

凝聚商业智慧  
成就财富未来

金财担保 银企金桥  
中国洛阳首届创富巡礼

# 红彤彤的草莓 亮堂堂的创富路

核心提示

□记者 申利超 文/图

她叫吕妙霞,曾是一个北漂打工妹,凭借着“实心秤”精神和良好的服务,在首都北京创出了一片小天地;面对数百万元的积蓄,面对家乡亟待致富的乡亲们,她在不惑之年,凭借着超凡的魄力,用全部积蓄再次创业,用一棚棚小草莓谱写出一曲创业的动人旋律。



市民在吕妙霞的合作社大棚采摘草莓。

## 投资万元 开个蔬菜直营店

□记者 李永高

日前,有两位读者问起如何申请开办蔬菜直销点。有关方面建议,可以考虑加盟蔬菜直营。

先是高新区孙女士联系记者想了解在秦岭防洪渠附近或孙旗屯经营“蔬菜直销店”,不知道如何申请。随后,瀍河回族区的魏先生也表示想开办个“蔬菜直销点”,但不知道需要办理什么手续。

据有关部门介绍,为保障我市“菜篮子”供应,方便市民就近买菜,促进蔬菜便利进城,解决市区卖菜难、买菜贵等问题,经市政府批准的《洛阳市周末蔬菜直销市场建设实施方案》试点工作于2011年启动。2011年11月,市政府同意并印发了由商务局制定的《洛阳市周末蔬菜直销市场建设方案》。同月,我市的周末蔬菜直销市场启动,分布在全市7个城区9个社区的首批9家周末蔬菜直销市场同日开业。

当时有关文件明确了周末直销菜市场的设立条件:在人口居住相对集中、蔬菜消费需求较大,且周边1000米范围内没有农贸市场或蔬菜销售网点的区域设立。由城市区政府负责选址并报市相关部门审核备案。

不过,从上周的实地走访情况来看,作为我市蔬菜流通体系建设的新尝试,我市首批的9家周末蔬菜直销市场基本上已经调整,相关工作正在进一步调研、完善中。目前,如果市民想经营蔬菜直销,不妨了解一下蔬菜直营店。

据了解,与周末蔬菜直销市场不同,经营蔬菜直营店要求营业面积不得少于40平方米,除了房租外,只需投资1万元左右购买货架等基本用品。经营品种不低于20种,每天可按要求配送蔬菜两次,实现蔬菜由“产地——直销店——顾客”。中间环节减少,使得蔬菜价格比市场售价低20%。同时,由农业等部门对所有上市蔬菜质量进行检测把关。

需要注意的是,与去年年底推出的周末蔬菜直销市场一样,蔬菜直营店也是要边尝试边完善,需要大家仔细考察,避免盲目投资。

## 打工“不安分”,诚信服务赢得第一桶金

1989年,随着中国打工潮的迅猛涌起,21岁的吕妙霞和丈夫一起到北京打拼。“当时他们两个人一个月工资还不到200元,可房租就要30多元,半年没挣到什么钱。”吕妙霞说,半年后,她和丈夫心里就“不安分”起来,觉得给别人打工,很难熬出头。

于是,吕妙霞产生了“不当打

工仔,咱也当老板”的想法。她和丈夫一下班就跑到市场上考察行情。

经过长时间观察,她发现北京人特别讲究吃,尤其是水果,是他们每天必不可少的消费品之一。

看准这一点后,吕妙霞和丈夫就下定决心做水果生意,在亲友们的帮助下买回一辆平板车,

开始了人生的第一次创业。

“创业的过程十分艰难,每天天不亮就得起床,蹬着板车,跑30多公里,到水果批发市场批发水果,晚上八九点钟才能回到家里。”吕妙霞说,她与丈夫一年365天,天天如此,终于凭着“实心秤”精神和良好的服务,在首都北京站稳了脚跟。

经过几年的努力,吕妙霞的水果生意一天比一天火爆,后来把平板车换成了汽车;从摆摊到开店,店面从一家到三家,很快又把租的房子变成了自己的房子。

20年下来,吕妙霞和丈夫凭借吃苦耐劳和勤俭节约的精神,在北京创出了一片小天地,手里也有了数百万元的积蓄。

## 回家过年发现商机,两年耕耘收获“心花怒放”

2008年春节,40岁的吕妙霞回孟津老家过年时,发现我市的高档水果大部分都是从外地购进的,尤其是草莓,个头、品种、味道都和她在北京销售的相差甚远。

吕妙霞还发现本地几乎没有相关的种植园区,就这样,一个种植反季节大棚水果的计划在她心中诞生。

那年春节过后,吕妙霞便到山东、安徽、浙江等地了解水果行

情,山东大棚草莓、大棚樱桃的高利润让她大开眼界。

吕妙霞通过在北京认识的几个山东客户,从山东高薪聘请了两名技术专家到孟津考察,经过检测,确定孟津的土质和水质都很适合种植大棚水果。

“专家说我们这儿的温度比山东那边高,水果可以早熟半个月,种大棚水果比山东更有优势。”吕妙霞说,专家的结论,更加

坚定了她种植大棚水果的信心。

2009年3月,吕妙霞在孟津县送庄镇朱寨村租了150亩地,投资数十万元从山东购进草莓种苗。

平整土地、安装水管、埋设滴灌系统、采购钢管……吕妙霞事事亲为,每天早上五六点到基地,晚上十来点才回家。

吕妙霞笑着说,看着小苗一天天长大,心里乐滋滋的,所有的

辛苦都一扫而光。

当年11月,一场突如其来的大雪,压塌了所有的草莓大棚。吕妙霞忍着心痛,带领工人开展自救,从早到晚忙在工地,累得满头大汗,经过几天的努力,一座座草莓大棚又毅然立在颯颯的寒风里。

2010年春节前,草莓上市了,草莓园里人山人海,订货的电话响个不停,这时,吕妙霞才深切地体会到“心花怒放”的感觉。

## “一个人富不算富,让更多人都致富,才真叫富”

“一个人富不算富,让更多人都致富,才真叫富。”吕妙霞说,乡亲们眼望着她那大棚里丰收的果实都跃跃欲试。

为了让乡亲们共同致富,吕妙霞注册了“京孟种植专业合作社”,引领周边村民一起种植草莓,大家用同样的品牌,同样的种苗,同样的技术,统一包装,统一

收购,统一销售。

短短一年时间,合作社发展了十几家成员,面积由150亩扩大到800亩,种植范围从送庄扩大到白鹤、麻屯等乡镇。

经过3年的发展,目前,吕妙霞的京孟种植专业合作社已建设草莓大棚200余个、蔬菜大棚30个、小拱棚50个,育苗基地50亩,种植樱桃树50亩、桃树20亩,草莓种植面积2000余亩。

“合作社给社员们产品底价,如果市场价格高于底价,社员可

以自己销售;如果市场价格低于底价,合作社会以底价收购,负责销售。”吕妙霞说,这样就保证了合作社成员的利益不受损失,降低了他们的风险。

如今,吕妙霞注册成立的洛阳龙浩农业有限公司,有400多名员工,共有大棚400多个。“产品不仅有草莓,还有吊香瓜、吊西瓜、水果玉米、水果萝卜、樱桃等10余个水果品种。”吕妙霞告诉我们,一亩地的年收入有4万余元。

今年,吕妙霞又投资600多

万元,建设400亩集旅游、观光、采摘为一体的休闲农业观光园区,预计8月就可以投入使用。园区包括农家餐厅、蔬菜瓜果展示区、休闲娱乐区、小动物园和开心农场,既拉长了产业链,又让游客能够参与其中。

“把草莓基地打造成孟扣路沿线的万亩旅游、观光农业休闲庄园,吸纳更多当地的农村劳动力,让更多的乡亲走上小康之路。”采访结束时,吕妙霞说出了她的梦想。

您的创业体会对别人也许是个启发,别人的创富经历对您也许是个借鉴。如果您有致富好点子或具有借鉴意义的创富经历请联系我们,电话:18638358812,或者发送邮件至lywbjrtx@126.com。

金财担保 银企金桥  
电话 65920525  
电话 65920830

创富帮办  
发掘潜在商机  
搭建创业平台

邮箱: lywbjrtx@126.com  
联系电话: 18638358812