元。7年来，合作社累计返利2470多万元，社员户均增收从100多元达到了6万多元，一粒粒小豌豆带领农民走上了绿色的致富路。

做良心食品的豌豆厂厂长

张涛的办公室飘着一股咸咸香香的味道。记者原本以为是走道尽头生产车间里飘来的，张涛闻了闻，笑了。“这是做豌豆酥的蒜香粉。”她指着桌子上的一袋粉末说，“我们用的都是纯天然的优质原料，而且所有的原料我都要尝一尝。这就是他们昨天送来的”。

豌豆酥是张涛力推的新产品。她算过账，豌豆种子一斤才两三块钱，要是卖豌豆酥，一斤就是10多块钱，赚得更多。而且豌豆从收鲜豆到卖种子只有2个多月，时间太紧，稍不注意就会坏在手里。如果做深加工，就能摆脱时间限制，一年到头都有效益。

加工豌豆酥的主意得到了社员们的支持。社员们信任张涛，无息集资650万元支持她扩建厂房、引进设备。2010年，在平谷区政府的支持下，由合作社出资成立了荣涛食品有限公司，主打产品是“卡超那”牌豌豆酥和豌豆黄。

对吃到肚子里的东西，张涛要求更严格。记者到她办公室的时候，她正把两堆豌豆酥倒在餐巾纸上打量。“这种豌豆粒饱满的是我们生产的，这种掉皮比较多的是市场上卖的另外一个牌子。”张涛得意地说，“他们的成品跟我们去皮之前的次品一样，比我们的成品差远了”！

去皮能提升豌豆酥的口感，吃到满满一口豌豆肯定比嚼空壳子舒服，但去皮也会减少豌豆净重，增加的工序、时间和水电成本都是钱。不过张涛没有算过这笔账。“市场竞争不仅靠价格，还要靠感受和服务。”张涛明白，“产品好才能站住脚。”

荣涛有一个俄罗斯客户就是被“卡超那”过硬的质量吸引来的。这位客商买了3种豌豆酥，比较后发现“卡超那”掉皮最少、豆粒最大、口感最好，就带着翻译，按着包装上的地址找到了荣涛要求合作。现在，第一批发往俄罗斯的豌豆酥已经在路上了。

虽然是食品界的新兵，张涛对荣涛的战斗力还是很有信心的。“我们多年来一直为北京的红螺食品、御食园食品提供豌豆，质量有保障。”张涛打开一袋豌豆酥，非要让记者尝尝，“你放心，我们的豌豆酥绝对没添加色素。你看这颜色有深有浅，是油炸豌豆本来的颜色，不像有的牌子拿价格低的黄豌豆染成绿色，卖高价”。

除了严格选料，荣涛还制定了标准生产流程，有检查没检查都一样严格执行。

久而久之，周边的人都愿意买他们的食品。荣涛食品厂的门口有个铁架子，上面放着3个塑料袋，里面装的是一袋袋的豌豆酥，门口传达室还写着“本窗口卖豆”。“老有人来厂里买豆子，我们就把货放在传达室，方便他们买。”张涛还发现只要对面厂里的人一招手，荣涛的保安就颠颠儿地送货上门，都成老主顾了。

“因为他们信得过荣涛的质量呗！”张涛把这份认可看得比那些“全国农村青年致富带头人”“北京市劳动模范”，北京市“五四”青年奖章的奖牌还要重。她自己经常买厂里生产的豌豆酥给家人吃，厂里的员工也喜欢拿豌豆酥当小零食。“生产的东西老板吃、工人吃。”张涛觉得这就是安全食品的标准，“涉及食品安全，国家怎么管也不如企业自律有效。我要对得起自己的良心”。

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记

有一

追记山东烟台

本报记者 王金虎 通讯员 刘新国

5月28日，山东烟台市幸福中路上，百名市民手捧鲜花、白烛，围成心形，祭奠英雄。这是沈成磊牺牲的第二天，地面上残留的血迹，提醒着人们前一天发生在这里的悲壮一幕。

5月27日下午，莱山公安分局民警沈成磊、宋繁靖根据信息，赶往幸福街道办事处查找被盗车辆。14时40分，在化工路与幸福中路交叉路口，俩人发现了被盗车辆，他们一边跟踪犯罪嫌疑人，一边请求增派警力查控。14时50分，犯罪嫌疑人突然发现自己被跟踪了，立刻弃车逃窜。时机稍纵即逝，沈成磊果断决定：马上实施抓捕！随即扑身向前。面对民警，身材健壮的犯罪嫌疑人从腰间猛地掏出弹簧刀，拒捕反抗。周边全是商铺，往来人流密集，若有迟疑，就会伤及无辜群众。沈成磊一跃而上，死死抱住犯罪嫌疑人的后腰。穷凶极恶的犯罪嫌疑人舞着尖刀，连连刺向沈成磊的颈部、胸部、背部等处。霎时间，鲜血流了一地，但沈成磊仍死死抱住犯罪嫌疑人不放，直到休克前，双手还保持着环抱的姿势。

刑侦工作被称作“在刀尖上行走”的工作，参警13年来，每一次出警，沈成磊都冲锋在前，被战友们誉为“拼命三郎”。2007年，沈成磊在潍坊市成功抓捕一名曾受过专业训练的特种兵犯罪嫌疑人；2012年，沈成磊经过一周的蹲守，成功抓捕一名非法持有枪支的犯罪嫌疑人。当时，其非法持有的猎枪子弹已经上膛……

去年1月，天气寒冷，沈成磊和战友们在一名盗窃犯罪嫌疑人的藏身处蹲守到凌晨6点。狡猾的犯罪嫌疑人出门发现陌生车辆后，撒腿就往小道上跑。车子开不进去，沈成磊拔腿就追，在刺骨的寒风中，愣是追出了一公里。最后，上气不接下气的犯罪嫌疑人瘫倒在地大喊：“我服了，我服了，真没见过这么能跑的警察”。

沈成磊心里时时装着群众，群众身陷困境，他总能挺身而出、雪中送炭。2002年，刚到滨海派出所工作的沈成磊在入户调查走访中发现，有两个兄妹因为父母早逝，家庭异常窘困，面临辍学的危险。沈成磊二话没说，把身上仅有的200元都给了兄妹俩。此后，沈成磊除了在生活中照顾他们外，每月都拿出500元钱帮助他们，一帮就是6年，直至兄妹二人中学毕业。

2007年农历腊月二十一，烟台下了入冬以来最大的一场雪。晚上11时左右，辖区草埠村孙某的家属找到了正在值班的沈成磊，说丈夫孙某外出饮酒至今未归。刚躺下准备休息的沈成磊二话没说，披上衣服就钻进了风天雪地。经过两个多小时的搜寻，沈成磊终于在公路沟边找到了趴在雪地里的孙某，并火速将其送往医院救治，将孙某从死亡的边缘拉了回来……

“今天是沈成磊烈士牺牲的第7天，我们怀着悲痛的心情向沈成磊的英灵致敬，愿英雄一路走好……”6月2日15时19分，烟台市公安局官方微博上，《追忆英勇牺牲的警察沈成磊》的长微博醒目地挂在那里，评论里满是点燃的蜡烛。

6月19日上午，沈成磊烈士追悼大会在烟台市府礼堂举行。市府礼堂外的通世路上，市民列队千米相送。他生前守护着的这座城市，以最庄严的方式送别英雄。

“有一种境界叫光明，有一种奉献叫精诚；有一种失去叫玉碎，有一种牺牲叫永生……”网友创作的《沈成磊，你的名字叫忠诚》一诗，被市民默默诵读。“人生的价值在于奉献，我愿把我的青春和热血奉献给我所钟爱的公安事业。”沈成磊以他短暂而壮烈的人生，兑现了自己参警时的铮铮誓言。

沈成磊生前在训练场射击。 刘新国摄

小市场成就创业梦

本报记者 赖永峰 通讯员 徐卫华

在江西省鹰潭市贵溪工业园区，有一家从事国标舞蹈服饰生产销售的企业——江西晶赢文化产业有限公司。创始人孔祥春经过10多年的奋斗，把一家小微作坊打造成江西省文化产业示范基地。去年，公司的少儿拉丁舞表演服国内市场占有率达15%，居全国第一。

结缘舞蹈服饰

走进公司，孩子们身穿拉丁舞表演服摇曳多姿的照片映入人们的眼帘，一件件奔放的拉丁舞服、高端典雅的摩登舞裙……让人仿佛进入了一个时尚王国。

“能有今天的事业，都是摸爬滚打闯出来的。”孔祥春说。2000年，从江西艺术学院毕业后，孔祥春曾摆过地摊。两年下来，他攒下一些积蓄，立志做一番更大的事业。2002年，他回到家乡进入一家知名企业，担任采购员。他事事留心、认真好学，掌握了不少企业经营管理知识。

2005年，孔祥春到上海出差时，接触到国标舞蹈服饰，学艺术的他一下子被绚丽的服饰所吸引。经过考察分析，他决定创业。“我是学艺术的，我爱人是学服装的，舞蹈服饰恰好能发挥我们的特长。”孔祥春说。他迅速拿出积蓄投资注册了公司，从事舞蹈服饰贸易。

“晶赢”服饰声名鹊起

起步之初，由于销售不畅，一年下来，孔祥春亏损了近百万元。“当时很多人说舞蹈服装市场小，但我不怕，我就要在小市场中发大财。”孔祥春说，“我分析失败原因，主要是品牌没打出去”。产品是一次性的，但品牌是长期的，作为小众市场，品牌和客户的积累更加重要。为推广品牌，孔祥春使出浑身解数。他注册了官方网站进行品牌推广；还硬着头皮赞助小型国标舞赛。这帮助公司逐步有了固定客户，也开拓了他的眼界。

随着用工成本不断提高，孔祥春意识到服装贸易行业的经营压力。2007年，他作出了一个重要决定——离开上海，回到家乡江西鹰潭，将自家的厅堂改造成小型制衣作坊，生产“晶赢”牌少儿拉丁舞表演服。

“做了10多年贸易，突然要转行搞生产，很多人都说他疯了。”妻子潘菁坦言，转型初期，连自己都“捏着一把汗”。但很快，大家开始佩服孔祥春的眼光。2007年起，国标舞在国内迅速风靡，“晶赢”服饰凭借时尚的设计感和良好口碑声名鹊起。

“舞蹈服饰必须走在时尚前沿。事业起步初期，我照着杂志、视频中的服装款式画图，我爱人负责制衣，就这么干起来了。”孔祥春说。2011年，“晶赢”作为文化产业新星被当地政府“请进”了贵溪工业园。现在，公司已成长为占地面积4万平方米、拥有员工200多人的“大公司”。

懂得责任才能成功

记者采访当天，“晶赢”公司恰巧举行2015年度华东地区直销商商业交流会，20多位客商现场签下了200余万元的订单。“让顾客满意，让社会满意。”说到“晶赢”的成功，孔祥春说，关键是保持责任感。

近年来，孔祥春通过互联网收集一线流行信息，并与国内多家知名设计公司进行无缝合作，使“晶赢”产品勇立舞蹈服饰“潮头”。现在，公司每个月都有数百件服装设计图样可供生产。

想顾客所想，急顾客所急，已被孔祥春嵌入“晶赢”的企业文化。一天晚上9点多钟，公司接到一位北京客户的电话，一批发商给该客户的表演服装一直没有到货，而两天后的一场演出必须使用这批舞服。孔祥春二话没说，立刻组织人员连夜加班生产，第二天清早服装赶制出来后，又安排专人坐火车将产品送到北京，确保了客户的正常演出。

“我希望能够帮助更多人走上文化创业之路。”这些年，孔祥春积极吸引有志于舞蹈服饰产业的人士加盟“晶赢”。他表示，要把“晶赢”公司建设成为一个集设计、生产、销售、文化研究等于一体的艺术、舞蹈文化产业园，利用平台资源，帮助更多有志者完成创业梦。

更多中国故事系列报道请扫二维码

本版编辑 闫 静 郎 冰
美 编 夏 一
邮 箱 jjrbzggs@163.com

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：1.00元 广告许可证：京西工商广字第8166号 广告部：58392178 发行部：58393115 昨日（北京）开印时间：3:20 印完时间：4:30 本报印刷厂印刷