

的，把南瓜补充进来，我们大荔就一年四季都有农产品可以卖。”

第一年，因为没有经验，李航亏了一点钱，但他反而更加认定：“现代化农业，精准化农业一定会来，农业的未来发展前景是很好的——育苗棚，全体系溯源，物联网……需要有知识、喜欢学习、善于钻研的年轻人，经过一代人的努力，让农业被人们重新认识。”在李航看来，自己就像是2000年前后初闯互联网的“十八罗汉”一样，干的是一份极有前途的事业，它不仅是自己的工作，还是自己的创业项目，“我在给自己打工，我有自己的目标”。

当年在大学就读财经专业的他，还把经济学原理灵活运用在工作中，“很多决策都可以从经济学的角度去做，比依靠经验更靠谱，风险更小。”李航还把自己在西安工作的发小、女朋友也都“召回”了大荔。“在城市里我们可能是一颗螺丝钉，但在这里我们却可以改变一个村，一个县，觉得自己可牛了。”李航最有成就感的时候，就是每年给农户分红的季节：“他们拉着我的手说感谢的时候，眼神里的真挚，真的触动灵魂，我会哭的。”

商何冰绅：灯红酒绿不如给老乡发利

刚从大学毕业时，商何冰绅对自己的未来形象有过想象——西装笔挺地坐在上海中心的高级餐厅里，红酒配上西餐，观赏窗外，大城市的灯红酒绿……然而不久之后，他就一身军大衣地来到黄土地，没走两步路牛仔褲就沾上一层灰……

放弃大城市的光鲜亮丽，源于商何冰绅在易居当管培生期间的一次经历——那一年，他在全国各地跑，跑的全都是贫困县——来到河北张家口的康保县时，当地的贫穷程度是触动人心的：土坯墙摇摇欲坠，眼看就要倒塌的样子印刻在了商何冰

商何冰绅（右三）为商务部领导介绍项目工作进展。



绅的心里。3个月的调研，他发现当地的杂粮，种植分散，缺少包装，卖不上价，没有推广——而这样的贫困村，还有不少。

“印象最深的是当地气温直到3月份还是零下，刮着大风，到5月底我离开时还脱不了棉袄，生存环境真的恶劣。”那股寒风，把商何冰绅吹到了易居乐农，吹到了更多发展滞后的贫困县——读书时曾经在陕西省学生联合会担任过轮值主席的他，内心里总有一股放不下的社会责任感。他想要以自己的力量，为这些村镇谋求改变。

2017年，他正式加入易居乐农后，来到了陕西富平县下的赵老峪北村。“第一次去，山路绕行2小时才到。看看当地，地理环境不好种经济作物，年轻人外流，村里只剩老弱病残。怎么办？我们想到了养蜂，蜂箱放在那里，蜜蜂就能酿蜜，比较不需要劳动力。产出的蜂蜜我们帮忙销售出去。”这条路子成功改变了当地的贫困状况。这一战也让商何冰绅总结出了规律——“易居乐农和企业合作社合作，蜂蜜的生产和加工过程中都有贫困户参与，养蜂是贫困户，生产罐装打包发货也是贫困户，等到蜂蜜卖出了，我们再拿出一部分利润反哺给贫困户；过年过节捐赠米面油四件套，给贫困大学生捐赠行李箱，就这样形成了一个闭环的扶贫模式，每个环节都有贫困户受益。”

如今商何冰绅在易居乐农任职县域公共服务事业部总经理助理，每年都会跑到多个县镇，在那里招募项目经理，帮助他们独立开展电商和农业合作的相关项目，挖掘农特产品。几年下来，许多县镇都发生了巨大的转变，从前留不住年轻人的农村也开始吸引年轻人回流了。

“我见过最多的是30多岁的年轻人，他们在大城市摸爬滚打过，长了见识，家乡又有农产品资源，既然大城市生活压力那么大，为什么不返乡创业呢？农产品尽有广阔天地。”商何冰绅自己也积极创业，成立了农业科技公司，做起了农产品销售。易居乐农鼓励县域端员工创业，这让他觉得未来大有可为：“我们手里有产品，销售有渠道，除了做销售，还能在农产品的包装设计、电商平台运营、供应链的完善、农产品的深加工上多方发力——我甚至可以自己承包土地，自产自销，都不是问题。”

这些天，商何冰绅正在咸阳市彬州市陪同市长进行苹果、彬州梨、御面、菜籽油等农产品的调研。他是西安人，结束工作回到城市的时候，也会和朋友去打球健身骑摩托，看起来就像个时髦的年轻人；但是一回到黄土地，又会沉下心来，踏踏实实为村镇做实事。他最有成就感的一刻，就是给老乡们发钱的时候。在西安的父母从来不怀疑他的选择——年轻人有自己的眼光，选择什么赛道，都能跑出精彩人生。■