

美丽乡村



魏本欣向乡亲们介绍情况。



魏本欣向乡亲们介绍情况。



魏本欣向乡亲们介绍情况。



魏本欣向乡亲们介绍情况。

## 周末人物 从富起来到强起来·纪念改革开放40周年

诸城人魏本欣在农业、商业、工业之间摸爬滚打了四十年。四年前，他开始种起榛子，这一种便是一万两千亩，将荒山秃岭变为“绿色银行”。绿水青山就是金山银山，老魏为乡村振兴提供了一个可复制的样板。

# 魏本欣：一片“榛”心在富农

□ 本报记者 卢昱 杨国胜 本报通讯员 徐春光 吕光玉

酷暑中，在诸城市皇华镇胡沟村以南的山岭上，万亩榛子林将沟沟壑壑染绿。走进沟壑一看，榛子树扎根在石头缝里，有一人高，纵横之间有行伍，如同守卫荒山的卫兵排列着。榛子叶甚阔，略圆，端尖，有细齿，在山风中摇曳着。

8月8日，记者在榛子成熟时，见到了这片榛子林的创建人魏本欣。老魏今年64岁，脸色晒得黑里透红，步伐比年轻人还矫健。在这片荒山薄地之间，他已经如此奔走了四年：一点点清理乱石、开垦秃岭、流转土地、开挖水库、招募人工、种植榛苗、收获榛子……他为民富农的激情燃烧依旧。

## 不怕苦、不怕累，就怕穷

榛子成熟时节，老魏实在太忙了。单一个上午，前来学习、参观、调研的就有三拨人。我们的采访在运动中进行。

初见记者，老魏说你们别着急采访我，趁着这会没人来参观，我带你们先去地里看看，看看老百姓的创收情况。他这种说走就走、说干就干的作风，早就刻在骨子里。“连我儿子都说，有点赶不上我的节奏。”老魏笑道。

汽车在山岭间穿来穿去，在一片梯田间，记者见到了正在割草的农民，有的抱着割草机在平地来回扫，有的手握镰刀在石头缝中精准作业。早上九点半，他们已汗流浃背。

“我们从早上六点到十点，中午趁热，再从下午三点干到七点，一天一百块钱。”正在割草的胡沟村农民耿桂法介绍道。

“在这里干了几年了？感觉还可以吧？”记者问道。

“感恣地（注：诸城方言，表示肯定），在这干了三四年了。原先在这岭上种点儿花生、地瓜，小车都推不上来，得用肩膀扛。现在推土车、拖拉机、汽车一溜儿就能开到山顶。原先收成咋样完全靠老天爷。现在管子铺到了树根上一摞手机就出水，割草也有了专业的机器。原先一亩地一年挣个三五百，现在强太多啦！”对于这些年的变化，土生土长的耿桂法最有发言权。

“还可以吧，我不是‘周扒皮’吧。”一到地里，老魏浑身是劲，他一边弯腰薅草，一边笑道，不一会儿，汗水就湿透了衣背。

现在除草剂种类那么丰富，为何不直接打药灭草？魏本欣介绍，他种的榛子叫平欧大榛子，是森林食品，打农药太影响品质了。“割下来的草，能护水，还能养护土地。”

正是果实收获期，榛子在树上自然脱落。老魏随手捡起三个塞到记者手里，介绍说这一包一实的榛子耐旱、耐寒、耐贫瘠。“一般栽种后3年见果，5年后进入丰果期，年亩产500多斤，10年后年亩产能有1000斤。要是按收购价15元到20元一斤计算，亩收入过万元。”

有苦就有甜是农民世代代的信仰。魏本欣这个地地道道、土生土长的庄户人，也是不怕苦、不怕累，就怕穷。1974年6月高中毕业后，他先后干过民办教师、片区党总支支委、省县广播电视台和广播站通讯员。1983年包产到户、分田到人，鼓励支持发展个体私营经济时，他离开了民办教师的岗位。

1984年，魏本欣在自家3亩责任田里搞起了平菇食用菌种植，之后进行平菇菌种的推广。1985年，他就成为当时少有的万元户，在县“两户一体”代表大会上作了典型发言。之后，他又进行了黄桃与平菇间作种植试验，平菇批发给商贩，黄桃卖给加工厂，大获成功。同年，他离开平菇厂，承包了10亩平菇种植平菇60多亩，带领乡亲们走上了共同富裕之路。

手里有钱了，魏本欣就反复寻思如何不再祖祖辈辈受穷，如何让自己的孩子能和城里的孩子一样接受同等教育，用知识改变命运。九十年代初邓小平同志的南巡讲话，使他如沐春风，解开压抑多年的心结，找到了前进的方向。

38岁时，魏本欣毅然卖掉家宅，扔掉苦心经营多年的果园，来到举目无亲的诸城市农贸市场，找了个干一天五元钱、管住不管吃的营生，给大老板记账值夜班。在农贸市场摸爬滚打了二年后，他与别人合伙贩鱼，后来又开到了南湖开了“南湖全鸡店”，一干就是七八年。

1999年，魏本欣在好友的鼓励与支持下，在皇华镇北面荒凉的清凉山上，搭了个90平方米的小棚子，建了个300公斤的小炉子，办了个铸造小作坊。2000年，他注册成立了诸城市华



魏本欣向记者介绍榛子生长情况。

欣铸造有限公司，经过十六年的拼搏，华欣铸造有限公司由创建之初的13个人，年产值不过百万，上交税金不足3万的小作坊，发展到如今员工近千人，年收入7亿元，累计上缴税金2亿元，位列全国铸造行业综合百强三十位的大型企业。

令老魏自豪的是，他的儿子在2015年成功接过华欣铸造的接力棒，企业的各项指标年年增长，更得到了华欣广大员工的肯定和赞扬。

## 耐住寂寞，顶住挖苦

“每一步跟着政策前头走。”从农业到商业，再到工业，多年的历练让老魏悟出来这个道理。

按常理，老魏拼搏了大半生，家庭美满，本应享享清福。可他在2015年退下来后，常常想，自己是农民的儿子，是土地让自己创造了进入城市的第一桶金。看到还挣扎在贫困线上的乡亲们，魏本欣想尽己所能，为父老乡亲脱贫致富做点什么，以回报养育自己的土地和大地。

“以前出国的时候，在意大利、美国看到一些榛子做的食品，蛋糕、巧克力、饼干啥的，觉得味道不错。在美国一些高档社区，榛子树是行道树，树龄百年，五六米高，人在树下走，松鼠在树上吃榛子，人与自然和谐相处。可当时咱们国家主要在东北有榛子林，榛子比较多，也不成产业。就市场来说，土耳其人口八千万，人均一年吃3公斤榛子。咱们国家有十三亿人口，要是有四分之一人吃榛子，一人一年1公斤，那也得6亿斤。可惜，到目前为止，全国还没一百万亩榛子林。”魏本欣觉得自己找到一块新的市场空白区。

“我小时候，吃个苹果都是奢侈品。一个村里都没几个苹果。时代变了，咱们开始流行吃核桃也没几年。生活水平提高了，人们的消费升级了，榛子的市场有很大空间。”魏本欣说。

为了了解榛子的种植，魏本欣专门去了趟东北，考察了一周；又去了趟中国林科院，向专家们请教种植榛子的可行性和有关技术，得到了专家的认可。

好苗子可以保证增产。在筛选之后，老魏决定种平欧杂交榛子。“这种榛子以欧洲大榛子为父本，以平榛为母本，通过远缘杂交所选育成功。”

对此，亲朋好友出现了各种不理解。在山东种植榛子能成活？能结果？结了果卖给谁？每亩经济效益多少？农民不认怎么办？再说，那满是石头的荒山秃岭，种树谈何容易。

## “种地是一种精神”

机器作业将沉睡多年的荒地唤醒，生产力被重新激活了。一层层山岭上种满了榛子树苗，树底铺设滴灌节水设施，山东华山万亩平欧大榛子示范基地建成了。“我的心跟榛子树一样，在慢慢地上升。”看着一簇簇果实沉甸甸地压在枝头，老魏心中的喜悦溢于言表。

记者发现，在山岭下仍有零零散散的田地里没有栽种榛子苗。魏本欣说，这些是不流转土地的农户，也不愿栽种榛子。不过，魏本欣在山下修建了水库，蓄水后引水上山，沿修建的道路两侧，每隔50米就有接水口。“不愿意流转田地的农户，也可以免费用这些水浇地。只要打开阀门接上水管就可浇地，覆盖周边千亩山地。”魏本欣的共赢哲学，让乡亲们佩服。

在魏本欣看来，手持镰刀收割庄稼，面朝黄土背朝天，这都是不可持续发展的传统农业。他要把榛子做成大产业，带动农民致富。为此，他发起成立了榛子种植专业合作社，起名“共好”，寄托着他希望乡亲们与他“共好”的意愿。

“合作社村民每5户一组，每组一起打理30亩的榛子园，留下成本给合作社，收益归个人。”魏本欣计划用3年的时间带动周边3000农户种植平欧大榛子，达到2万亩的种植规模。

老魏的合作社实现了小农户与现代农业的有机衔接。“合作社建好基础设施，栽好苗子后，以每亩300斤榛子的底价优先返包给周边村民。合作社负责技术指导、生产服务和回收加工。”胡沟村党支部书记穆乃华介绍道，“有头脑的村民，还可以在周边做生意。经营能力差的可以到合作社当工人，锄草、追肥、收果，人均年收入3万元左右。”

今年56岁的胡沟村村民张乐善之前靠着经营8亩山岭薄地，一年下来剩下两三千块钱。现在土地流转给了合作社，合作社按每亩一年600元的价格，一次性支付了10年。张乐善没了后顾之忧，得空就到合作社打工，多的时候一个月能拿到3000多。“原先攥着10块钱都不舍得花，现在掏出几百块也不心疼。这生活完全变了样儿。”说到这里张乐善眼里已含着热泪。

通过这三四年的种榛之路，魏本欣用实际行动证明着“头拱地嗷嗷叫”的精神。有不少外地人前来取经：徐州的季老板，在老魏这买了两万株，回乡承包两千亩荒山，开启了榛子种植的征程；甘肃陇南的客户也前来学习，说老魏的榛子产业，是助推精准扶贫，拓宽农民致富的好路子，是山区林业发展的新模式；有东北的榛农前来学习，说他们发展了十年，也没到老魏这个规模；还有新疆石河子的客户，想引种老魏的榛子……

老魏的合作社设在万亩榛子林的中心，一处山岭之巅上一间小木屋静卧着，迎来五湖四海的参观者。老魏将手里握着的榛子，放入自己发明的工具里，用力一擦，小巧而白胖的果仁跳将出来，吃起来清香怡人。

一带参观者夸老魏是老当益壮，老魏感叹：“种地是一种精神，应该珍惜这个局面。社会对得起我们，我们也对得起这个社会。不都说，衡量一个人的成功不在他昌盛的时候，而是在他跌倒以后怎么爬起来。我很崇拜褚时健，80岁了还在创业，我是老前辈，跟我母亲差不多大，有机会我想去拜访他。”

“南有励志橙，北有诚信榛。”老魏提出这样的口号，激励自己在模仿褚时健的同时，也秉承山东人的质朴，试着超越。“我有上万亩的林权经营证可做抵押，可到银行却贷不出来款。政策还是不大配套。”老魏也有着自己的苦衷。

采访间隙，招远市辛庄镇东李李家村的参观者前来学习。“咱们村的土质比这可强了，种植效果两年顶三年。”村支部书记李洪正给村里的种树高手鼓劲道，“这是我第三次来参观了。榛子是朝阳产业。越是走在前面，机会就越大。咱们村里要把这个项目做好了，带动咱村，甚至周边村。”

这些种苹果树的高手，深知管理果园的艰辛，“你看着山上光石头，哪儿能种粮食，榛子成熟了，那还不掉石头缝里，找不着了。”

“不用担心这个，榛子熟了之后，自然掉落；要是不掉，晃晃树就下来了。掉下来之后，一不落土，二不捂霉，到人冬晒干了再捡也来得及；野鹊拧不动，吃不下去；也没人



魏本欣在果园里笑逐颜开。

偷，偷了吃起来太麻烦。”老魏的解释，打消了乡亲们的顾虑。

“这个榛子树叶羊不吃，牛不啃，叶子茂盛，冰雹打不着，好管理。一亩地按110棵算，六七年树龄就能结干果700斤，八年树龄得1000斤。东北一个老汉，自己会管理，一棵树能结22斤。”魏本欣在榛子地里现场解释，“还有一个客户在我这买了四十亩地的榛子苗，家里还种了七十亩葡萄。结果葡萄地要九个人管，榛子只要一个人管就够了。”

## 货真价实的“绿色银行”

跟榛子打了几年交道，老魏逐渐成了专家。很多地方邀请他去讲课，到实地探访是否适合种植榛子，给人把脉。“我是靠着只争朝夕的精神，先声夺人，先把榛子做起来。我感觉种植不是为自己，而是一种责任，我应该去做。”魏本欣有着共产党人的本色。

从民师，到民企，从事大半辈子制造业，退休后又返回农民阵营，魏本欣进行了许多试着在在农业发大财的企业家们。最后，很多人鼻青脸肿，乖乖退回原点。“究其原因，一是在选择时就没科技论证市场调研，干什么？卖给谁？二，产品没有精深加工；要依托大健康品牌理念，来敲开并推动市场大门的卖点。”魏本欣解释道。

“现在市面上的榛子炒货，是非常低端的。单卖榛子的话，一斤20块钱，榛子粉四五十一斤，榛子油120元一斤。脱壳、整理、磨粉、榨油，榛子经过深加工，利润能翻几倍，而且在市场上供不应求。”在老魏的设想中，种榛子，只是第一步。“我要做的，是榛子大产业。榛子仁、榛子片、榛子碎、榛子粉，还有榛子油、榛子乳、榛子休闲食品，将榛子进行深加工，让榛子的身价倍增。”

2016年7月，魏本欣注册成立了一家主打榛子深加工的生物科技公司。为进一步增加效益，他从国外引进智能化榛子加工设备。至此，老魏的榛子全产业链已经闭环，形成了“种苗繁育+榛子收购+深加工研发+仓储物流+线上线下销售”的融合模式，用一颗小小的榛子，串联起了城市与乡村，串联起了一二三产业，通过协调发展，给农民、给加工企业、给消费者都带来了好处。

魏本欣把自己的头像印在名片和榛子产品的包装上，用他的话说：“我用人格保证，我们的榛子绿色、好吃。”

最近，魏本欣在朋友圈里积极转发自己的新产品——榛子乳。在机器轰鸣的车间里，老魏介绍道：“我们每小时生产两万八千罐，一年就是6.5万吨榛子乳。”老魏的思想紧跟时代潮流，他请人在榛子乳的铁罐上设计出喜闻乐见的口号，以标点符号的形式表达着人生的不同侧面：“引号，遇到人生的引路人，是我的幸运；破折号，突破自己，百折不挠；逗号，别逗了，我是最棒的；括号，我的人生只包括你……”

对于“乡村振兴”战略中提出产业兴旺的发展要求，老魏更是双手欢迎：“咱们在这里流转土地，改善水电路等基础设施，引进榛子新品种，发展规模化、标准化种植，建设加工厂、农家乐和休闲养生基地，既保护了绿水青山，又带富了乡亲父老。每想到这里，我就干劲十足。”老魏欣慰地说。

十年树木。万亩榛子林进入丰产期，这种木本油料成了货真价实的“绿色银行”，生态、经济效益明显。“我的目标是做工业企业，做商品流通，以榛子产业为基础，以山地旅游为方向，通过产业链整合，促进一二三产业融合，打造田园综合体，让乡亲们共好、更好。”对于未来，老魏满怀希望！

责任编辑 郭爱凤