马瑞强：

种 地 的 博 士

本报记者 陈 力

那人那事

人物小传：

马瑞强，1983年10月份生人，毕业于中国农业大学。他先后获评为“全国农村青年致富带头人”“创新创业人才”“内蒙古自治区优秀创业青年”“感动内蒙古人物”，荣获中国青年五四奖章，担任中国青年科技工作者协会常务理事、中国农村青年致富带头人协会理事。他创立的内蒙古分享农业科技有限公司被评为“内蒙古自治区草原英才创新创业人才团队”“全国农业专业合作社示范社”。

春节假期一过，马瑞强就马不停蹄地忙了起来。

作为内蒙古分享农业科技有限公司总经理，他乘机在云端穿行，到天津找投资，到石家庄谈股改，到呼和浩特寻合作。作为云种云养网络科技公司的股东，他要打理线上生意。作为全国人大代表，他进村入户，忙着调研准备议案。

还是一身书生气，但马瑞强学会了很多。“重返乡村，不啻一次脱胎换骨。”

归园田居

马瑞强第一次离开农村老家——内蒙古巴彦淖尔市乌拉特中旗乌加河镇联丰三组，是在2001年秋。那年，他考上了内蒙古师范大学生物系，算是跳出了农门。紧接着，他在中国农业大学硕博连读，毕业后分在了北京一家央企。

2011年4月份，微生物学博士马瑞强打好行装回到了家乡。母亲刚从番茄地里回家，反复确认了儿子准备离开城市回村种玉米后，差点背过气去。老父亲更是两个月没跟他说话。

虽然读研究生期间，马瑞强在家乡成功种植了7亩水果玉米试验田，但回乡创业，没有多少人支持他这个“不靠谱”的念头。在乡亲们的观念里，考上大学再回来种地是件很丢脸的事。马瑞强并不在乎别人的看法，他反而觉得旁人异样的眼光是一种激励。

创业过程中，最让他头疼的是“与人沟通”。“试验田就种几亩地，可大规模种植要和农户打交道。”他说，“我们做专业技术出身的，以前都只和书本、科研仪器打交道，与人沟通的能力欠缺很多，想说服别人和我一起干很困难”。

马瑞强走访了100多户农民，试图说服他们和自己一起种植水果玉米，可最终只“拉拢”来14户，其中还有7户是自家亲戚。他又说服父母，让他们和自己一起开着面包车，跑遍附近18个村子推广水果玉米。为了让农户更有积极性，马瑞强自掏腰包，给他们发放补贴。最终，有406亩地种上了水果玉米。

没有资金，没有人，对企业管理完全没有经验的马瑞强一切都要亲自参与。对于读了20年书的马瑞强来说，这些重体力活足以让他崩溃。第一年玉米收获时，租来的冷库距离种植基地将近60公里。因为工作量大，雇来的装卸工只干了3天就撂了挑子，剩下的玉米全由马瑞强和父亲、妹夫3个人一起搬运。每天晚上10点到深夜两点，他们要把500袋玉米从车上扛进冷库，早上5点多还要起床安排农民采摘。想起扛在肩上的100斤一袋的玉米，瘦小的马瑞强说，“当时真的有些悔意”。

雪上加霜的是，冷库两次出现故障，加上其他损失，创业第一年，马瑞强赔了15万元。痛定思痛，马瑞强和投资人一起兴建冷库、开办水果玉米加工厂和一系列包装生产线。2012年他们在乌加河镇推广种植了两千多亩水果玉米。那时，他每天要发出十几车的水果玉米，配送到全国各地。

妻子辞去了北京的工作，带着小孩来内蒙古就业、就学，成了马瑞强这几年最得意的事儿。马瑞强一直用那句话自勉：“既然选择了远方，便只能风雨兼程。”

返城寻觅

回乡后，马瑞强对“三农”问题的理解彻底接了地气。他认为，农民在种植、生产的过程中有绕不过的沟坎。首先，如何让好的农产品多起来、让更多农产品好起来。其次，基层农业技术服务下乡还存在运转不畅等问题，导致很多农民并不能享受到专家的技术指导。最后，有了好的农产品，还得让好产品有一个好价格，才算完成那“惊险的一跳”。

博士种地，未必躬耕陇亩。2014年1月份，马瑞强又开始进城第二次创业，把办公室从乌加河老家搬到巴彦淖尔市所在地临河，成立了内蒙古分享农业科技有限公司。紧接着，又与人合作，在北京成立了云种云养网络科技有限公司。目前，公司技术团队包括3名博士、12名本科生及技术员，并与中国农业科学院、中国农业大学、内蒙古农业大学和中国微生物学会展开密切合作，同1000多位农业专家“加为好友”。

“进城以后，我还是离乡不离土”，马瑞强把主要精力放在打造龙头企业上，“不再种玉米、背玉米了，现在一是找人，二是找钱”。

找客户。除了线上销售，马瑞强跑了许多家超市销售他们的水果玉米。调整种植结构种了饲料玉米之后，他又要跑龙头企业，终于把农户订单种植的饲料玉米全部销往了当地一家养殖企业。

找投资。除了为云种云养网络科技公司找到1000万元风险投资外，马瑞强谈了许多家企业，有的已经派来财务人员前来尽职调查，但还是黄了。“这也促使我下决心找专业团队估值、股改。只有企业做规范了，人家把钱投给你才会放心。”马瑞强透露，“年后我们和天津一家公司进入‘热恋’，这次投资八九不离十”。

找伙伴。这两年，马瑞强来呼和浩特办事，无论多晚，都约一位朋友加入他的创业团队。喝酒、品茶、谈心，如是者十几次，不成想那位朋友最后婉拒，“理由是怕辜负了我的信任。现在回想都无限感伤”。马瑞强更愿意回忆那些愉快的往事，“有一位经理人向我请教农业知识，没想到一见投缘，没拿一分钱报酬就跟我这个光脚的闯荆棘”。

通过“合作社+农户”的经营管理模式，内蒙古分享农业科技有限公司完成订单合同1.2万多亩，带动1000多农户增收1000多万元。2016年，公司也有了几百万元的盈利。

破解乡愁

马瑞强至今难忘与父亲的一次唠嗑。“有一天父亲对我说，我50多岁了，什么时候能不种地呢？听到这句话，我的内心非常复杂，因为在全国绝大多数农村，像我父亲这样年过半百依旧下地干活的农民还非常多。”马瑞强描述了目前农村劳动力的现状：超过半数都在50岁以上，迟暮的田园成为新的乡愁。

马瑞强组建了农机专业合作社，拥有80人的职业农民队伍，投资200多万元购进了大型农业机械，加上组织农民自买农机入股，使合作社大小农机总价值达到600万元。从种到收，统统由这些农机解决。

看到别的村民投资100万元购买大型农机仅3年就收回本钱后，种田能手王胜利也投入38万元购买了收割机。王胜利细数马瑞强回乡带来的好处，“老农不懂市场没关系，分享公司订单兜底。干不动活没关系，农机社的职业农民包圆”。

虽然解除了老农的劳务负担，但新问题接踵而至，眼界开阔的马瑞强陷入了沉思。单个小农这种耕作模式成本太高了。父辈们30多亩地，零零碎碎有10多片。发达国家家庭农场一般都是一两千亩。人家一两千亩是一两个人在经营，可是家乡却是一两百人在经营。他切身感受到适度规模经营的迫切：把现在分散经营的小农模块打造成大模块，才能更有利于农机农资的投入，更有利于降低成本。

马瑞强开始带领他的团队组织土地流转。既和农民谈，也和当地有农田使用权的企业谈。“几乎是千方百计、说尽了千言万语，”从北京追随马瑞强下乡创业的程龙，深知分享公司流转来的、集中连片的15000亩土地来之不易，“我们分享公司不仅与老农分享，还与种田能手分享。现在30多家农业大户平均耕种500亩，在这里实现了种地致富”。

或许在等待农民契约意识的完全觉醒，马瑞强把目光瞄准了荒地改造。功夫不负有心人，他们在内蒙古杭锦后旗找到了一家农场闲置的8万亩盐碱地。“我们的专家团队终于有了用武之地，”马瑞强说：“虽然困难还不少，但我享受这开疆拓土的感觉。”

网上人物

京东“一哥”刘强东：

“这块成本永远不能省”

刘强东，1974年2月份出生于江苏宿迁，现任京东集团首席执行官。

最近，京东集团首席执行官刘强东频频刷屏。日前，刘强东在微博上说：“大家只看到所谓的电商就业数字，却看不到90%以上的电商从业人员没有五险一金……靠克扣配送员和卖家从业人员福利带来的快递业、电商表面‘繁荣’该停止了！”此话一出，引发不少争论，一位微博名为“快递员有梦想”的人士在微博发文《快递员三问刘强东》怒怼刘强东。

一方面，双方所言并不全面。国家邮政总局公布的数据显示，2016年中国快递从业人员高达200多万，快递业务量完成313.5亿件，同比增长51.7%。快递行业也不仅是简单的送货，从技术发展角度而言，电子面单、自动分拣、人工智能、大数据分析等，正全面应用于整个快递物流产业链。快递行业正成为一个重要的经济基础设施，发挥着“搞活流通，拉动内需，增加社会就业”等方面的重要作用。

另一方面，刘强东又确实揭示出了一些问题。电商的蓬勃发展，确实建立在我国巨大的劳动力红利上。随着近些年人口红利的减退，“用工荒”加剧，导致一些快递无人派送，快递员成为稀缺资源。对传统快递行业而言，如何留住人是眼下要紧的问题。

此前做客一档电视节目时，刘强东就表示，有人提出将配送员等基层员工外包给第三方公司，京东一年立马可以节省十几亿元，“我认为这是耻辱的，这个成本永远是不可以省的……否则赚了多少都会让我良心不安，我没有成就感，这家公司的存在也没有价值和意义”。

长远来看，京东要把承诺落到实处，为员工、为行业、为社会创造更多价值。对员工，要让兄弟们活得有尊严；对公司，要用最新的技术手段，不断降低运营成本，提高商品流通效率。 （任 武整理）

“创客哥”是个热心肠

本报记者 夏先清 通讯员 王向灵

春节过后，气温渐暖，人们逐渐回归忙碌节奏。走进河南省沈丘县陈寨镇永盛服饰有限公司内，在机器声隆隆的剪裁车间，十几位70岁左右的老人正忙着做剪线头等工作。

陈寨镇党委书记严文元告诉记者，60岁以上的长者一般不容易进厂上班，都怕万一有个闪失“伤不起”，然而“只要身体健康且愿意上班，陈伟这里都一路绿灯”。64岁的刘凤英接过话茬说：“不仅能在家门口挣工钱，逢年过节还有礼品，生活得很开心，陈伟这孩子让我们有了奔头。”

陈伟今年37岁，是沈丘县大陈庄村人，当地人称“创客哥”。记者见到陈伟时，他正通过视频和客商交谈。1.8米的身高，魁梧的身材，炯炯的眼神，陈伟给记者的第一印象是活力四射。

2000年高中毕业后，陈伟便怀揣梦想在外打拼，几年后已小有成就。“一人富了不算富，我想返乡创业，引领乡亲们致富。”怀揣这样的初心，陈伟于2007年返乡创办了容纳20多人的永盛服装加工厂。如何让更多的乡亲们找到挣钱的门路？这事一直萦绕在陈伟的心头。

2009年，做大“蛋糕”的机会来了，永盛服装加工厂和香港的大公司达成了长期合作协议，订单纷至沓来。陈伟抓住这一契机，马不停蹄地建设厂房、添置机械设备，将加工厂更名为永盛服饰有限公司，产品销往英国、芬兰等国家，安置下岗职工60多人，吸纳当地农民就业1400多人，其中残疾人35人。陈伟终于实现了安置上千人就业的梦想，去年公司产值已突破亿元大关，创汇1060万美元。

事业有成的陈伟，在发展企业的同时不忘回报社会。2010年，他看到村里小学校园面积小，孩子们没有活动场地，就捐资6万元为该学校征地扩建。为了方便乡亲们出行，2011年他投资80万元，为家乡修了一条水泥路。

每逢中秋节、重阳节等节日，他都会买来营养品看望村里的孤寡老人和困难户，并为村里80岁以上的老人送生日蛋糕。“人都有老的时候，多去和他们说说话，他们心里会感到温暖。”陈伟的话很真挚。

去年6月份，陈伟一次性捐赠慈善款22万元，并出资5000元为村里购买移动垃圾箱16个，积极为文明创建出资出力。面对乡亲们的称赞，一路风尘的陈伟没有飘飘然，憨厚的他说：“我就想让老少爷们过上好生活。”

↑ 工作间隙，柏有芳（右）为孙翠霞（左）拭去头上的灰尘。

↑ 春节以来，由于烟花爆竹燃放量增多，环卫工人的工作量随之翻倍。2月16日，在合肥市瑶海区长江东大街一小区门口，环卫工柏有芳（左）、孙翠霞（右）正在清扫鞭炮燃放后的垃圾。

→ 下班后，闲暇之余的婆媳俩在家逗宠物。

印象

婆媳环卫工

在安徽合肥市长江东大街，无论是人行道、柏油路面还是绿化带中，都很少见到白色垃圾。经常途经该路段的市民卫怡凡感慨道：“街上一直都干净，让我很喜欢这座城市！”

负责这条马路卫生的，正是合肥市瑶海区62岁的环卫工人柏有芳和她的儿媳妇孙翠霞。柏有芳27岁就开始当环卫工，退休返聘至今，整整35个年头。她的儿媳妇孙翠霞10年前下岗后成为环卫工人，至今也有10个春秋。

10年间，这对婆媳风雨无阻，每天早上4点准时到岗，在1.7公里的路段来回奔走。她们每天都要在道路清扫车无法到达的人行道和非机动车道、绿化带等地工作8个小时，清扫6000平方米以上的面积。婆媳10年同扫一条大街，互帮互助、情同母女的故事，也成为长江东大街上的佳话。

长年的风吹日晒，让许多环卫工人看上去比同龄人要“老”，环卫工人们用自己的“脏”换来了城市的美。城市里也始终惦记着“城市美容师”，并力所能及地为他们提供方便和关爱。合肥市在全市沿街商铺设立了千余家“环卫工爱心驿站”，免费为环卫工人提供歇脚、纳凉、热水、微波炉加热饭菜、轮胎打气等服务，在寒冬里为他们送去温暖，在烈日里为他们送去清凉。

张大岗摄影报道

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记

本版编辑 胡文鹏 杨开新 徐 达
联系邮箱 jjrbrw@163.com