

爱国情 奋斗者

寻找儿时记忆

女老板重返农村种植绿色小米

做过业务员 骑自行车四处推销

“在沈阳的那段时间吃了很多苦，但也给我积累了不少经验。”高小九出生在阜新一户普通的农民家中，完成学业后，她便挑起家里的大梁，独自来到沈阳打工。

在沈阳，她找到的第一份工作是洗车工，刚步入社会的她就碰上了黑心老板，每天除了干活，只有两顿饭，没有工钱，“最长一次几乎干了两天都没合眼，大冬天的，身上全是水，衣服都冻硬了。”

没过多久，高小九就辞去了这份没有收入的工作，新工作仍旧与汽车沾边，去给一家刚成立的汽配公司当业务员，“我是单位第一个人职的业务员。”高小九说，她当时主要的业务就是推销与汽车相关的产品，交通工具是单位发的一辆自行车。

每天高小九就骑着自行车穿梭在沈阳的大街小巷，热情开朗的性格，让她的销售工作小有成绩，“干什么都得努力，不能糊弄。”高小九回忆，一年冬天沈阳下大雪，积雪有一尺多厚，没办法，她只能推着自行车走，从皇姑区昆山路走到了铁西区滑翔。

高小九的努力也得到了公司老板的赏识，由于业务突出、公司业绩好，很快她所在的单位就在沈阳开设了第二家分店，老板承诺，分店要给高小九一部分股份。但高小九当时决定回到家乡阜新发展，放弃了这份诱人的工作。



为找回儿时味道，高小九毅然重返农村，带领乡亲们开山耕田，种植高品质小米。



受访者供图

和很多从农村走出来的孩子一样，高小九吃苦耐劳，在沈阳打拼时，她曾骑着自行车满城推销，在沈阳积累的经验，让她回到阜新做成了属于自己的汽车内饰美容店。

随着生活水平的提高，高小九记忆中的儿时生活却没有了，为找回这份初心，她毅然重返农村，带领乡亲们开山耕田，种植高品质小米，“我就想回到家乡，种点自己家人能吃的粮食，与乡亲们一同恢复原生态的环境，发展壮大原有的农耕文化。”

加200多个微信群 为产品找销路

“我是个待不住的人，总觉得自己得做点什么才行。”回到阜新后，高小九就琢磨着给人打工不如自己创业，她当时萌生了做汽车配饰的想法，毕竟在沈阳积累了很多人脉和经验。

但启动资金还是她最大的难题，“我和老公是裸婚，基本上没有什么积蓄，想做这一行的时候，只有一万元钱。”当时阜新的一个朋友，正好在阜新市汽配城有一个闲置的房子，无偿提供给了高小九，2014年，她雇了一名技工，算是把一个汽配店撑了起来。

而店面所在的位置比较偏，基本上没有什么客源，高小九就通过微信群为自己招揽生意，“我当时有200多个微信群，每天我要保证至少20个群都活跃着，也挺累的。”

这确实也让高小九的生意逐渐红火起来，由于人工成本开销小，又没有房租，一年下来，高小九经营的汽配店，小有盈余，赚了八九万元，第二年，她便在繁华地段重新选址，开了一家新店。

到2017年，高小九的店已经达到300多平方米，有8名员工，在行业内也小有名气，买卖经营得十分红火。

“特别怀念小时候那种小米粥的香气儿，家里那边有条河，叫牦牛河，儿时经常在河边玩，那时候的山很绿、水很清。”高小九说，现在却吃不到那种米、喝不到那种水了，她就初步有了回到家乡，重寻儿时记忆的想法。

带领乡亲们开垦荒山2年 国家土地质检达二级

阜新市化石戈壁镇——高小九的出生地，也是清朝时贡米的产地之一。小米产业是当地的特色产业，2014年，“化石戈壁小米”获得农业部颁发的农产品地理标志登记证书。有这么好的资源，高小九琢磨着把家乡的小米真正做起来。

城里的店面交给弟弟打理后，高小九带着以前的一些积蓄，回到了老家，在家附近承包了一座荒山，跟乡亲们一起对荒山进行改造，开垦出梯田，经过两年的改造，经国家土

地质检，属于二级土地。

在高小九看来，想要找回小时候的味道，除了无污染的环境外，要采取原始、无害的种植手法才行。除草不用药，而是人工的，一共有50名除草工人，肥料也都是有机肥。

此外，高小九种植的品种俗称红皮谷子，口感比一般小米好，但产量却比其他品种要少，每亩地差100到150斤左右，“都知道红皮谷子好吃，基本每家都种两亩自己吃，其余种别的。”

高小九表示，头两年也没想着盈利，就是先把这一行做踏实了，每天她都跟着农民们一起上山干农活，“有时候事多，每天光是上下山就要十几个来回。”

第一年，高小九种植的小米并没有量产，收成大多都零散着卖了，当地人基本都知道她家的小米，基本上不愁卖，“名气是有了，但是在山沟里，还没有打出去。”

今年成立公司 预计销量破百吨

2019年将是高小九种植小米扩大产量的第一年，高小九计划今年在当地做出一个品牌，产生一定影响力，然后向外扩展。为此，高小九前不久成立了集种植、加工、包装、销售为一体的农产品开发企业。

在扩宽销售渠道方面，高小九第一个想到的还是互联网，淘宝店铺已经做起来了，甚至是一些短视频的平台。高小九表示，各地的阜新商会也为她对接了北京、

广州等地的资源，她也会带着产品去参加一些大型展会，“预计今年销量能够破百吨。”

除了渠道之外，在销售模式上，高小九也有了初步的想法，针对年轻的受众群体，她打算做一些半成品的小包装，将食谱搭配好，迎合城里年轻人快节奏的生活；另外，对于一些量大的个人订单，将分批次给消费者邮递到家中，以此保证小米的质量，通过

科学的服务，增加产品的附加值。

“种地就是靠天吃饭，最大的风险就是产量。”高小九表示，能够维持住预计的产量，这个项目一定可以做起来。谈起放弃汽车行业回到农村种植小米的初衷，高小九说，“我的初心就是想要找回儿时的记忆和味道，种点给自己吃的、种点给孩子吃的、种点大家吃着都放心的粮食。”

辽沈晚报、聊沈客户端记者 王琦