



前言：春节，回家。经济导报记者春节假期也踏上回乡探亲之旅，然而新闻记者的责任和使命，让我们记者的脚步并未停歇。他们始终用眼睛去观察社会的持续变迁，用心去体会百姓的欢乐忧愁，用笔去记录经济的不息律动。

导报记者记录的这一个人物，就是我们的乡亲邻里。他们是千千万万普通劳动者中的一员，也是为了今天和明天的幸福而努力奋斗的沧海一粟。其实，这一个个平凡故事的主人公，和我们的导报记者，以及亲爱的读者您，是如此相似——我们都在努力奔跑，我们都是追梦人。（任旭强）

从菜农变身总经理 远赴广西拓展市场

打着“飞的”跨省种菜去



2月6日，刘卫东（右）在接受导报记者采访



●采访时间：正月初二(2月6日)
●采访地点：昌乐县宝都街道尧东村
●受访者：刘卫东 37岁
●职业：农业公司总经理

◆导报记者 杨学萍 昌乐报道

大年初二上午，经济导报记者赶到刘卫东的家。他的家是一座二层小楼，门口挂着“卫东农资超市”的牌子。

“超市是我以前在家种菜的时候经营的，早就不干了，只是牌子还没摘掉。”好客的刘卫东指着牌子笑着说。

刘卫东出生于1982年，记者面前的他身着休闲西装外套，健康阳光、思维敏捷，对于蔬菜种植和市场形势侃侃而谈，早已没有了传统“菜农”的影子。“我们这里是西瓜之乡嘛，我以前就在家种西瓜、蔬菜，后来去广西北海给当地农民作技术指导。”五年前，一位做地产生意起家的山东老乡在广西防城港市上思县投资成立了一家农业公司，邀请刘卫东担任公司总经理。刘卫东除了管理公司的日常运营之外，还兼职公司“技术总监”。

“现在大棚里种植的蔬菜主要是辣椒，元旦之前开始采摘，运往周边的蔬菜集散中心。”刘卫东告诉经济导报记者，相比北方，南方的气候更利于蔬菜生长，蔬菜大棚的运营成本要低很多。另外，广西当地的人力成本较山东也要低一半以上。所以，公司运营几年来，效益很不错。

关于个人收入这个“敏感”的问题，刘卫东没有直接回答，只说是年薪制，外加在公司有技术股份，年底有分红。从刘卫东轻松的笑容里能看出来，对去年的收益，他还是很满意的。

去年腊月二十九，刘卫东回到老家陪家人过春节。“这两年好些了，前几年忙的时候，春节都不能回家。”刘卫东说。

刘卫东所在的公司目前有250亩钢结构蔬菜大棚，仅一期投资就达千万元。这两年随着市场竞争的加剧，公司也在考

虑“转型”。“目前正在试种黄金百香果。”刘卫东说，如果试种的结果令人满意，今后会考虑大规模种植，“比起市面上普通的水果，黄金百香果的产值还是非常高的。”

据经济导报记者了解，近年来，当地像刘卫东一样，利用自己的技术到省外甚至国外“淘金”的人还有很多，他们打着“飞的”往返于老家和工作地之间，收入非常可观。

“现在，尧东村在外地指导蔬菜、西瓜种植的人不少。”刘卫东说，好几位在缅甸指导当地人种西瓜的村民，春节都没有回家。

“我订了正月初五的机票回防城港。”刘卫东说，“以前在老家种菜，‘天地’就那么小。现在有了这样的机会，可以借助公司的平台，更好地发挥自己的特长，开创一片新天地。”面对未来，这位昔日的农家汉子，目光坚定，踌躇满志。

整治蓝湾三年见效果 海岸美了渔民富了

渔民转型“忙并快乐着”



●采访时间：正月初二(2月6日)
●采访地点：青岛西海岸新区光大梦之都小区
●受访者：徐存好 54岁
●职业：渔民



徐存好（右）在海上劳作

◆导报记者 吴淑娟

青岛西海岸新区报道

“年前卖海蛎子一直到腊月二十九，今年的海蛎子又肥又大，每斤最高卖到5块钱，这茬海蛎子能收入十几万元，不过海虹今年因为水温的缘故没有收成，不然的话还能多收入十几万。”正月初二，带着刚捞上岸的海蛎子、扇贝、八带，青岛琅琊台旅游度假区王家洼村渔民徐存好到姑姑家拜年，并盘点起了去年的收成。

徐存好从二十岁起，就开始下海。而今，黑红的脸庞、粗大的手指骨节和手上开裂的口子，无不印证着徐存好在海上经历的风浪。

前些年，他和妹夫合买了一条小船下海，每年3月至10月在近海捕些鱼虾等小海货卖。从2008年起，承包了50多亩海面搞养殖。

“海蛎子、海虹、八带

都是纯天然的，不需要饲料。只要在海里放上漂和绳子，每年5月海虹苗自己会飘到绳子上，7月海蛎子苗会飘到绳子上，到了每年的农历腊月用绳子把拴好的海蛎壳放入海中，就会有八带钻进去。从腊月开始一直到2月，就开始卖海虹和海蛎子了，年前年后是最忙的时候。”徐存好告诉经济导报记者。

据徐存好介绍，除了前期买浮漂每个4块钱，加上绳子总共投入的五六万元，最大的成本就是平时的管理，每天都要下海查看海蛎子和海虹生长情况，浮漂坏了补上，绳子朽了换上，腊月里一两天拔一次八带。

“三年前西海岸新区开始蓝湾整治，当时还不理解，现在看，海水水质明显变好，海货的产量一年比一年提高。而且海岸线变美了，来旅游的人多了，海货更好卖了，平常年

份年收入30万不在话下。”徐存好告诉经济导报记者。

而徐存好的妹妹一家则在蓝湾近海养殖被清理后，转而经营起渔家乐。

“妹妹家在陈家台后面，紧靠琅琊台风景区。自从投资60万元盖了三层楼开始经营渔家乐，每年五一到十一旅游旺季时营业，住宿、吃饭、下海，最多的时候每天收入1万多元。一年下来挣的钱是原先搞养殖时的两倍还多。”徐存好说。

经济导报记者正月初三来到西海岸新区海军公园沿海一线，看到许多市民带着家人孩子在这里游玩，沿海步道、滨海慢道、观景平台、休憩驿站都可以观海。偶有残留的养殖池壁，提示人们这里曾经是成片的养殖区。

“今年我打算继续扩大海蛎子、海虹养殖规模，并借助孩子学电子商务的便利做做网上买卖。”徐存好说。

网上购物送货上门 致力打造社区mall

一家传统门店的“智慧”升级



2月3日，杜莉莉（右）在为顾客服务



●采访时间：腊月二十九(2月3日)
●采访地点：济南银座购物广场燕山店
●受访者：杜莉莉
●职业：济南银座购物广场燕山店总经理

◆导报记者 段海涛 济南报道

腊月二十九下午3点，济南银座购物广场燕山店内人头攒动，当消费者为了春节“疯狂”购物时，作为燕山店总经理的杜莉莉也在店内不停地巡视，以便及时发现问题。

“昨天单日销售额超过500万元，创了新高，其中超市销售占比超过四分之一。”杜莉莉语气中难掩兴奋。

“累并快乐着”的杜莉莉告诉经济导报记者，燕山店目前包含超市、百货精品店、休闲娱乐、美食等多种业态，在加快线上线下融合的同时，致力于打造社区mall来服务周边3公里以内的市民。

“现在消费者可以通过银座网下单购买门店的商品，和在淘宝上购物一样，点击购物车、下单；内部的银座云生活工作站通

过晒单、提货等流程，可以安排骑手在半小时送货上门。”刚刚到任一年多的杜莉莉坦言，现在不少消费者都喜欢线上购物，而受网购、其他实体超市等的冲击，他们店前两年也一度出现客流下降的情况。

“现在我们可以提供同样的网购体验，还有各种优惠券可用。美团、京东都与我们有合作，可以提供配送服务。”杜莉莉告诉经济导报记者，他们店甚至还搞过大数据测试，通过商品分析提示上货、通过客流热感图得知哪里人多，进行收款台开放数量的动态调整。

“一个阶段性的大数据分析，竟然发现男顾客多于女顾客，打破了逛超市的大多是女人的固有印象。根据这一数据，我们的产品结构就可以做相应的调整。”

走在去年11月刚刚改造完重

新开业的购物中心西厅，杜莉莉指着361、特步等店内玩具设施介绍，门店周围的很多老人一早就带着孙子孙女来这些店里玩，买不买东西倒在其次；而在轻美容区，不少人正敷着面膜在美容椅上玩手机，“平时很多在附近工作的年轻人中午没地儿去，都会花三四十元敷个面膜休息下”。

“社区mall就是要提供一个能吃、能玩、能购物、能休闲的环境，增加附近居民的体验感。”杜莉莉告诉经济导报记者，他们店那个面积不小的中厅几乎每个周末都有活动，周围学校的孩子还开过联欢会，旗袍协会还搞过300人的旗袍秀，所有这一切都是为了增加与社区居民的互动、黏性，而销售只是附带的。

“从去年改造完成后，销售额有了20%以上的增长。相信2019年会更好。”杜莉莉信心满满。

利用专业知识成“大咖” 推荐健康食品还能助农

64岁营养师“逐梦”电商



●采访时间：腊月二十七(2月1日)
●采访地点：济南市槐荫区文体中心
●受访者：胡陵 64岁
●职业：企业退休职工



2月1日，胡陵（左）在接受导报记者采访

◆导报记者 杜海 济南报道

“来来来，杜记者，一起打两拍子！”刚一见面，胡陵就热情地招呼经济导报记者过去打球。因胡陵酷爱打乒乓球，采访的地点就约在了济南市槐荫区文体中心的球馆。胡陵说，为了增加肌肉，她去年又办了健身卡，跟年轻人一起“举铁”。

也许是出身军人家庭的原因，胡陵身上有一股韧劲儿，这劲儿不输很多青年人。从企业退休以后，胡陵参加了营养师培训，完成了食品专业专科学习后又继续本科的学习，并在报上发表了近300篇文章。当年跟她一起写稿的人大多半途而废，只有她自己坚持到最后。“写文章没有稿费，我就想给读者普及一些营养知识，

同时磨练自己。”也正因为她从不停止学习，笔耕不辍，才成就了如今知名度颇高的“明星营养师”。

学习了营养知识的胡陵更忙了，忙着给孩子们上“食育”课，给家长们开微课，在网上回答网友的各种营养问题，去社区给老人们“科普”……她经常骑着自己的电动三轮车，穿梭在济南的街巷里，为的就是告诉人们怎样选择安全、营养的食物，怎样合理搭配……

因为经常发表文章，胡陵结识了很多营养师，其中不乏业内“大咖”。突然有一天，她发现一位相熟的营养师做起了电商，经常在圈里分享一些食物，这些食物价格不高，品质也不错。仔细考虑之后胡陵觉得，这“工作”她也可以做。“作为营

养师，我最常做的事情就是告诉人们吃什么、怎么吃，如果有一个好的平台，让我可以直接把健康的食物推荐给身边的人，我又可以获得一部分收益，有什么不好呢？”说干就干，2018年9月份，胡陵正式“入伙”，成为电商大军中的一员。

“有了这个平台，我就可以把自己的营养知识更好地利用起来，直接把好的食品推荐给大家。”胡陵告诉经济导报记者，另外一个促使她做电商的重要原因：助农。在一些贫困山区，农民们费尽千辛万苦的粮食、水果等，因为卖不出去烂在地里，她看在眼里、疼在心里。“如果自己的推广可以让顾客们吃到天然健康的食物，又可以帮助农民，那真是一举多得的好事！”