

“快来把山药煎饼的机器修一修，不能耽误工人摊煎饼啊！下雪路滑，你打车过来吧。”高晶超将山药煎饼加工坊开到了桦川县城里，她打电话连线的修机器工人是苗树山，和她是同村人。

1976年出生的高晶超，是桦川县苏家店镇新胜村村民，也是桦川县万兴农产品种植专业合作社理事长。

在桦川县城，高晶超经营着两家门市，都与“山药”有关。一处是山药煎饼加工坊，一处是山药经销处。

“合作社的产品主要靠网销，去年销售额1030万元，雇工4人专门负责电商运营。”乐观直率的高晶超回忆起曾经的窘境并没有太多伤感，说起带领村民致富，她觉得还有很多事可做。

走近她，听她讲述与“山药”有关的创业故事，一根小山药怎么发展成这样大的产业？她给出三个字——走出去。

那么，她是怎么走出去的呢？

从小园两根垄起家

“是从什么时候开始种山药的？为啥想起种山药呢？”谈到这个话题，高晶超回忆起那些债台高筑的日子。

“刚刚结婚的时候，租房子住，家里房无一间，地无一垄，但我觉得只要任干，苦日子慢慢总会好起来。”高晶超勤劳乐观，养过猪、烧过酒、酿过酱油、种过水稻……啥挣钱就干啥。但是2008年丈夫遭遇车祸，2011年儿子也出了车祸。

“家里的楼都卖了，他们爷俩的命算是保住了，家里开始欠债了。”但高晶超并不悲观，她给丈夫和儿子补身体，做牛尾炖山药、羊排炖山药、鲶鱼炖山药等。“山药功效显著，但是本地没有种的，挺贵。我就研究自己在小园种点。2014年，我只种了20米长的两根垄，一共才40米。”

2014年，高晶超很有预见性地做了一件事——成立了桦川县万兴农产品种植专业合作社，并被推选为理事长。

2015年，种了30亩山药。邀请土肥专家解决疏松土壤问题，打破了我省寒地不能

种植山药的禁区。“小山药按每根一斤重计算，去掉弱苗和采收时受伤的，每公顷地保苗6万棵，平均每公顷产5万斤，再按照3元左右的市场价格去销售，每公顷产值达到15万元。这等于在泥土上长出了金子，这是一个让人想都不敢想的数字。”高晶超认准了种山药这条路。

创品牌网销千万元

现在，合作社经过多年的种子驯化和精心培育，加强田间管理，逐步摸索出一套适合规模化种植山药的方法，实现种苗自己培育。不断改进机械设备，使用微生物菌剂活化土壤，增强土壤透气性，打破了寒地不能规模种山药的禁区。

产业有了，随之而来的是好日子。她不但自己脱贫，还带领乡亲们一起致富，开始延伸产业链。山药做成山药粉，山药实现网销。“不但要做加工，还要广开销路。”这是她屡次参加展会和参加电商培训开阔的视野。

2016年末，合作社的山药注册了“晶超”品牌商标，取得了绿色认证，达到了有机标准。为了把寒地黑土山药由种得好向卖得好转变，在保住原有的几个山药销售大客户的基础上，高晶超马不停蹄地开辟新市场，她多次参加省内外农产品展销会、展览会，推出了价格不等的“晶超”牌寒地有机山药、绿色山药和无公害山药以及包装精美的山药礼盒。2017年5月合作社成为全省“互联网++农业”有机山药种植示范基地。2017年9月合作社被桦川县扶贫办挂牌为桦川县扶贫就业基地。2017年10月合作社被省妇联命名为黑龙江省巾帼创业示范基地。她还进入了全国农产品商务信息公共服务平台商户库，通过网销，2020年实现销售额1030万元。

山药产业越做越大

如今，“晶超”牌寒地黑土山药已经成功入驻桦川县网川电子商务中心，实现线上、线下同时销售。在桦川县邮政公司帮助下，“晶超”寒地黑土山药入驻“龙邮农产品”网，实现网上下单与省内外物流配送。省妇联帮助设计了微信平台，全省各地市县妇联领导自愿为“晶超”山药代言。通过点对点订制模式，“晶超”牌品牌山药已经完全实现了超市、饭店、批发市场订货，寒地黑土山药品牌叫响了。

高晶超说，这些年借助一系列鼓励支持农民的创业政策，合作社已形成寒地黑土山药、棚室油桃、苹果、吉盛李子等经济作物为主，绿色水稻为辅的特色种植。2018年，合作社种植山药320亩，纯利润130余万元。种植绿色水稻2800亩，实现利润95万元。此外，在合作社的新胜基地，还种植了20栋(30亩)温室大棚的油桃，10亩地牛蒡、秋葵以及富含花青素的黑胡萝卜、黑土豆、雪莲果等药食同源的经济作物。经过多方考证，合作社又种植棚室油桃、李子、苹果、雪莲果等特种经济作物600亩，其中棚室20栋，并种植了绿色水稻2800亩。万兴合作社把绿色环保的有机大

米销售到了全国各地，经济效益显著，带动农户14户，户均增收3万元以上，带动建档立卡户55户，其中劳动增收人均5000元以上。

高晶超荣获全省脱贫攻坚先进个人、省劳模、“全省新型实用人才”等称号。她创业的脚步还在继续，在村里建起了新的厂房。“今年还需增加五六十人的用工，山药产业一定会越做越大。”高晶超对未来信心满怀。