



李心增 让农产品俏销省内外

他出生在云南省腾冲市荷花镇的一个农村家庭，为了生计，他种过地、收过废品，虽然曾被人骗走大笔钱财，但他依然坚持不懈。成立合作社、注册公司，最终一步步发展壮大，如今，他的公司年产值超过 3500 万元，他就是腾冲市航帆生物科技开发有限公司董事长李心增。公司先后被评为林业产业化省级龙头企业、云南省农业产业化省级重点龙头企业等。

创业受骗却不言败

由于家庭贫困，高中毕业的李心增早早地担起了家庭生活的重担。一开始，他与当地大多数村民一样春种秋收。然而，随着孩子的出生，李心增萌生了“外出做生意，让家人过上好日子”的想法。1997 年，在家人的支持下，李心增东拼西凑借来 8 万元作为股金，交给当地一合伙人做生意。

然而，该合伙人拿着钱离开后便杳无音信。苦苦等了大半年，李心增才意识到自己上当受骗了。“在当时，8 万元可不是一个小数目。”回忆起那次刻骨铭心的经历，李心增依旧思绪难平。

“如果靠种地，一辈子也还不清这笔钱。”李心增说，1998 年春节刚过，他便带着借来的 4500 元来到腾冲县城。初到城里，没有人脉、没有资金支持，李心增只能靠拉板车、蹬三轮、回收废品等为生。在一次拉货时，李心增结识了四川客商周某。看李心增不仅能吃苦，而且又是腾冲人，周某就请他当向导，帮忙收购生草果，承诺每天支付他 70 元工钱。然而，李心增认为这个工作简单，拿 40 元就够了，便将剩下的 30 元

还给了周某。

这个淳朴的举动打动了周某，于是周某预付部分货款给李心增，让他做自己的收购代理人。那年草果收购结束后，李心增赚到 3000 元。他利用手中的现金走村串户收购农产品，并逐渐摸索出一条自己的门路。

成立合作社抱团发展

那些年，合作社还是一个新名词，但是李心增深知，一个人的力量有限，只有抱团发展才能实现互利共赢。“那时，每天到处收购核桃、草果、乌梅等，渐渐发现各地的农产品质量参差不齐，甚至同一个村的核桃质量都不一样。”李心增说，“于是，我就考虑成立一个合作社，对村民种植核桃进行统一技术指导、统一采收、统一烘烤等，以确保质量。”

2007 年，由李心增牵头，动员 45 人成立了腾冲市冬立农产品专业合作社，主要从事核桃、草果、青梅、中草药等产品的种植及加工销售。

为严把产品质量关，李心增不但在核桃修枝、施肥等各环节派技术员下村指导，他还坚决不收落地果。“自然