

## 方向明：不种菜却专卖精品菜，以后还要卖生态

每天上午九十点钟，是衢州早田农业科技有限公司选配仓库最忙碌的时候。只见一辆辆满载刚收割的农家菜的厢式货车，从这里鱼贯而入，经过10余名员工认真地检测、拣选、分装，农家菜被快速发往杭州、台州、上海等地，成为千家万户餐桌上的美味佳肴。

有空没空，方向明就会到仓库转一转，看看菜的成色。作为早田公司董事长、一个“有点不一样的农民”，方向明说话洪亮、条理清晰、自带气场。从来料加工到“跨界”做农业，20多年来，他坚持和农民交朋友，以市场经济意识、标准化理念带动山区发展，帮助农户增收致富。

### 深入山村“淘”好菜

“你看这里云雾缭绕、小桥流水，像是世外桃源。”近日，一大早，笔者跟随方向明，从衢州市区驱车1个小时，来到海拔400余米的柯城区七里乡上门村收菜。

只见村小卖部门口一条狭窄的水泥路上，十几位穿着朴素的村民将自家种的青菜、芹菜、包心菜、大白菜等摆成一长溜，等着早田公司的收菜员来过秤。见到方向明，村民们围了上来，热情地打招呼。

上门村党支部书记傅钦辉介绍，上门村有150户470人，如今留守在村里的约120人，平均年龄65岁左右。他们在家没什么收入，唯一的“本领”是种菜。以前，村民卖菜要跑到45公里外的柯城区农贸城，山高路远，来回起码要一天，很费工夫，所以种菜的人不多。2016年，方向明发动村里人种菜，慢慢地种菜的人多起来。

“这都是早上刚摘的。”63岁的村民雷世樊，当天采摘了青菜、大蒜、葱等，分3次挑到小卖部门口。雷世樊是低保户、体弱多病，他妻子也有残疾，行动不

### 以心换心感动多

除了上门村，在七里乡的少林坞村、洽岭村，九华乡上彭川村，双桥乡高田村等地，都有方向明的签约农户。目前，和方向明签约的农户已有千余户。

蔬菜的品质能保证吗？农户会不会马虎对待？对此，方向明的回答是：“不会。”

方向明说，他和农户是一个“利益共同体”。况且，他们对蔬菜品质也是层层严格把关。接着，他介绍起了他的“四定”模式——“产前定心、田头定标、产品定质、市场定量”。一方面，因为坚持高品质，他的菜在市场上很抢手，比同类蔬菜的售价常常能高出30%。另一方面，对农户的收购价也比市场均价高。

“除了生产前有预付款，在中间环节，我们在每个村都设了一名经纪人，统一管理农户生产，落实统一标准，监督检查种植、施肥等情况。”方向明说，农村是熟人社会，经纪人又非常了解村里的情况，再加上严格检测，很难出纰漏。

方向明1995年涉足来料加工，高峰期，整个衢州有4000多农村剩余劳动力帮他赶货。经过20多年走村串户，方向明带动了一批人增收，也培养了一批农村

便。“今年种菜已有2万多元收入。”雷世樊说，这得感谢方向明。

方向明介绍，刚开始他提出让上门村农户种菜，一些人也有顾虑。为让他们吃下定心丸，种菜前，他就与农户签约，每户先发3000元预付款。经过几年发展，上门村的签约户从6户变成了43户。村民们介绍，在蔬菜销售旺季，早田公司的货车，每周一和周四都会来村里拉菜。

“雷邦柳：青菜75斤，大蒜叶40斤；琴巧：胡萝卜30斤、葱20斤……”笔者看到，现场的蔬菜有十来种，每个人的账目都被记得一清二楚。不一会儿，货车装走了16筐共五六百斤青菜，还有几百斤的大蒜、葱等。

“像现在这个时候，来一次青菜就能收四五十筐。”方向明说，这些菜，一部分通过线下订单，配送到一些单位、公司的食堂；还有一部分通过“叮咚买菜”等网络平台卖到杭州、台州、上海等地。“农家菜，吃起来比大棚蔬菜更加原汁原味。”

经纪人。正是这批“追随者”，让方向明有了“跨界”搞农业，创办早田公司的底气。

因为对蔬菜品质严格把关，2016年，早田公司成为G20杭州峰会的食材供应商。这一年，他开始直接和农户对接。高田村、少林坞村、洽岭村……有的村海拔高，有的村近水源；有的适合种茄子、黄瓜，有的适合种水稻、番薯。就这样，5年多时间，方向明将山区不少零星地块，像珍珠一样一颗颗串起来，搭建起一个服务城市消费者的平台。

为了提高农民的产量，方向明还在大山深处建立了300亩蔬菜示范实验基地，经常派专家向农户传授新的种植技术，帮助农户选育优良种子。

以心换心，方向明的热忱服务，换来了农户的鼎力支持。去年8月，方向明接到一个客户电话：急需农家土豆。此时并不是土豆收获的季节，但了解这个情况后，上门村10多户农户一下子凑出近千斤土豆。

“有些土豆原本是农户留给自己吃的，现在都卖给了我。”说起这些，方向明很感动。



### 卖菜还要卖生态

“去年，带动农户卖了1600万元农家菜。”方向明说。

从来料加工到“跨界”做农业，20多年来，方向明与农民“相亲相爱”的故事，被媒体广为报道。两年前，方向明灵机一动，将相关报道收集起来，在公司楼上做了一个“农民的故事”展馆。

“没有方向明，就没有我今天的好日子……”展示墙上，当地媒体的一篇报道引起了笔者的注意。说这话的人是柯城区上彭川村村民方焕森。他自幼家贫，兄弟姐妹众多，到了快30岁还没娶妻。1999年，他跟着方向明做来料加工后，不仅娶了妻，还花60万元建了新楼房。这几年，他又跟着方向明种菜，年收入达20余万元。

上门村经纪人邵土英，跟着方向明干来料加工已有23年，如今也“转行”种起了菜。

这样的故事还有不少。这几年，方向明的来料加工业务量有所下降，但他通过卖农家菜，让千余农户每年人均增收三四千元。

“做农业是一个长期投入的过程，不能只看眼前。”方向明认为，前几年，他还专程到韩国学习现代农业，发现韩国本土农特产品大多比进口产品贵。“衢州有绿水青山，生态农业肯定有前途。”方向明说，想更上一层楼，不仅要卖产品，以后更要卖生态。

为更好地推广农家菜，方向明在衢州市区开设“百桔园农庄”和“衢州故事”餐饮体验中心，吸引了一大波人气。这几天，他又在为引进杭州一个知名直播团队忙碌着。他愿意为直播团队免费提供办公场所，但有一个要求：教会早田公司的员工直播卖菜。

钱关键 郑晨

## 舒立雨：荒地种出“共富果”

日前，笔者来到三门县花桥镇舒岐村的岭坑家庭农场，映入眼帘的是一片茂盛的“满头红”橘树，树上挂满了红彤彤的柑橘，把树枝都压弯了。基地里停着3辆前来收购的货车，20多个村民正在采摘“满头红”，一派丰收繁忙的景象。农场主舒立雨欣喜地告诉笔者：“2021年，我种植的‘满头红’获得大丰收，品质好，价格不贵，供不应求。”

### 承包荒地种柑橘

舒岐村地处山区，人多地少，青壮年大多外出打工经商。2013年10月，担任村党支部书记的舒立雨看到村里的山地荒芜了，觉得很可惜，便将70多亩荒地流转

过来，开发后种植水果。

种什么水果呢？舒立雨举棋不定。2013年11月，他到衢州市柑橘良种繁育基地、省柑橘研究所种植基地参观考察。水果专家建议他种植“满头红”。因为这个品种耐寒性较强，产量高，果实扁圆形，果皮脆薄光滑，皮色朱红，果肉细嫩化渣，口感酸甜，品质优，而他流转的山地土质好，适合种植“满头红”，且这个品种在三门还没有人种。

于是，舒立雨决定种植“满头红”，他把荒芜的山地进行整理改造，建成水果种植基地。2015年3月，他从衢州引进2000多株“满头红”树苗，种在30多亩荒地上，并成立了三门县岭坑家庭农场。

经过精心管理，2018年“满头红”开始挂果，2019年投产，亩产量达3000多公斤，总产量9万多公斤，取得较好的经济效益。接着，舒立雨一边种植、一边开发余下的荒地，除30多亩“满头红”外，又先后种植了40多亩“早熟官川”“红美人”、绿茶。

### 精心管理出效益

在种植中，舒立雨注重精心管理，做好剪枝、施肥、疏花、疏果、病虫害预防等工作。并按照国家无公害农产品操作规程和要求，施农家肥，采用低毒低残留农药，确保农产品安全。

精心管理出效益。舒立雨欣喜地说：“2021年我种植的‘满头红’获得大丰收，平均亩产量4000多公斤，比

2020年增加500多公斤，总产量12万公斤，总产值超48万元。”近40亩“早熟官川”2021年也获得大丰收，平均亩产量5000多公斤，总产量20余万公斤，产值超80万元。

舒立雨说：“别人种的柑橘基本上在9月份上市，我种的‘满头红’要到12月初才上市，可以采摘到次年1月底，既填补了市场空缺，又适合采摘游，卖个好价钱。”

2021年，舒立雨专门成立了销售团队，与三门电商合作，通过线上线下销售“满头红”。“来购买的很多是以前的老客商。”

### 带领村民共致富

这几年，舒立雨种植水果赚了一些钱，富了起来。但他说：“一个人富不算富，大家富才是真的富。我要带领村民一起走上致富的道路。”

“我整地、除草、施肥、打农药、采摘柑橘和茶叶等农活都是雇佣村里的村民，如打农药每天350元，让他们在家门口就能干活赚钱。”舒立雨说。这几年，部分村民看到他种植水果收入较好，也返乡种植“满头红”“红美人”等柑橘，他就无偿给予技术指导，帮助解决难题。

“2022年，我准备将‘满头红’‘早熟官川’移植在一起，分片种植，方便管理和采摘。”舒立雨信心满满地说，“同时，我要在提高质量上下功夫，提高水果品质，打响产品品牌。”

朱曙光

