



许灵

“朝阳产业”吸引城里姑娘跑到农村与泥土打交道

【对话】

为什么觉得农业这一行是朝阳产业？
民以食为天，农产品是人们日常必不可少的，且需求量大，所以这个行业的生命周期和业态比较长。但在农业这一行，“老农民”太多，经营的思维和理念亟待更新。只会埋头种地不行，必须要有销路，才能形成一个良好的循环。做农业，还要静下心来，要脚踏实地，是需要一点一点积累下来的。

合作社何以起名“日鑫”？
种菜自然离不开阳光，既要靠天吃

饭，拜阳光所赐，又要心怀敬畏和感恩；而3个“金”组成的“鑫”，自是“土地生金，菜变财”之意。

从一个“门外汉”磨炼成了“新菜农”，遇到过什么困难？

我几乎没干过农活，一开始真是一筹莫展。从平整土地开始，试着种植第一批绿叶菜。种子慢慢发芽，小苗一天天长。直到有一天有的小菜苗上出现了一个个洞眼，有的出现了点点黄斑，紧接着那些菜苗开始大面积的变黄、死

亡。第一次种植以失败而告终。我意识到，农业创业仅有一腔热血是不够的，必须依靠科学技术。于是找到了区蔬菜站专家，参加了新型职业农民培训和青年农场主培训。在区、镇农业部门技术人员的帮助下，搞清楚了土壤、气候、肥料等客观条件对蔬菜种植的影响，以前完全按照传统方法种植，产量低，经济效益也低。现在，合作社根据土壤情况进行农事操作，不仅采用良种而且按时按需科学施肥。

□文/摄影 记者 曹佳慧

（上接A1版）

2011年，许灵辞去企业金融高管的职务，转行做农民。离开繁华的大都市，跑到农村与泥土打交道。此前，她也曾开过影楼、做过采购。城里长大的姑娘，这次为何选择农业？“朋友常在一起聊天，衣食住行、工作、娱乐八卦，谈到吃，越来越多地提到崇明菜，口感好、安全；又扯到吃的源头——农业，说这行政策好、前景广，谁要有本事做得高端，就有钱赚。”几句“嘎山湖”，促成了她的再次创业。

不懂种植技术、没有地、没有销售渠道，许灵来到崇明区港沿镇白手起家，自然也有一段纠结的阵痛期。“我们3个人，每天拉着一车菜到批发市场，自己卸菜、自己搭棚。”这是一种完全不同的生活模式，几千斤的蔬菜卸货，一块钱两块钱的议价，几十斤的菜5秒之内倒框装袋，开着电瓶三轮车送货……混乱嘈杂的环境，时而恶劣的天气，如何给菜降温？如何打开销路？许多问题给她带来了巨大的精神压力。在每个环节都无法站到主动的位置，但也没有退路。“不要想着一车菜卖多少钱，只要保证每天能有这些产品出去。”混

乱的生活持续了一年半，许灵积累了一批稳定的客户，蔬菜品质得到了很多采购商的认可。

这还远远不够，她知道进批发市场不会是日鑫的唯一销售模式。她通过和学校食堂、饭店负责人对接，建立了有效的产业链。由于合作社产品品种丰富、质量好、价格优，市场上供不应求。原有的98亩土地已不能满足销售的需求，合作社的种植面积扩充到500亩，种植了芹菜、油麦菜、菠菜、小青菜、鸡毛菜等。社员们只要按照标准种菜，不但不愁销路，而且价格也高。2018年，日鑫年产值达1000万元。

“很多时候，天气变化导致市场变化。天气好，菜集中上市，降价也卖不掉，天不好，地产蔬菜少，菜价自然就涨。”经过多年的摸爬滚打，许灵摸索出一些规律，也探索出一些应对办法。“比如，遇到天气突变，眼看地里的菜要卖不掉了，就很下心全部翻掉，因为仅仅采摘的人工成本就不够我赔的了，然后直接种下一茬，等下一茬长出来时，正好能赶上市场供不应求之时，自然不亏。”她深刻体会到，只有立足市场，精确掌握各种蔬菜品种最佳上市时期，同时提升绿色生产的标准，增加分拣加工包装的功能，将绿色蔬菜通过标准的商品化包装后创

建品牌加深消费群体的体验度，这样才能实现蔬菜的优质优价。

白领与农民，两个“浑身不搭界”的职业，在许灵身上交织、碰撞，经年累月，造就了如今的许灵，也成就了如今的日鑫。唯一不变的是，她还是一身白领的打扮，微微皱着的眉头不曾放松。

现在的许灵，不用再泡在批发市场里。每天七点，她从市区出发，驱车来到崇明的基地里，看

账目、接待、开会等事宜亲力亲为。基地里每一个大棚的种植情况，她也是了如指掌，多了或少了东西，总逃不过她的眼睛。傍晚四五点时，再驱车回市区。根据不同的行程安排，每周在崇明住上几晚，也能感受田园生活。她早已习惯了这样的来回奔波。从前，对崇明只是“听说”；现在，崇明好像成了第二个家乡，崇明话也成了可爱的乡音。

【记者手记】

和许灵对话，感受到她的经营理念和对农业的独到见解。前者是在企业摸爬滚打多年所得，后者则是她创业多年的所思。许许多多青年来到乡村创业，也看过许许多多成功或失败的例子。有的合作社，蔬菜愁卖，叫苦连天；有的动辄年销售额达千万元。这其中的差异，就在经营者的思维和理念上。

再看今天的许灵，说她是农民不假，她白手起家，一手创立了合作社。可再看她的管理模式和

理念，她对合作社进行企业化管理，从销售倒推实际生产，积累稳定的客源，慢慢形成了订单农业。对接商超、团餐，随着业务范围扩大，每一类业务设立相应的细部门。不得不承认，没有几个“老农民”能有这样的经营思路。

在农业行业，出现了越来越多不像农民的农民，许灵就是其中一个。他们年轻有活力，时髦且个性，让农业和农村除了泥土的芬芳，也多了一些洋气。乡村振兴，离不开这样的年轻人。

