



## 核心提示

从公司白领到现代农民，彭晓丹用一年多时间完成了身份的转变，将家庭农场做得风生水起。创业路上，亲友团给予她最大的理解与支持。她运用自己团队发明的区块链溯源系统种植反季山野菜，让每个产品都可追根溯源；通过批发代理、集中采购、网络平台销售等服务，让大山深处的农特产品带着“数字身份证”畅销全国。



# 白领转型农民，创业路亲友团一路同行

本报记者 徐鑫 文并摄

进入5月中旬，气温迅速回升。正午的阳光下，在一座挂着“菲田家庭农场”牌子的二层小楼前的空地上，彭晓丹正费力地摆弄着一辆电动三轮车。尽管旁边的师傅一再告诉她不要紧张，但头一次接触三轮车的彭晓丹还是有些放不开手脚。

兴许是个性好强的缘故，彭晓

丹很快就能驾驭三轮车了。她告诉记者，这里是山区，大山深处沟沟岔岔，开着大车进去收山货、收笨鸡蛋很不方便，看到当地人开着三轮车很轻便，她也买了一辆。“这下好了，以后我的车可以直接开到农户家门口了。”看着那台开着还没有得心应手的三轮车，彭晓丹很是开心。

## 从公司白领到现代农民

黄土岭镇地处营口大石桥市东部山区，四面环山，林木茂密，村庄散落。

彭晓丹的家庭农场就坐落在公路边，在向阳、先锋、汤尔沟等几个村子的交界处，当地人管这里叫“黄泥头”。

尽管如今已是农民了，但彭晓丹并没有人们想象中浑身泥土的样子。一身黑衣让她显得十分精干，她热情善谈，充满朝气和干劲。

谈起放弃公司白领身份下乡创业，彭晓丹说事情缘起于一场误会。

2018年，在一次例行身体检查中，她被告知患上了严重疾病。在等待复检及各种检查结果的三天时间里，她一边安排老人和孩子今后的生活，一边开始认真思考人生。彭晓丹说，那三天，对她三十几岁的人生来说，无异于一场洗礼。

三天过后，复检结果出来了，证明是虚惊一场。家人们在极度欣喜中，却听到了来自彭晓丹的令人震惊的消息，她决定辞职创业，离开那个安定的圈子，开启一段属于自己的有意义的生活。

一年后，生意场上刚有起色的彭晓丹，再次作出一个让家人无法理解的决定：回到丈夫的老家黄土岭镇的大山沟里建家庭农场，做现代农业。

原来，在将近一年跑销售、要货款的时间里，彭晓丹可没闲着，部里、省里、市里，全国各地的各种培训学习，只要她觉得有用，不管多

远，都会跑去参加，开阔眼界，也由此接触到了区块链溯源技术。彭晓丹觉得，区块链在北方这座城市里，自己还真不知道如何施展，但要是到农村去，与农业结合起来，让农特产品可以追根溯源，放心食用，一定大有前途。而丈夫的家乡黄土岭镇，不正是就地取材、发挥乡村优势的好地方么？

按常理，作为农家子弟，改变命运最好的办法就是告别土地，这些，他们夫妻已经做到了，但现在又要回到大山深处“土里刨食”，别说公婆，就是她的父母也想不通，连一向对她宽容有加的丈夫张兴龙也忍不住说她：“你辞职做生意我沒反对，可咱能不能不做农业这一块？”但认准了这条道，彭晓丹的倔强一般人是拉不回来的。彭晓丹说，现在早已不是埋头种地的年代了，只要咱们好学、肯干，紧跟时代潮流，就一定会干出一番成就来。

最终，张兴龙尊重了彭晓丹的选择：“你决定了，我就支持！”

彭晓丹告诉记者：“对于创业者，成功失败都是次要的，重要的是家人朋友的理解与支持，他的支持对我来说非常重要的。”

就这样，80后的彭晓丹在系统地学习了山野菜种植技术后，带着90后的合伙人姜浩瀚，于2020年初正式将菲田家庭农场落户黄土岭镇，并承包了6栋暖棚，流转了7公顷土地，开启了现代农民生涯。



彭晓丹在做电商发货前的准备工作。

## 亲人的支持是她前行的动力

种植山野菜，重点是如何让客户吃得放心。

彭晓丹和姜浩瀚这两个大学毕业生用了半年时间，钻研区块链技术。去年7月，他们发明的区块链溯源系统成功获得国家版权局计算机软件著作权登记证书。

彭晓丹告诉记者，他们采用的区块链溯源技术，是本着“可视、可信、可靠、可感”四个基本生产原则，可以将农产品从田间到餐桌的每一个环节向消费者展示，为农产品提供独有的身份证件，对产品进行营养成分检测及农药残留检测，做好食品安全的第一道防线。如今，他们的溯源系统不仅覆盖了反季山野菜，包括香菇、水果等各种黄土岭当地的优质特色农副产品，也可以追根溯源。

干农业是辛苦的。

对于彭晓丹来说，理想和现实存在着很大差距。原以为会很轻松，栽到地里等成熟就可以了，可真的一经营才知道，侍弄大棚与养孩子差不多，随时随地需要整修看护。彭晓丹家住营口市区，距农场六七十公里，自从干上这一行，每天

早出晚归，几乎两头不见太阳。彭晓丹说，一年多时间，她的车就跑了9万多公里。

在菲田家庭农场，年轻的伙伴们大多喊她“彭姐”，后来她渐渐发现，这一称呼变成了“彭总”。过了段时间她才弄清楚，原来“彭总”是“棚总”的意思。

彭晓丹说，冬季暖棚的保暖工作一直是难题，由于担心自己员工的安全，去外雇人又麻烦又费钱，所以上大棚顶部摆弄保暖棉帘的事都是她亲自干。去年冬季的雪又特别多，经常要上到棚顶除雪。就这样，“棚总”就慢慢地叫开了。

去年夏天，这里遭遇了一场暴雨，大棚里刚刚种植的山芹菜全被大水所淹。为了排水，也怕在大棚里干活的人触电，彭晓丹自己光着脚把排水管拽进100多米长的大棚内，用抽水机抽干了几个大棚的水。

由于是第一年种植暖棚，有一次，听天气预报说有暴雪，黄土岭镇是山区，气候有时阴晴不定，怕半夜下暴雪把大棚压塌了，在零下二十几摄氏度的夜晚，彭晓丹就一个人

在车里待了一宿……

聊起这些经历的时候，彭晓丹是笑着的。她说这样的事情，真的能讲一箩筐。令她欣慰的是，她身后有着坚定的大后方，“正因为有了亲人的支持，创业才会有底气与勇气，他们是我前行的最大动力。”

从彭晓丹创办家庭农场那天起，家里的所有事情几乎都包在了张兴龙一个人身上；彭晓丹的娘家人在东港市，母亲看她在营口创业，也一起跟了过来，平时没事就来到农场，帮着铲地、种菜，干这干那的；父亲在她创业最困难的时候，默默地拿出一笔钱，资助她外出参加培训，通过学习最终解决了她的创业瓶颈；公公把自己在山上抠出来的树根，做成工艺品一样的凳子、椅子，送到了大棚里，供他们休息用；张兴龙的姑姑、姐姐夫、同学等亲戚朋友，也都融入农场工作中……

“一年多时间，眼泪差不多掉了一小钵儿。”彭晓丹说，这些眼泪，不仅是累的、苦的，也有对亲友团全力支持的那份感动。

## 补记

### 传承红色基因

“解放战争时期，七一村属盖平县九区管辖。这里向大家介绍的，就是解放战争时期在这块土地上生活和战斗过，并且为了人民的解放事业献出年轻生命的几位革命烈士……”

在大石桥市黄土岭镇七一村，有一处省级爱国主义教育示范基地——七一红色文化展览馆，引得各方人流来聚，慕名前来参观学习。难忘的红色故事，厚重的历史画面，讲解员声情并茂的精彩讲述，让现场观众深受感动。

讲解员不是别人，正是菲田家庭农场的负责人彭晓丹：头发简单扎起，妆容干净精致，一身干练的深色西装，腰间别着一个扩音器。

彭晓丹告诉记者，一年多来，菲田家庭农场得到了镇党委、政府的大力支持，迅速成长为当地一家农业龙头企业，并带动众多村民致富。今年，农场正按照规划扩建大棚园区，扩大种植规模。

4月初，当彭晓丹听说七一红色文化展览馆升格为省级爱国主义教育示范基地并正式揭牌的消息，立即产生了到展览馆做义务讲解员的想法，以此感念党恩，回报社会。

彭晓丹的想法，让正因人才、资金匮乏而找不到合适讲解员的七一村大喜。

彭晓丹说，她爷爷是一名抗美援朝老战士，父亲和丈夫也都是军人出身，受家风熏陶，自己从小就对革命英烈无限崇敬。红色故事能否打动人、感染人，很大程度上取决于讲得好不好，只有把红色故事讲出时代内涵，才能引起当下的共鸣。

为了当好讲解员，她连续多日查阅资料，把一些战斗情节融入解说词中，力争让展品“动”起来，人物“活”起来，增强讲解的感染力。自此，每遇重大节日或者参观人员较多的场合，彭晓丹都会亲自上阵讲解……

彭晓丹告诉记者，她已经向镇党委提出了入党申请，成为了一名入党积极分子。今年她还荣获了大石桥市2019—2020年度三八红旗手称号。

做了十余期视频，进行全方位介绍，利用自己的影响力，在抖音、微信上播放，为乡村代言。去年临近春节，他们团队了解到有个回乡创业的青年种植的红薯卖不出去，生活比较拮据，团队成员便雇了一辆三轮车，走了五六公里冰雪山路，把红薯拉到电商基地，帮助她全部卖出。

在彭晓丹团队的努力下，黄土岭镇的各种山货源源不断地走出大山，畅销全国。

彭晓丹说，这里的农民非常纯朴，懂得感恩。一天，她上午把农场剩下的刺嫩芽秆给了村里里的聋哑人做烧柴，下午她就发现大棚里多了一袋苹果，让她感动不已……



更多精彩  
扫码观看



彭晓丹自荐担当红色文化讲解员。



张兴龙在工作之余经常来到大棚帮忙。

## 利用优势助农特产品走出大山

正在事业顺风顺水推进时，彭晓丹忽然感觉哪里不对劲儿了。

受新冠肺炎疫情影响，过去的电商思维和销售模式变得不再确定，彭晓丹觉得年底的山野菜销路可能会出现问题。

去年9月，经同学引荐，她参加了商务部国际贸易经济合作研究院举办第六期电商直播带货、农产品上行暨互联网营销师专题研修班。一周下来，彭晓丹从宏观方面了解到电商的发展趋势，同时也了解到乡村振兴的内容，并在电商专家的指导下，确定了自己今后的发展方向。

彭晓丹说，这次培训让她受益匪浅，也改变了农场的整体运行轨迹。按照新的电商营销思路，今年春节前后，菲田家庭农场种植的刺嫩芽、山芹菜、蒲公英等山野菜一上市就被国内外客户抢购一空。

与此同时，山区农特产品的销售也打开了新局面。

黄土岭镇地处大山深处，四季分明，昼夜温差变化较大，苹果、香菇、榛蘑、蕨菜等农特产品十分丰富，2020年，黄土岭香菇还被农业农村部推介为全国乡村特色产业。

为了能让当地的产品顺利走出大山，彭晓丹可是下了一番功夫。

黄土岭镇的苹果种植户较多，每到苹果采摘季，农户的销售都很困难，更卖不上价。彭晓丹积极与当地党委、政府沟通，利用自己电商平台的影响力和产品可溯源的优势，在去年黄土岭镇开展的消费助脱贫活动中，一下子吸引来7家企业参加活动，当场预订出6万余箱寒富苹果。

在助农销售过程中，彭晓丹也走过一段弯路。

先锋村70多岁的农民张厚纯家的

苹果年年存在销售难题。彭晓丹利用自己学到的电商知识，把他家的苹果免费做了溯源信息，并毛遂自荐帮助他家销售苹果。由于团队的小伙伴们缺少农业生产经验，在没到季节的时候就把苹果进行脱袋，影响了苹果的色泽和口感，而且由于不会选果，把摘下来的苹果没分选就直接装了箱。

彭晓丹说：“这样一来，他家的苹果倒是一售而空，而客户那头却出了问题，我们团队5个成员亲自登门去客户公司道歉，并表示愿意赔偿，可客户连道歉的机会都没给我们，就直接把我们拉黑了。”

这件事让彭晓丹明白，助农光靠热情是不够的。从那以后，他们每做一件事都慎之又慎，经常回想那次“苹果事件”。

谨慎归谨慎，彭晓丹没有停止助农的步伐。她为当地的特色香菇产品

## “讲文明树新风”公益广告



你双桨摇动的那一刻，  
就注定了伟大与辉煌！  
走过百年风雨，  
共产党人旗帜高扬。  
噢，红船  
中国梦，启航！

铁林



中国精神 中国形象 中国文化 中国表达

中国网络电视台制 山西广灵 王增荣剪纸