

田家骏：实现共同富裕之梦

◎记者 闫义

“走出大山，摆脱贫穷，改变生活。”15年前，怀柔区北部深山琉璃庙镇梁根村的一名年轻人，背上行囊、满怀憧憬走出大山，开始了他追梦之路。经过努力，他实现了自己的第一个梦想——成为了大型国有企业首钢集团公司下属高科技企业首钢 NEC 公司的一员，并且当上了车间主任，甚至还有再提升的空间，每月工资近 5000 元。然而，每当假期休假回到家乡，看到依然生活窘迫的乡亲们，他觉得一个人摆脱贫穷并不是真正的富裕。于是，他毅然辞掉工作，回到了家乡，实现自己的第二个梦

想——带领乡亲们一起致富。他就是北京蓝天白鸽农产品专业合作社社长田家骏。

看准商机

田家骏 5 岁的时候就开始学着放羊了，这种“羊倌”生活一直持续到中学。在忙碌中，田家骏考上了怀柔区一家职业技术学校，学习汽车修理专业。1998 年，田家骏毕业前夕，正赶上首钢集团 NEC 公司到学校招工，他报了名。面试、体检，顺利通过。田家骏成为了首钢的一名员工。

田家骏来到首钢 NEC 公司后，买了一辆自行车，一张北京市地图。当同事利用休息日回家时，他就骑着自行车拿地图逛北京城了。他要多见一见市面，了解城市人的生活。3 年的时间里，田家骏只有十一和春节回过家。他每次会都带一些柴鸡蛋、核桃、栗子等土特产品给同事品尝。同事都称赞这些土特产品既新鲜又好吃，他们都想买一些。说者无心，听者有心。他想到家乡的乡亲们生活并不富裕，整天过着脸朝黄土背朝天的日子，辛苦一年也存不下多少积蓄。可不可以将土特产变成财富，改变乡亲们生活。接下来，田家骏利用业余时间到北京的各大超市、早市转转，发现，只要有人打着怀柔油栗的旗号卖栗子，总有市民排队抢购，柴鸡蛋更成了城里人的奢侈品。他说：“那时，我就看到了商机，萌生了回家创业的念头。”

回乡创业

2001 年，田家骏与企业签订的 3 年劳动合同到期。此时的田家骏，凭着虚心好学，踏实肯干，技术出众，已经是车间主任了。企业决定与他续签劳动合同，并且准备再次提拔他。令企业领导意想不到的，田家骏主动



图为田家骏(左一)正在介绍产品

人物大观·职工英才

放弃续签劳动合同，毅然地回到了家乡。

田家骏回到家乡后，也是一片茫然，不知从哪里下手。第一年，田家骏不仅没赚到钱，反而把在公司积攒的3万元赔了进去。运作方式有问题。他意识到了这个问题。“这也许就是黎明前的黑暗。”田家俊想。

机会来了，曾经购买过田家俊产品的一位饭店的经理得知他的处境后，为他出谋划策，并主动牵线搭桥，筹得5万元资金。田家骏又从其它处筹得5万元，农产品收购站正式成立，田家俊也迈出了实现致富梦想的第一步。

初尝胜果

农产品收购站成立后，田家俊初步想法是自办采购、销售农产品。于是，他回到村里挨家挨户的收购柴鸡蛋和粮食，却吃了个“闭门羹”。原来，乡亲们都不愿意把自家的农产品卖给他，还议论说：“好好的班不上，回来干这个，真够没出息的……”

乡亲们的不认可并没有击倒田家俊，反而让他更坚定了信念：要坚持干下去，并且一定要干出名堂来。“乡亲们不认可我，不卖产品给我，那就自己养鸡——下蛋——卖蛋。”田家骏说。在他多次说服、动员下，家人同意让田家俊在自家的山地果园里养殖柴鸡，700多只柴鸡在果林间慢慢长大。令田家俊没想到的是，这种养殖方法不仅柴鸡生长得好，而且下的蛋品质和口味纯正；同时，柴鸡在果树下留下鸡粪给果树增加了“化肥”。他说：“这样形成了柴鸡与果树的立体生态循环模式，这为我以后发展柴鸡事业奠定了坚实基础。然而产量远远达不到我的需求，怎么样能

够让村里的人和我一起养殖？”田家骏想出了一个办法。他每次从果园捡拾鸡蛋时，先空着筐从村里穿行而过，装完鸡蛋后再从村里穿行而过回家。这样反反复复地，就是让各家各户看到田家骏生意很火爆。

没过多久，有一些沉不住气乡亲找到田家骏，对他说：“我们也想养柴鸡。下的蛋你帮我们卖掉，你发了别忘了我们，也让我们也赚点呀！”田家骏一听，心里那叫一个高兴，因为离着实现梦想又跨进了一步。“太好了！我怎能忘掉乡亲们。我教你们怎么养柴鸡。”田家俊说。他一边教乡亲们如何在林间养殖柴鸡，一边与他们签订了收购合同。

2002年，田家骏成立了怀柔首家土特产公司，专营山区农产品。田家骏说：“过去，大多数人都认为农产品只是在怀柔南华市场、斜街上才能出现的东西，根本登不上大雅之堂，只能作为老百姓日常餐桌上的低端产品。我要打破这种观念，把农产品当成礼品卖，改变农产品低端市场的命运！”

诚信克难

2002年底，田家骏以农产品礼品化的准确市场定位，使农产品销售异常火爆，出现供不应求的局面。春节过后，田家骏又瞄准了五一黄金周，想再大赚一笔。他便提早准备，囤积了大量的鸡蛋等农产品。然而，2003年4月的非典突袭，令他始料不及。天渐渐热了起来，夜晚，听着杂粮、蘑菇里虫子“肆虐大餐”的声音，田家俊感觉被啃食的仿佛是自己的心。可是，乡亲们养殖的柴鸡却丝毫没有受到非典的影响，鸡蛋越下越多。每天送来的鸡蛋，像山一样堆在

了他眼前。时下这种情况鸡蛋没人买，如果卖不出去的话，都要臭掉。怎么办？停止收购？订单已经签了。而且，乡亲们对田家骏刚刚建立起来的信任也会垮掉。最终，田家骏决定：赔也要自己扛着，决不能让乡亲们受到损失。于是，那段时间总有一个画面在重复：白天收鸡蛋，天黑把鸡蛋拉到离村很远的山根埋了……每天上午，乡亲们陆续送鸡蛋，他们发现鸡蛋都卖完了，非常高兴。田家俊牺牲了自己的利益，他的诚信赢得并坚定了乡亲们跟他一起干的决心。

共同富裕

抵抗过了非典等特殊时期的冲击后，田家俊变得更加坚韧。2007年4月30日，慢慢从低谷走出的田家骏成立了北京蓝天白鸽农产品专业合作社，让乡亲们以资金和农产品交易量入股的形式加入合作社，让乡亲们直接参与到市场运作中去。这也正是田家俊圆梦的时候。截止到2011年底共计带动农户6131户参与到合作社运作中，收购各类农产品近四千万吨，实现销售收入5623万元。农户会员人均纯收入同比增长了20%以上。琉璃庙镇也被评为国家级柴鸡标准化养殖示范基地。他也先后被评为全国青年创业带头人、北京市五四青年奖章。

田家骏说：“要把农产品做成产业化、市场化，为农民搭建起增收致富的桥梁。更重要的是，合作社要成为一个品牌，一个让老百姓信赖的品牌！一个让怀柔人民骄傲的品牌！”田家俊坚信，有家乡父老乡亲的支持，有党和政府的关怀与帮助，这只衔着金穗的“白鸽”一定能够飞的更高、更远！”□