



学农业出身的他似乎此生与农业、农村与农民结下了不解之缘；他从农业科技岗位的公务员辞职后，又看上了土豆加工业；他一头扎进有“中国薯都”之称的内蒙古乌兰察布市，手把手教当地贫困农户种土豆。他说：要让这些“土蛋蛋”变成“金蛋蛋”；他说到做到，土豆加工厂在荒原上当年开工当年投产。5年时间，乌兰察布已经成为中国规模最大最先进的土豆深加工基地，4000多名建档立卡贫困户因此得以脱贫摘帽；他率领众多北京企业进入贫困地区结对子，为贫困户找到了自我造血的路径，未来将有数以万计的农户因为与他一起干土豆而走上致富路……他就是2020年全国脱贫攻坚奉献奖获得者、北京凯达恒业农业技术开发有限公司总经理刘长安——



扶贫能手刘长安

让“愁疙瘩”变成“金蛋蛋”

□本报记者 闫长禄



以开超市起家 创办公司再度结缘农业

对1967年出生的北京凯达恒业农业技术开发公司创始人和总经理刘长安来说，命运似乎让他与农业、农村、农民割舍不掉，终生相伴。1990年北京农学院农学专业毕业之后，他被分到房山区农业局当了一名公务员，这一干就是10年，这也是刘长安对自己和社会加深认识的10年，最终，他把自己融进了中国改革开放不断深化的大潮中——2000年，刘长安选择了离职，开办了自己的民营企业。

下海之前的刘长安也是优秀的！1997年，在任职房山区土肥站站长期间，他用自己的科研成果“新型肥料——长效碳酸氢铵的研制与应用”，获得了中国科学院科技进步特等奖、“平衡施肥综合配套技术开发与示范推广”获北京市政府星火一等奖。即便在开办了自己的民营企业之后，刘长安依托自己农学专业知识，在农业科技方面依然获奖不断……在同事眼里，几次获得国家和北京市级科技大奖的刘长安一贯的行事风格就是“闷声不响下到田间”搞科研。离开公务员岗位的刘长安，当时没几个人看好他的发展前途。

离职后刘长安和妻子共同经营一家名为“恒运”的超市。刘长安说，自己后来下海办企业的启动资金就来自“恒运”，不仅启动资金来自那里，他后来办企业的宏观微观定位，也和这家超市密切相关。此后，他利用自己的农学知识和科研成果，利用“恒运”这个平台，开始尝试通过这家超市和北京、河北等地的农村建立豆类种植合作社，与农民签订合同种植品种，再由超市向国内市场包销产品。这下超市的生意做大了，而且不是一般零售企业可比的经营模式，手握国家科技进步特等奖的农学土肥专家刘长安发现，要实现自己的理想，国家改革开放的大政策就要充分利用起来——成立北京凯达恒业农业技术开发有限公司。

有一次，他到自己开的超市去了解情况，他发现货架里有很多薯片在卖，就问：“这东西好卖吗？”他爱人说：“嗯，卖得不错。不仅卖的不错，而且很多团购订单里都少不了。”在一个大男人眼里只是零食的薯片居然有那么好的市场需求，实在出乎他的意料。过了一段时间，超市的信息又反馈回来了，薯片、薯条类的食品需求量越来越大，似乎供不应求，其中尤其以百事品牌最为畅销。这下刘长安似乎对土豆有了一种新的认识。

上大学前一直在农村长大的刘长安，对土豆这东西太熟悉了，大学农学专业毕业后，他的很多科研项目也和土豆种植密切相关。得到薯条、薯片产品市场如此火热的信息，从骨子里就笃信“与时俱进”的刘长安实在找不出不做这个项目的理由，他对爱人说：“我出去考察一下，看看这东西该怎么做，咱们自己生产吧。”最懂刘长安心思的爱人完全没有意见。

公司的人都知道刘长安是个典型的“行动派”，只要确定做什么事，他就会执着地做下去！土豆食品加工项目算上发现市场的时间在内，大约前期准备的时间加上思考也就一个月，刘长安就确定了要做这个项目。他在房山区第一个办了在APEC国家范围内的

“绿通”卡，持这张卡，在APEC国家具有免签资格，只要买到机票人就走了。那段时间，他走了很多国家和地区。

考察完毕，他把百事食品公司作为首要的合作商谈了下来，然后就是项目上马，按照合作公司世界级的产品要求上项目，重新选择企业扩建厂址，开始了凯达公司的“自由泳”高速前进的时代。

与跨国公司的合作 着实不易

作为世界著名的食品加工生产企业，百事公司管理制度和产品标准都非常严格。从开始合作到现今，凯达公司这个“代工”合作的标准依然来自百事。记者在凯达公司采访时，偶遇百事公司高管来厂考察，记者问：“如果合作商的产品达不到你们的要求会怎样？”百事的人回答：“合作立刻终止！”记者又问：“假设合作商贿赂百事的人呢？”他们回答：“完全无效。百事有一个让很多人不可思议的举报检举机制。举例说，您是记者，假如今天在这里发现了凯达公司的人贿赂了我们，哪怕仅仅是怀疑，只要通过在全世界公开的百事举报系统举报，我们就只能离开公司，个人还要承担巨大的损失，而这个举报行为是谁、来自哪里，被举报人完全不会知道。百事的制度就是这么残酷。另外，贿赂是不能改变合作企业产品质量的，达不到百事的要求，市场反馈马上就会出来，对有质量问题产品的溯源极其简单，合作肯定就终止了。”

百事和凯达的合作没有另外的标准，刘长安当初一锤定音毫不回避与世界顶级食品生产销售商的合作，瞄准的就是企业未来的长远发展，以及企业管理和产品质量的世界水平。凯达公司生产副厂长金亚重接受采访时说，凯达公司把百事公司作为自己最重要的核心合作商之后，在双方的合作方面百事公司几乎拿出了全部的精力在帮助他们，感觉已经到了手把手教的程度。“按照他们的要求，是全世界的薯条不管在哪里生产的都是一个口感，这很难！但凯达做到了。”

今天中国消费者在国内购买的百事薯条、薯片，外包装上都清晰地标明生产商是“北京凯达恒业农业技术开发公司”，包括麦当劳、肯德基在内的快餐店供应的薯条，绝大部分也是凯达公司生产的，凯达公司仅这部分产品的销售额每年就超过了5亿元人民币。

把“愁疙瘩”变成“金蛋蛋”

“我眼里扶贫不是简单的送资金，而是优势互补互利共赢的事情。”凯达恒业公司成功了，他们很自然地被房山区政府派了一个任务——到内蒙古支援扶贫。当记者问起开展扶贫工作的体会时，刘长安说了上面的话。这句话为我们打开了关于扶贫工作的一个新视角。

内蒙古自治区的乌兰察布市，全市1000万亩左右种植面积中，马铃薯种植面积占400万亩，年产量450

万吨，在全国地级市中面积和产量均居首位，所有才有了被中国食品工业协会授予“中国马铃薯之都”的称号。但在凯达恒业公司来之前，由于种种原因，马铃薯仅仅停留在种植阶段，产业链没有进一步延伸，没有形成有组织的稳定的销售渠道，每年都有大批马铃薯腐烂在地里，造成有投入，有产出，却没有收益的窘境，辖区内也形成了大量守着“金蛋蛋”的贫困农户。

2015年5月，刘长安跟随内蒙挂职干部团队来到乌兰察布考察，当地迫切需要现代化的马铃薯深加工技术来提升效益。“我学的就是农学，干了20多年的农产品深加工，这正是我们公司的技术优势。”经过深入考察和 market 分析，刘长安更加坚定了在内蒙古投资发展的信心。“尽管当时我们已经把大部分资金投到别的项目上，可还是决定在乌兰察布投资5亿元，上马马铃薯深加工项目。”决定一作出，刘长安和公司全体员工就压上了一副沉甸甸的担子。大家出于对凯达的信任，更出于对参与扶贫事业的责任，积极支持项目实施。可要一下子拿出5亿元投资新项目，还真不是一件容易事。

为了筹措到这笔资金，除了把公司所有资产全部抵押贷款，刘长安还把自己家、亲戚家的家当也拿来抵押。员工们得知公司在内蒙古发展遇到资金困难，自发地集资，有钱的出钱，没钱的就拿房子给公司做抵押。尤其那天在公证处，员工一家一家的排着队去签字按手印的时候，一个员工的家属对刘长安说：“刘总，我们家只有这一套房，我可把全部的家当都交给您了。”

看着员工签字按手印，看着一本本压在公证处的房产证，刘长安心里真不是个滋味。“如果投资失败了，员工们将无家可归，北京援蒙形象也将受损。压力就是动力！只有把事干好，才能对得起员工对我的信任，才能对得起培育我的北京市各级领导，才能让殷切的扶贫内蒙古人过好日子。”

2016年4月8日，乌兰察布“薯都凯达”正式开工建设。当地10月份就下雪了，施工期只有短短6个月，而按照协议是当年就要出产品，很多人根本不相信，甚至有人说刘长安是跑马占地来了。他对大家说：“就是脱皮掉肉，也要当年开工，当年投产。让怀疑我们的人看看，凯达就是要说到做到。”

四月的乌兰察布，小风三尺土，大风漫天沙。要把30多个土建、国内外的设备、装修单位协调好，同步推进，也不是件容易事。刘长安吃住住在工地，白天晚上连轴转，常常干到后半夜。团队成员都在北京，虽然只有四小时的车程，但他们两个多月都没有回家。

功夫不负有心人。年底，一座占地200亩，年加工马铃薯7万吨，年产值可达6.4亿元的加工厂，赫然出现在乌兰察布察右前旗那片荒地上，刘长安实现了当年签约、当年开工、当年投产的许诺。工厂建成了，但怎么才能更好的让当地贫困户脱贫增收？刘长安采取了多种长效造血扶贫机制，与合作社、大户和村集体建立了长期帮扶合作关系。

“现在种土豆可不用犯愁了。”40多岁的胡国柱是乌兰察布市察哈尔右翼前旗望爱村的种地大户，说起种地，他滔滔不绝地讲起了自己的种地经历。

6年前，胡国柱从邻近的旗县来到望爱村，通过土地流转租下600亩旱田，种起了马铃薯。

“农民种地原来没什么保障，丰收了没销路，不丰收没产量，咋种都是亏。”胡国柱回忆当初的情形仍是感慨万分，“如果没有来自北京的帮扶，我怕是早就出去打工了。”

从前的“愁疙瘩”变成了如今的“金蛋蛋”。“现在手里有了凯达的大订单，舍得浇水、舍得除草、舍得花钱。”胡国柱说，今年他与凯达公司签订一级薯培育基地订单，以每斤0.75元保护价收购，公司还派技术人员下地指导。“播种、浇水、施肥全部上了机械，种地比以前精细多了。”

望爱村党支部书记孟锋介绍说，像胡国柱这样的种植大户，不仅带来了土地租金收益，更能促进贫困户就业，村民在本地打工每天能赚150元左右。

“切洋芋块一天100块，今年光切洋芋块就赚了3600块。”村民段秀珍给记者算了她家的账单。虽然脱贫了，但是65岁的段秀珍已经干不了重体力活。“原来穷得没办法、没本事，才在家种地，如今在家种洋芋都发了财。”

有订单、有劳力、有技术……有了全方位的保障后，今年胡国柱一口气购入土豆播种机、收割机、拖拉机6台新型农用机械。“以前都是没本事的人才留在村里种地，现在咱种地都是‘挺着腰杆’种！”

“万企帮万村” 让贫困户有了造血功能

同年，“万企帮万村”在全国贫困地区如火如荼展开，为了让更多的村集体增加造血功能，刘长安先后与察右前旗、察右中旗19个深度贫困村结成帮扶对子，结合各村特色量身定制帮扶方案。

“我们先后三次来到中旗东油坊村，和村委会一起商讨扶贫计划。最终确定帮村里成立合作社，600户贫困户参与种植，马铃薯种植面积达6000亩，每亩可增收1000多元。”刘长安说，贫困户虽然挣钱了，但村集体收入还是零。于是他们又出资110万元为村集体无偿捐赠拖拉机、植保机、马铃薯收获机等农机具，建立现代化的农机服务队，为本村及周边村提供耕作服务。在刘长安的帮助下，2019年村集体纯收入已超10万元，预计未来十年村集体经济每年可增收15万元。村支书贾德豹说：“刘总让我们贫困村变成了富裕村。”

如何让更多的农民因小土豆而增收致富？如何让贫困户脱贫不返贫？刘长安审时度势，结合国内国际双循环大背景，结合马铃薯定位为中国第四大主粮，顺应马铃薯产业发展趋势，决定在中国薯都乌兰察布建设中国最大的马铃薯加工产业基地。四年多的时间，凯达公司陆续投资建成了休闲薯条、豆制品、法式薯条加工厂，又从北京引进了6家产业链上下游企业，同时建成了中国薯都马铃薯博物馆和50万吨马铃薯

薯仓储交易中心等全产业链项目。今年80%以上都将实现投产，如乐事、三只松鼠、百草味、良品铺子等品牌的薯条都来自凯达公司，产品已出口到30多个国家和地区。

凯达公司从2016年来内蒙古投资厂从占地200亩扩建到现在的1400亩，从投资5个亿到现在计划投资32个亿，从建筑面积5万平米到现在的50万平米，在一片片荒地上从一个工厂建成了国家级的马铃薯产业园。凯达以订单、就业等扶贫机制，已累计带动周边3万余人参与12.5万亩马铃薯、冷凉蔬菜种植，已帮扶当地建档立卡贫困人口4343人。产业园达产后可以实现产值40亿元，利税4亿元，带动产业链产值24亿元，将有3万农户参与50万亩基地的种植。

让当地政府和群众高兴的是，今年10月底，投资7亿元代表世界最先进技术水平的法式薯条加工厂即将投产，一天就能加工马铃薯800吨。“我们先后与当地80多个合作社、大户建立了订单合作，种植面积已达8万多亩，有5000多户农民参与种植。凯达以保护价收购，确保了农民、贫困户持续稳定增收，年年都挣钱。”刘长安说。

2020年，刘长安荣获全国脱贫攻坚奉献奖。