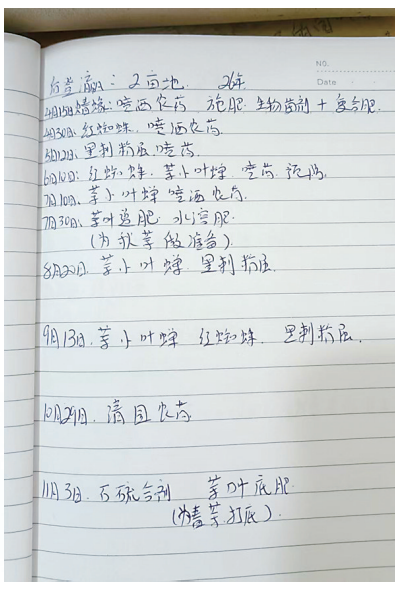
柜台站了31年，他成了老乡“定心丸”

到福建学种茶、跟专家学改土、为茶农记台账……胡建刚守稳乡亲的“果盘子”“茶篓子”



在崂山区沙子口街道，56岁的胡建刚是几乎每个种地老乡都认得的人。他不种地，却比不少庄稼人更懂地；他卖农资，却常常先劝人少买药、别乱施肥。从1995年开始在沙子口供销社生资站站柜台算起，他跟农药、化肥、种子打了30余年交道，硬是把自己从一个不懂植保的店员，磨成了乡亲们信得过的“土专家”。



胡建刚的茶园农资台账。

服务农户
从“小胡”变成“老胡”

1995年，25岁的胡建刚进入沙子口供销社生资站上班，在柜台负责卖种子、化肥、农药。进货、清点、记账、搬卸，是他每天的工作。那时候，生资站是农户购买生产资料的主要去处，柜台前人来人往，他一边招呼生意，一边慢慢熟悉了每一种药、每一种肥，也熟悉了柜台外那些弯腰种地的人。

2000年前后，乡镇生资站改制。农资这行利润薄、活儿累，风吹日晒、起早贪黑，年轻人不愿接。胡建刚却把生资站承包了下来，站里几名职工一个没下岗，他一并接过来，安排他们一直干到退休。父亲是农民出身，后来当了教师，跟他说：“干事不能光为了钱，要有责任担当，生资连着土地，是我们的根本。”就冲这句话，他一干就是30多年。

如今，他经营着青岛时事利物资有限公司。门面不大，规矩却不小——卖真药、说真话、算真账。这间店，就是当年生资站的老门面。30多年下来，店里没发生过一起质量投诉，没闹过一次消费纠纷；农业执法部门历年抽检，合格率均为100%。沙子口附近就他这一家农资店，积累下一批固定主顾，很多人就是冲着他这个人来的。随着种植结构调整，农资需求逐年减少，店面也跟着一缩再缩，他却一直守着这间店没有关门。乡亲们口中的“小胡”，就在这日复一日里变成了“老胡”。

自学成才
成乡亲眼中的“土专家”

卖农资看似是进货卖货，实则离不开植保——药对不对症、肥用得合不合适，全看经营者懂不懂庄稼。刚入行那阵子，这正是胡建刚的短板。乡亲拿着病叶子找上门，叶子枯黄究竟是缺肥还是病害，他答不上来。这门技术活，他靠自学一点点补上：只要有果树、茶树种植和植保方面的培训，即便自掏腰包，他也去。他说：“只要真能学到东西，不在乎花时间和钱。”时间最长的一次，他跑到福建学茶叶种植，一学半个月。可回来他发现，南方那套看湿度、看温度的法子，跟崂山这边对不上，施肥时机、虫害繁殖规律都不一样。

学是学回来了，可他心里清楚，自己不是科班出身，越是这样越不敢照搬——肥能不能把地力提上去，药能不能把虫子杀准，得先在地里试过才算数。他不急着推，先跑到亲戚家地里做试验，办法可行，才在店里推广；不行，就调整重来。“不能千篇一律，南方经验要本地化。”他说，别说南北方，沙子口东边茶园和西边茶园的小气候都不一样，他从不照搬一套方子，讲究因地制宜。几年下来，什么时候用什么肥、什么季节对应什么虫子，他烂熟于心。以前一开春他就往田里跑，挨家挨户看该施什么肥、长了什么虫用什么药。这两年，乡亲们都知道他懂，一个电话就把他叫到地头。

有一年春天，周边几个村的桃园突然大面积暴发桃蚜，叶子蜷成一团，果子坐不住。果农急了，到处找高价药猛灌，越灌越糟。胡建刚没顺着这股慌劲儿推药，而是把常年合作的技术员请来，一家一家地看——什么症状、用了什么药、树龄多大、地力怎么样，一一记下来。回去反复比对、试验，最后定下两种药搭配使用的方案，连喷施时间、兑水浓度都标得清清楚楚。他挨家挨户进园子，手把手教人配药、打药。那年桃蚜压下去了，不少桃树保住了产量。他说：“药卖出去不是结束，用好了、见效了才算数。”遇到拿不准的疑难问题，他就拉着技术员一起做试验，再把方案搬到田间地头。

近十年来，农业生产越来越看重脚下的土。他跟着农技专家学土壤改良，也把这件事忙进了一家家茶园。改土是桩慢活儿，先测土壤指标，再按缺什么补什么配比肥料和菌剂，一块地往往要3年多才能改善，周期长，投入也不小。他每年两次自费请专业人员给村民的地块做土壤质量检测，报告出来，按地块缺什么、余什么，帮人量身配比肥料和农药，村民不用自己跑检测机构，数据直接送到手里。如今在沙子口，茶园和果园的主力肥是豆粕肥，配着菌肥和少量复合肥，再贴合本地气候，种出来的茶、果品质都有保障。

日复一日
用诚信打造出“金字招牌”

胡建刚的台账，记的不只是货物的批次和去向，还有每一户茶园的家底。谁家什么时候拿的肥、什么时候拿的药，他一笔一笔记着，连续记了很多年。谁家茶园什么情况、什么时候容易出什么虫害，他比茶园主人还清楚，电话一响，基本就知道是啥问题。这本长期账，记的是农资，装的是他对每一块地、每一户人家的负责。

农药化肥不是普通商品，卖假货，农民不光白花钱，一季收成可能全搭进去。胡建刚给自己立了一条死规矩：只从正规厂家进货，每批货必查登记证号、生产许可证和质检报告，台账记到每一袋化肥、每一瓶药的批次和去向。有人拎着来路不明的货找上门，价格便宜、利润可观，他看一眼就摆手：“这东西我不敢卖，出了问题我对不住乡亲。”30多年来，经手上千个品种，他没卖过一例假冒伪劣。

农民买药最怕被“宰”。他又立了一条规矩：该用一瓶不推两瓶，能治的病不夸大，治不了的硬症不硬卖。药效不好的药，宁可自己兜着损失，也不让农民凑合用。“咱卖的是药，不是普通日用品，用错了是要误人一季的。卖假药是坏良心的事，我心不安。”父亲从小就教他不能卖假东西，这是底线，也是根本。

30多年积累下来，据他估算，沙子口约七成农户从他这里拿农资。这些规矩听起来朴素，做起来要日复一日地较真：每一瓶药查来源，每一次推荐问清楚，每一笔账算明白。他说：“咱没什么大本事，就是让乡亲们花出去的每一分钱都值。”

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 陈小川 摄影报道

■记者手记

31年较真，造就“土专家”

沙子口有名的是渔港和小船海鲜，可胡建刚心里装的是另一片地。早些年，小崂山一带是蔬菜种植基地，一垄垄菜地连着村舍；段家埠的梨很有名，入秋果香满坡；登瀛一带的梨园，他以前常去盯着用药施肥。梨树是晚熟品种，日常管护费心，怎么追肥、怎么用药，他都门儿清。后来崂山城市建设飞速发展，成规模的地块里，适合种茶的基本都种上了茶树，满目青翠连成一片，只剩少量几分地，乡亲们自种自吃。

柜台上的货也跟着换。早年果树用药为主，如今茶园农资居多；高毒农药逐步淘汰，低毒生物药成了主流，用药也从“见虫打药”转成预防为主；肥料从早年的单一化肥，变成豆粕肥配菌肥、再搭少量复合肥的组合。崂山的地一年年变，进货单也一年年变，农资生意也越做越小。地变了，人变了，他的习惯没变——验货、记账、下地。

一间农资店，30多年光景，见证了沙子口从菜园、果园到茶园连片的变迁，也记录了一个普通经营者在时代变化中的选择。胡建刚没什么惊天动地的壮举，有的只是日复一日的较真，货要验、话要实、账要清。他说，自己守着的不只是这间生资站的老门面，更是乡亲们的“果盘子”“茶篓子”。



沙子口茶园。