



本报记者王念、何伟、黄浩铭

20多年前，在桂北小县城里卖菜的侬佬族姑娘罗翠美怀着梦想，跳出大山去浙江打工，那时候她完全没有想到，自己再回到山里来，做的事情竟然还是卖菜。

不同的是，当年一根扁担两个筐，一个人挑着菜在集市上大声叫卖；如今，罗翠美是广西中欧鲜农电子商务有限公司董事长，通过她的电商平台，家乡原生态农产品源源不断销往各地。

在广西罗城侬佬族自治县，人们都说，这位“80后”侬佬族妹子做了一件大事情。在大多数村民对于电商这一新生事物很少尝试的时候，罗翠美马不停蹄地穿梭于各村屯，在贫困村屯建立起71个电商服务站，向村民传授“互联网”“电子商务”“移动支付”等知识，把电商带到田间地头。不到4年时间，公司旗下的“侬佬依”电商产业园总销售额超1亿元，带动了2万多贫困人口增收。

在侬佬族语言中，“依”是“女儿”的意思，“侬佬依”就是“侬佬族的女儿”。罗翠美倾心打造的“侬佬依”农特产品品牌名声越来越响亮，产品销路也越来越好。她内心最大梦想，是让侬佬山乡“土货”走出中国，销往全世界。她为此一直在不懈努力着。

卖菜妹子怀揣300元跳出大山“寻梦”

她下决心自己创业，从温州、义乌等地批发服装、袜子等，在杭州租下门面销售。“每天起早贪黑，一天只睡几个小时”

初见罗翠美，中等身高、留着短发，说话语速快、条理清晰，浑身散发着自信和干练，又透出女性的细腻。那一天，她正在电商扶贫产业园展示厅内策划“直播带货”活动，对每个细节认真谋划，反复琢磨。

罗翠美1980年出生于罗城县东门镇章罗村大罗屯。罗城县是全国唯一的侬佬族自治县，贫困发生率一度高达28%，如今还是广西尚未摘帽的8个深度贫困县之一。1993年，罗翠美的母亲突然病倒，刚上初中的小姑娘就利用假期学着卖菜补贴家用。因为家境贫寒，罗翠美高中尚未毕业就辍学，靠着卖菜挑起生活的重担。

“每天凌晨四五点起床，天刚蒙蒙亮，就挑菜到集市上去，有时在菜市场守一整天，菜也卖不完。”回忆过去，罗翠美感慨万千。

也许是因为这个侬佬族妹子看去年幼，长得黑瘦，惹来许多人同情，加上价格也卖得相对低，慢慢地，罗翠美总是很快能卖完。但是，凭着她瘦小的身子骨，又能挑得动多少菜呢？每天的收入非常有限。

挑着箩筐往回走，经过县城里的饭店和酒楼，她灵机一动，这些地方每天都要用新鲜蔬菜，需求量应该比较大，如果能给他们供货，哪怕卖得更便宜一些，薄利多销，也比蹲守在菜市场强多了。

“我一家一家饭店酒楼跑，说服他们买我的菜，价格也开得很低，只要有赚的就行。看到我年幼，又有一股子拼劲，他们渐渐都接受了，后来县城里稍大的酒楼都买我的菜，有的还是主动找我的。”罗翠美说，两三个月时间就挣了8000多元，这对当时的她是一个天文数字，“差不多可以建起一间房子”。

虽然生意越做越顺畅，但罗翠美突然打住了。那时，这个青春韶华的侬佬族妹子正是有梦想的年龄。一天凌晨出门卖菜，看着四周莽莽苍苍的群山，她的心不平静了。当时村里已经有不少年轻人外出务工，逢年过节回乡，带来了山外五彩斑斓的信息。她想，世界那么大，难道自己这辈子就一直在大山里卖菜吗？

罗翠美想跳出大山，到外面的世界去闯一闯。2001年，她下定决心，说服家人，把几年赚的钱都留给父母，怀里揣着300元钱，只身一人坐上了东行的列车，在硬座车厢里经过几个小时的颠簸，到达浙江。

那一段时间，罗翠美尝到了外出务工的艰辛，她先后在五金厂、电子厂打工，几经辗转来到慈溪一家服装厂。彼时，中国民营经济开始加速，罗翠美回忆说，“那真是遍地机器的年代。我打工的地方其实是小作坊，年初时老板还为生吞存愁，年底就开回了一辆几十万块的奥迪车。”

靠着勤奋，罗翠美的收入比一起打工的工友都高，很快就立住脚，渐渐有了一些积蓄。这时候，她又开始“不安分”起来，当时浙江的服装生意机会多，别人可以做，我为什么就不能做呢？难道自己比别人笨吗？她下决心自己创业，从温州、义乌等地批发服装、袜子等，在杭州租下门面销售。“每天起早贪黑，一天只睡几个小时。”罗翠美说，自己最大的优点就是能吃苦。

罗翠美的服装生意做得很成功，第一年就赚了数十万元，挖到了人生的“第一桶金”。

为了亲情，打工女回乡重操旧业

家乡到处是云雾缭绕的青山绿水，生态环境非常好，种出来的菜绿色有机，没有污染，这么好的农产品咋就卖不出好价钱呢

罗翠美坦言，她并没有想到会那么快就回到罗城，回来的时候也不曾意识到，自己做的事情竟然关联到家乡那么多的贫困村民。但是，一步步走过来，自己的小业与国家脱贫攻坚的大局扣在一起，而且能做一些贡献，她感

侬佬女儿卖「菜」记

“当年一根扁担两个筐，一个人挑着菜在集市上大声叫卖；如今，她是广西一家电子商务有限公司董事长，通过她的电商平台，家乡原生态农产品源源不断销往各地。融入脱贫攻坚大局，罗翠美用她的梦想之灯照亮了许多贫困群众……”



上图：在广西罗城侬佬族自治县一处猕猴桃种植基地，罗翠美（左）与工人察看猕猴桃长势（5月8日摄）。

左下图：罗翠美（右）与工作人员通过手机直播平台推销五彩糯米饭（5月8日摄）。

右下图：罗翠美（右）与工作人员一起将新产品摆放在货架上展示（5月7日摄）。

本报记者曹铭铭摄

到非常高兴，内心也产生了一种责任感。

罗翠美回来，其实是因为亲情。正当自己生意做得顺风顺水的时候，父亲身患癌症的消息传来，让她彻夜难眠。“一个人在外打拼虽然很有成就感，但是忽略了父母和亲人，内心万分自责。陪伴家人的时间太少了。”罗翠美决意回家，她要陪父亲走完最后一程，也要陪着母亲过完余生。

回到罗城后，罗翠美一边陪伴家人，一边陆续打理起新的生意，与人合伙开服装店、咖啡厅、酒店、超市，很多行业都尝试过，凭着自己在外学到的经验，以及独到的眼光，做得都比较顺利，曾经不起眼的侬佬族妹子，很快就成为县城的能人和“名人”。

这时候，她注意到曾经的老本行。和当年一样，乡下人挑着蔬菜、凉薯和刚上市的玉米等，蹲在菜市场里叫卖，有时候半天也卖不出多少，挣得的钱非常有限。这让她想起了自己的过去。家乡到处是云雾缭绕的青山绿水，生态环境非常好，种出来的菜绿色有机，没有污染，这么好的农产品咋就卖不出好价钱呢？“他们种菜很辛苦，可卖不了几个钱。”罗翠美说。

当时，罗翠美与家人合作开起了县城里最大的一家超市，她的脑子里冒出一个想法：在超市开辟生鲜区卖蔬菜，既方便市民，又为菜农拓宽产品销路。但是，超市合伙人有不同意见，认为卖菜挣不了几个钱，反倒影响超市的环境，几经商量也达不成一致。

“理念不同，我宁愿自己干。”尽管超市从策划到开业，罗翠美付出了大量心血，但她还是选择退出，另起炉灶，决意要做农产品销售。罗翠美的眼光得到印证，如今，她的超市里摆放的各种农产品，生鲜销量一天比一天好，质量有保障、价格也不高，赢得了市民和乡亲们的信赖。

罗翠美从此重操旧业，开始卖菜。但是，县城里的超市销售生鲜蔬菜，数量毕竟有限。罗翠美知道山区农业大有可为，如何发挥生态优势，让家乡的特色优质农产品打开更大的市场呢？她也没想透，觉得苦恼，有时连觉也睡不着。罗城地处桂北山区，十分偏远，要找到一条符合实际且前景广阔的路子，并不简单。

罗翠美想到了去浙江看看。到了杭州，她发现10多年前一起打拼的朋友大多离开了服装行业，有的也开始卖菜。仔细一问，他们不是在菜市场卖菜，而是每天将肉类、果蔬送到小区里各家各户。杭州不少社区居民都在互联网上买菜，买回的东西扫二维码就能溯源，知道这些鸡肉鱼

蛋产自何方，原生态的农产品尤其受欢迎。

而那时，罗城县最大的超市连微信支付都没有。现实的差距让罗翠美大吃一惊，同时也恍然大悟，侬佬山乡最大的优势是生态，最大的限制是市场和信息技术，如何帮助乡亲们克服交通不便、和信息不对称的制约？她萌发了经营电商的念头。

回到罗城，罗翠美立即开始筹办电子商务公司。她说，互联网时代，市场不再主导在一家店或一个人手中。受杭州生鲜农产品“互联网+”模式的启发，她下决心当一个“农民创客”。2016年9月，罗翠美创办的广西中欧鲜农电子商务有限公司正式成立。

然而，发展的道路并不平坦。由于缺乏经验，公司成立半年没有销量，第一笔订单还是朋友瞒着她下的。如何才能走出困境？她再次将眼光投向山外，四处拜师学艺，到浙江大学、上海交通大学等高校参加培训，到阿里巴巴、京东等知名企业参观学习，并及时调整发展方向，因地制宜做本土电商平台，打造“侬佬依”民族特色品牌。

2017年春节前夕，罗翠美到深圳市福田区参加培训。许多公司白领和单位员工很喜欢大山深处的“土货”，罗翠美趁机会宣传推介，从田间到餐桌只需点击下单，原生态农产品一两天就可到货。深圳一家大企业与她签下1000万元的订单。罗翠美还与对口帮扶罗城的国家林草局开展订单消费扶贫合作，为贫困群众的产品拓展销路。

从那以后，罗翠美卖菜的旧业开始做大、做强。

卖菜新思路：市场需要什么农民就种什么

上百种特色农副产品插上电商“翅膀”，跨越千山万水，源源不断销往各地

罗翠美曾发过一条微信朋友圈：“人生三大幸福：砍柴，种地，卖土货。”一天订购原生态农产品的订单几百单，幸福的“烦恼”也来了：一些货供不应求，找上门来的订单不敢接。为此，她开始探索实施“基地+电商”模式，与农户抱团精耕细作、高标准种地，保证货源稳定、优质。

热播。

根据村民对电商普遍陌生的实际，罗翠美带着公司员工深入各村屯建立电商服务站，向村民传授“互联网+”的相关知识。

在此基础上，公司建立起100多个生态科技扶贫创业孵化示范基地，邀请掌握传统技艺的“老农人”发展种养业，派出农业专家开展技术培训，建立农产品溯源系统。利用现代物联网技术，消费者可直观看到田间地头的生产情况。公司还通过订单方式，与农户合作养殖乌鸡20多万羽、清水鸭10多万只，种植富硒大米1万亩以上。上百种特色农副产品插上电商“翅膀”，跨越千山万水，源源不断销往各地。

越来越多的农户愿意和罗翠美合作。记者和罗翠美一起走在多个贫困山村的小路上，许多农户都认识她，冲着她微笑着点头致意。

东门镇建档立卡贫困户吴爱琼家5亩地分散在不同的山坳，罗翠美到她家、田里多次做工作，吴爱琼一脑筋儿把土地全部流转给公司了。吴爱琼说：“村民们都说妹子眼光好，把地租给我，我到基地管护果树，月收入2000多元。现在我家已顺利脱贫了。”

东门镇榕木村村委会主任潘旺华说，寨洲屯1000亩土地中大部分都租给中欧鲜农公司发展猕猴桃、百香果等产业，村民每亩可获得400元到600元不等的土地租金收入，还可到果园务工。

融入脱贫攻坚大局，罗翠美用她的梦想之灯照亮了许多贫困群众，中欧鲜农公司在帮助贫困户发展产业同时，自身也逐步做大做强，成为远近闻名的品牌电商企业。

“卖菜人”的电商“新版图”

“‘新农人’就是农村的未来，他们参与这场‘互联网+农业’的革新中来，是山区农业的希望”

“当时我挑着箩筐卖菜，条件远不如你们，现在有了电商，只要种出绿色有机的菜来，就不愁卖不出去，脱贫就可以实现……”近日，在中欧鲜农公司组织的“乡村振兴·巾帼电商”培训班上，罗翠美为50多名易地扶贫搬迁贫困妇女上了一堂电商创业课。

在罗翠美带领下，中欧鲜农公司与政府部门合作，为贫困户提供脱贫技能培训，目前已培训致富带头人500多名、创业创新科技人才1万多名。“我希望通过分享自己的创业故事，激发孵化出更多‘农村创客’，参与到‘互联网+农业’的事业中。”罗翠美说。

罗翠美不仅在田间地头开设讲堂，还登上了大专院校的“大雅之堂”，授课行程越来越多。近年来，她多次受邀到国家林草局管理干部学院原山分院、广西大学商学院等院校授课，还在全自治区扶贫干部培训班上讲授电商扶贫经验。她一边娴熟地操作幻灯片，一边自信地在讲台上讲述，语言生动、鲜活，内容具体实用，带着泥土气息，她的课总是很受欢迎。

如今在大学等讲台上侃侃而谈的罗翠美，自己并没有上过大学，这是她最大的遗憾。但是，她善于学习，利用各种机会不断“充电”，锤炼自己的眼光，为自己的思想不断注入新能量。

“‘新农人’就是农村的未来，他们参与这场‘互联网+农业’的革新中来，是山区农业的希望。”罗翠美说。

罗城偏远贫困，深圳市对口帮扶罗城所属的河池市，一些企业在当地政府引导下，来到罗城商讨帮扶项目，对“侬佬依”原生态农产品赞不绝口。几家深圳企业与罗翠美签订500万元的“食堂订单”。

罗翠美说，罗城县几乎所有村都与她有合作，有的农户在深山里觅得野生木耳、香菇等山货，都联系罗翠美的电商公司销售。上万名群众参与到订单农业项目中来，在农业专家指导下，标准化种养香菇、木耳、水稻和乌鸡等。

为了让侬佬山乡农产品更好地与市场对接，罗翠美建起“侬佬依”电商产业园，第一期3000平方米的园区已经投入运营，全国各地上千家电商及相关企业与其合作，招募1000多个电商分销商分布在全国各地。

罗翠美喜欢往田间地头跑，侍弄庄稼、果树都是好“把式”。正午的太阳火辣辣，公司产业扶贫基地里红心猕猴桃挂满了枝头，几位村民正忙着剪枝、除草、培土。罗翠美一边向管理技术员部署生产，一边加入劳动的行列。刚从基地回来，她又到加工车间，工人们正在给杏仁米打包，她马上动起手来一起干活。

疫情之下，中欧鲜农启动“好邻居”配送服务，为“宅”在家的群众配送物资，解决农产品滞销问题。她看准电商直播带货巨大潜力，将几名侬佬族姑娘打造成为“中欧主播”，她自己也经常上“抖音”和“快手”直播。

一直闲不下来的罗翠美谋划着“新蓝图”：紧跟“互联网+电商”发展潮流，紧紧盯住市场和土地，线上线下深度融合发展，打通农产品进城“最后一公里”，带动更多群众搭上“数字快车”。她盼着电商产业园能培育孵化出更多“农民创客”，通过电子商务相互合作，共同将侬佬山乡农产品卖往全世界。

罗翠美“卖菜”的电商“新版图”，是全世界。