



永嘉行障者郑国和携手残障人士—— 打通山货出山路

本报记者 戚祥浩

“货我都要的,你们尽管拿来。”永嘉瓯美农业开发股份有限公司总经理郑国和歪着头夹住手机,一边通话一边在电脑前噼里啪啦打出这样一段文字:“岩坦镇张传新搜集了100多斤番薯丝;茗岙乡郑忠海有田鱼干50斤;沙头镇老陈家的素面也做好了……”

这是郑国和每天的日常工作场景。陆续打进电话的,是永嘉各个乡镇的土特产收购员,他们都是手脚不大方便的残障人士。

永嘉是山区县,一些村庄去县城需要2个小时车程。接完电话,郑国和马不停蹄地驱车前往各个收购点。

过去一年,瓯美农业的销售额突破1000万元,带动了众多山区农户增收。

创业之路异常艰难

田鱼干、土鸡蛋、永嘉老酒汗、番薯干……永嘉县瓯美农业一家门店的货架上,摆放着200多种土特产。

“这些都是从山里收购来的,纯天然,不带任何添加剂。”每当有顾客进门,郑国和只要在店内,总是第一个上前去热诚推荐。“多卖一点,大家就能多一份收入。”郑国和说。

因小儿麻痹症导致致障的郑国和,自小感受到生活不易,立志要闯荡出自己的一片天地。

长大后,郑国和外出打拼,开过三轮摩托车、卖过被套、收过旧手表、开过超市……饱尝酸甜苦辣,经过10多年的打拼,他在事业上小有成就。

在打拼过程中,郑国和发现,在外温商格外青睐家乡土特产,但除了依托亲友携带,市场上很少有专门的销售渠道。从小在农村长大的郑国和,记忆中总抹不去父辈起早摸黑制作土特产的身影,这些辛辛苦苦做成的土特产,除了自给自足,

很难带来额外收益。

能否搭建一条土特产走出大山的通道呢?2014年,郑国和回乡创办了瓯美农业开发有限公司。一起创业的4名伙伴中,有3人是他熟悉的残障人士。

找店面、联系生产基地、建立采购点……创业就这样开始了。这4位创业伙伴,有的出行需要借助轮椅,有的则要拄着拐杖,腿脚相对方便的郑国和,走路也是一瘸一拐。他们创业的路,走得比常人更为艰难。

让郑国和大受鼓舞的是,他们的门店开张后,首日营业额便突破了1万元。

现身说法激励村民

为了建立稳定的供应网络,郑国和几乎跑遍了永嘉所有村庄。车子到不了的地方,就一步步走进去。

“你要不要帮我收土特产呀?”几乎每到一处,只要听说村里有残障人士,郑国和总会上门发出邀约。村民的土特产一般限于自给自足,产量普遍不高。郑国和需求量大,需要这家收一点,那家凑一点。因此,每片区域需要建立一个收购员。对很多残障人士而言,打电话收集土特产的工作,是可以胜任的。

乍一看,打打电话就能增加收入,应该是个美差,但面对郑国和的热情邀约,一开始却没有几位残障人士表露出兴趣。郑国和特别清楚他们此时此刻的真实想法。

“没有梦想就没有动力。”郑国和告诉记者,“很多残障人士因为害怕别人异样的眼光而蜗居在家,不愿意走出去与人交往。我就以自己的创业故事,激励他们慢慢克服心理障碍。”

经郑国和几次登门劝说,茗岙乡需要拄着拐杖走路的村民郑忠海,终于鼓起勇气走出家门。

“还没张口,脸就已经红到耳根



永嘉茗岙乡盘山公路。拍友 洪自力 摄



郑国和自学直播助力土特产出山。 本报记者 戚祥浩 摄

了。”郑忠海告诉记者,他还记得自己第一次到同村村民家收购田鱼干的场景。好不容易才把目的说明白,但对方的提醒吓了他一跳:“你怎么知道收过去的东西一定符合要求,万一人家不要砸自己手里了怎么办?”

郑忠海心存疑惑,沮丧地空着手回家了。没想到郑国和得知原委后,提前把收购款打给他,并鼓励他慢慢摸索经验。

如今,郑忠海走村串户收购田鱼干已驾轻就熟,而且,他还自己养起了田鱼。仅收购田鱼干一项,他

一年就增收一万多元。

像郑忠海这样的收购员,郑国和陆续发展了53位。瓯美农业也因此获评“温州市残疾人就业扶贫基地”“浙江省残疾人就业扶贫基地”。

制定标准把控品质

定点收购队伍的建立,让货源渐渐有了保障,但郑国和并没有就此“躺平”。

摸爬滚打多年的郑国和,深知口碑、品牌的重要性。他根据不同

郑国和

永嘉瓯美农业开发股份有限公司总经理,永嘉县农创客发展联合会副会长

今年45岁的他,携手残障人士,在永嘉多地组建山货收购联络站,逐步打通一条土特产出山路,为广大山区农户点亮了增收梦。

产品种类,专门设计了包装盒,统一打上瓯美农业LOGO。但他发现,从各地汇总过来的土特产,色泽各异、品质不一。

怎么办?郑国和聘请农业专家和农技人员前来帮忙,他们告诉郑国和:“要想把生意做持久,每个收购员首先应该是品质把控员。”随即,专家和农技人员着手制定收购标准,定期上门为收购员做好培训,并通过收购员组织农户共同参与培训,向他们传授农业种植、养殖以及加工技术。

岩坦镇农民张传新腿脚不太方

便,原本靠自己养点蜜蜂,再去村民那里收购散蜜维持生计。在农技人员的指导下,张传新的养蜂技术越来越好。通过严格把控品质,张传新提供的蜂蜜在郑国和那儿成为了抢手货。如今,张传新不仅自家蜜蜂越养越多,还带动周边农户扩大了养蜂规模。

“街坊邻居门前屋后,摆满了蜂桶,大家日子越过越甜。”面对记者采访,张传新笑得合不拢嘴。

像这样的例子还有很多,在永嘉县巽宅镇沙埠村,每年麦子收割后,很多农户都会将麦子磨粉做成素面,经郑国和助力,素面走出山村,村里数十家农户年均增收一两万元。

另一头,郑国和也在努力拓宽土特产消费市场。打造线上商城、自学直播、联系企业、走访部门,他希望争取更多社会资源去帮助残障人士。被他们的故事感动,越来越多的人参与其中,一起把这条土特产出山路越拓越宽。省交通集团高速公路温州管理中心工会与瓯美农业结对后,时常开展慰问等活动,不仅优先考虑采购瓯美农业的土特产,还积极帮他们宣传推广。

郑国和对未来充满了信心,他坚定地说:“只要有股不向命运低头的韧劲,普通人能做的事,残障人士也能做。”



嵊泗村支书傅燕峰领着村民找到集观光、采摘、种植于一体的发展模式—— 蹚出海岛田园共富路

本报记者 何伊妮 通讯员 孙丹飞 共享联盟嵊泗站 杨卫

打开傅燕峰的微信朋友圈,就会发现他格外接地气:要么帮菜农吆喝、推销土特产,要么推介村里的新活动新项目。“既能帮村民拓宽销售渠道,又能宣传家乡,这是一举多得的好事。”说着,傅燕峰黝黑的脸上,露出了憨厚的笑容。

现年42岁的傅燕峰是嵊泗县菜园镇小关岙村党支部书记。他带领大家逐步把村里的生态优势变成发展资源,走出了集观光、采摘、种植于一体的海岛田园经济发展路径。

故园情深 回村当起“领头雁”

傅燕峰是土生土长的小关岙村人,因为有一份深厚的田园情怀,2017年他辞去国企的工作,回到村里。

藏在海岛深山中的小关岙村,生态优美、风景秀丽,然而村集体经济相对薄弱。拓宽“绿水青山就是金山银山”转换通道,小关岙村人一直在努力,傅燕峰说这也是自己到此任职的初心。“看到别的村‘靠海吃海’发展那么快那么好,我很想为村里干点实事!”

小关岙村70%常住村民是65周岁以上的老人,80后傅燕峰的回归,让时任村党支部书记许建红很欣喜。2018年,村里正在搞特色农家乐,发展乡村旅游,回村后担任党支部委员的傅燕峰直言:“哪都有农

傅燕峰

嵊泗县菜园镇小关岙村党支部书记

他带领村民推进村庄环境综合治理,推出农田观光、果园采摘等休闲体验项目,新建彩虹桥等网红打卡点,进一步提升了村集体经济收入。

家乐,与众不同是关键。”

一腔热血的傅燕峰请来昔日围着家里转的渔嫂,让她们统一着装、戴上厨师帽组成厨娘团。“游客来就是想吃农家菜、农家菜,要拿出我们有特色的东西招待客人。”

紫菜炒蛋、农家大扣肉、农家小炒……一道道农家菜吸引了不少游客,农家乐的接待量蹭蹭往上涨。

在服务游客的同时,傅燕峰也在热情地为村民服务。2020年初,受疫情影响,一些村民收菜、卖菜遇到了困难。村民汪小豹种了近3000斤白菜,当时面临无法及时收



傅燕峰查看枇杷生长情况。拍友 王倩 摄

获的困境。“本想着在江苏老家过完年回来收菜,没想到因为疫情影响一时回不来,可菜等不起啊。”老汪回忆,正当自己发愁时,傅燕峰召集了党员、志愿者、网格员等20余人组成收菜小分队帮他解难,还联系商家收购了这批菜。

实绩选人,2020年底,傅燕峰顺利当选村党支部书记。

“一米菜地” 产出提高20倍

“这里是我们的‘一米菜地’,种

了玉米、土豆、西红柿等农作物……”傅燕峰领着记者来到村里休闲广场旁的大棚,只见棚内一大片土地被木篱笆分割成一个个一米宽、10余米长的小块,每块地头前的木牌写着“户主”的名字。

海岛土地资源少,是长期制约村子发展的主要问题之一。甫一上任,傅燕峰就串东家走西家,了解村情民情。随着摸底排查的深入,他发现:承包给村民的农田,普遍处于低产状态。村里只有45亩耕地,由多种原因导致的土地闲置,既降低了土地资源利用效率,也影响了村容村貌。

生态优美的山村、充满生机的菜地,这不正是游客向往的村庄生活吗?一边是明显的需求,一边却是部分资源闲置,傅燕峰深感惋惜。他“脑洞大开”,尝试着利用闲置土地,建起“一米菜地”,由单位或个人认领种植,再请村民当代管员。

傅燕峰还当起了“推销员”,跑进镇政府、县农业农村局、团县委等单位,逢人就推介新项目。他的努力获得了回报,“一米菜地”一经推出便被认购一空,成了大

要注意去高留低,去密留稀……”傅燕峰提醒他。

看起来是个农业“老把式”的傅燕峰,其实是“半路出家”自学成才。回村后,他深知要在群众中发挥好带头作用,于是在田间地头边学边做,从育苗、施肥再到打药,不懂的就上网查、找人问,渐渐地成了行家。“怎么种来好、种什么品种好,傅书记都会介绍。按照原来的老方法,阿拉种出来也不像回事。”徐志恩告诉记者。

在小关岙村,屋前屋后遍植果树,尤以枇杷为多。每逢暮春时节,枇杷挂果,成片的金黄就会吸引众多游客前来。傅燕峰由此想到:能否探索发展生态循环农业?村里筹资180万元,开垦了18亩山地,种下了1000余株桃子、蓝莓、橙子等,还放养了500多只鸡。“农业生产的废弃茎叶养鸡,养鸡产生的肥料再还田,这样就建立了循环模式,可以实现绿色种植、有机养殖的‘双养增收’。”傅燕峰说,去年底小关岙村的放养鸡投放市场后,为村集体带来了10万元的收入。

去年,小关岙村集体经济收入首次突破40万元,村民们发展集体经济的劲头更足了。今年,傅燕峰计划扩大种养规模,让专业户承包果树、养鸡,再由村里提供销售渠道,促进农户和村集体双增收。汪小豹计划加入其中,他想多养点鸡,预计年底能多赚2万到3万元。他说:“村里把方方面面都想到了,我只要安心干活就行。集体经济好起来了,我们的生活水平也会提高。”

“应该把村庄进行系统规划,打造成乡村旅游景点。”傅燕峰为此作出了长远考虑,他坦言,目前有的农户田垄整齐划一,有的则是东一块萝卜西一垄白菜,过于分散,“可以整合在一块。”这阵子,他天天挨家挨户沟通田地集中整合工作,刚出这家大棚又进那家田地,常常忙得顾不上吃饭,“只有让百姓听明白了,理解了,我们的工作才好开展。”傅燕峰说。

系统规划 打造乡村游景点

傅燕峰领着记者往山上走,在半山腰遇到了村民徐志恩,他正忙着给果树修枝整形。“老徐,修剪时

傅燕峰带领村民建起的彩虹桥网红打卡点。 菜园镇政府供图