

### 在“强城有我”中绽放光彩

# 瑞安社会组织助力高质量发展

■记者 徐心星 通讯员 洪蔚

近日，“创新筑梦·创业引领”2024年度瑞安市社会组织创新创业大赛顺利举行，为全市社会组织提供了一个展示风采、实现梦想的重要舞台。大赛不仅展现了社会组织在各领域的创新实践，更彰显了他们积极投身“强城有我·共赴未来”专项行动的成果。作为温州市“强城行动”的重要组成部分，我市民政局积极响应，引领全市社会组织在自身建设、社会服务及社会治理等多个领域贡献力量，以实际行动诠释责任担当，为城市的高质量发展添砖加瓦。

## 党建引领 社会组织发展根基更加坚实

据统计，我市目前已有1332家社会组织登记在册，总资产规模超过20亿元，拥有会员或从业人员约4万人。这些社会组织覆盖面广、类型多元，是助力经济社会发展的重要力量。市民政局积极推动各社会组织加强党建工作，以党建为引领，确保清廉之风深入人心，为“强城行动”提供坚实的政治和道德保障。例如，民办教育机构的安阳高级中学，在党建引领下，积极探索“党、团、队”一体化的创新育人模式，为学校教育的高质量发展注入强劲动力。

同时，市民政局还注重培养本土社会组织的领军人物，通过连续举办八届社会组织创新创业大赛，累计筹集资金468万元，资助公益项目138个，受益群众超过30万人次，成功培育了一大批优秀公益性社会组织和品牌公益项目。

## 民生情怀 社会组织服务温暖人心

在推动民生福祉、深化社会服务方面，我市社会组织同样展现出强烈的社会责任与担当。他们立足瑞安当地实际情况，深入开展“红社惠民·邻里守望”行动，聚焦孤寡老人、残障人士、困境儿童等特殊群体，提供生活照料、心理慰藉、医疗援助等个性化服务。如市民营医疗机构协会利用自身优势，在乡镇下辖的12个村居文化礼堂每月轮流开展活动，汇聚各方资源，扩大活动影响力，吸引更多民众关注与参与。



爱心顺风车志愿者协会通过开展“防溺水在线”“助老团”“爱心接护考”等一系列公益活动，为青少年、老年人户外劳动者等群体提供了贴心服务。此外，市安全生产协会、哈乐社会工作服务中心等社会组织也在企业安全生产、弱势群体帮扶等方面发挥了积极作用，为“强城行动”与和谐社会构建贡献了自己的力量。

社会组织忙碌的身影。他们通过实际行动解决了许多社会问题，也提升了自身的社会影响力和公信力，吸引了更多志愿者和捐赠者的加入。市民政局相关负责人表示，接下来，我市社会组织将继续秉承“强城有我·共赴未来”的理念，积极参与城市建设和社会治理，为实现城市的可持续发展和人民福祉的提升贡献更多力量。同时，市民政局也将继续加强对社会组织的指导和支持，推动社会组织在更高层次、更广领域发挥更大作用。

## 展望未来 社会组织将继续发光发热

在“强城有我·共赴未来”专项行动中，瑞安社会组织取得了显著的成果。无论是民生小事、平安建设，还是文体活动、乡村振兴等领域，都有

社会组织忙碌的身影。他们通过实际行动解决了许多社会问题，也提升了自身的社会影响力和公信力，吸引了更多志愿者和捐赠者的加入。市民政局相关负责人表示，接下来，我市社会组织将继续秉承“强城有我·共赴未来”的理念，积极参与城市建设和社会治理，为实现城市的可持续发展和人民福祉的提升贡献更多力量。同时，市民政局也将继续加强对社会组织的指导和支持，推动社会组织在更高层次、更广领域发挥更大作用。



## 天气转冷花菜俏 上望“80天”花菜上市

本报讯(记者 吴佳妍 杨洋)天气渐冷，大量本地花菜开始上市，农户们穿梭在田间地头，收割已经成熟的花菜，将这份自然的馈赠送往千家万户的餐桌。

近日，在上望街道李志海家庭农场，记者看到农户们正忙着收割花菜，然后运送到船上。农户付春妹今年种了50多亩花菜，这几天收割的是第一批成熟的花菜品种“80天青梗松花F1”。

“这一批花菜的质量和产量都相当不错，现在个头小的每个有0.5公斤左右，个头大的有一至两公斤。”付春妹的脸上满是丰收的喜悦。采收的花菜装满一船后，会通过水路送到瑞安市丰富蔬果共富工坊的码头进行销售。

到了码头，农户们忙着和客商商谈价格、过秤交易，很是热闹。花菜收



购价格变化快，甚至一天一个价，这在农产品市场中早已不是什么新鲜事。付春妹说：“花菜的价格受天气影响很大，每公斤价格的涨跌幅度有时候能差好几毛钱，‘80天’花菜的收购价格3天3个价，昨天和前天是每公斤2.4元和2.6元，今天下雨有雾，价格就只

有每公斤1.6元。”外来客商对瑞安花菜依旧青睐有加。记者在码头遇到几位温州客商，他们特意开来四五辆大货车用于收购花菜，每辆车能运两三千公斤。据了解，这些花菜将被直接运送到温州蔬菜批发市场。

遗失瑞安市房地产测绘队2020年4月3日核准的营业执照正本一份，证号：91330381712532005X，声明作废。

## “我接过爸妈菜市场的摊子” 年轻二代让传统非遗小吃出圈

■记者 杨微微/文 潘凌霄/图



一道瑞安人的家常菜“鱼丸汤”，一项瑞安“非遗”鱼面制作技艺，在菜市场里经营30多年的“榕树下夫妻鱼圆店”老板刘兆安和彭玉英夫妻兴许不会想到，曾经他们发愁三个儿子都不愿意接手菜市场生意，如今年轻二代们却主动打理父辈的生意，在坚守传统的同时，还在互联网短视频、直播赛道将小小鱼丸卖到全国市场，不仅销售量超过菜市场鱼圆店，还闯出一条属于自己的鱼饼赛道。

年轻人回来接手菜市场档口生意是一种怎样的体验？家门口的传统美食如何创新？怎么让年轻人爱上非遗小吃？近日，记者走近接过“接力棒”的“餐二代”。

### 传统阵地：凌晨的菜市场

天刚蒙蒙亮，清晨的望江菜市场内已经忙得“热火朝天”。

“白圆10公斤、鱼饼20个、肉燕5公斤……”清晨的“榕树下夫妻鱼圆店”，老板娘彭玉英拿着纸笔刷刷地记录着，这个点采购的客人大部分是餐饮店、酒店以及食堂，需求量大，多数为老客，只需简单交代一句，就去下一家采购了。虽是彭玉英一个人应付清晨的批量采购生意，但现场井然有序，偶尔她还能与客人唠上几句家常。

而此时鱼面制作加工坊里的刘兆安，要处理鳊鱼制作加工为成品。一条重约10公斤的鳊鱼在刘兆安熟练操作下，刮鱼鳞、剔鱼骨、拔鱼刺、除内脏，再清洗切块，通过机器将鱼肉切成条状。随后加入葱姜末、味精、白糖、盐、淀粉，进行反复揉搓，这一步十分关键，能使得鱼肉更具黏性，方便下一步加工。经过这一套流程下来，鳊鱼丸的制作已完成三分之二的工序，最后将裹着薄薄一层淀粉的鱼肉一条条“摘下”放入沸水中，待鱼肉煮熟浮在水面上即可捞出上摊位了。

这套工序，刘兆安干了30多年，每天凌晨他去加工坊制作鱼面、白圆等，彭玉英则负责摊位上的买卖，夫妻俩就这样搭配，守着小小摊位一步步做到有口皆碑的老店。既然是老店，也意味着夫妻俩年纪也不小了，体力和精力慢慢跟不上菜市场生意忙碌的节奏。让儿子接手，还是歇业关店？夫妻俩也一度十分苦恼。年轻人普遍对传统手艺“不感冒”，他们的三个儿子各自有自己的想法，但都不愿意接手菜市场生意，鱼丸店陷入了可能“断档”的困境。

刘世化作为家中三个儿子中的老大，从父母摆摊开始就跟在他们身边帮忙，学校毕业后就自己开店做生意。最开始他也不愿意回家继承父亲手艺和菜市场生意，但在父母眼中，同样开店的他最适合接过菜市场生意。因此六七年前，大儿子跟着父亲学制作鱼丸，同时兼顾送货、接单、接管摊位等，从每天早上七八点来市场“接班”守到下午五点关门，好让彭玉英回去休息。

### 新赛道：夜里的直播间

有了大儿子接班，刘兆安和彭玉英夫妻俩“松了口气”，但是年轻人接手的菜市场摊位，怎么也要玩出点“新潮”来。



自己办厂做小家电的二儿子刘世乐、三儿子刘世军盯上了“短视频+直播”的消费新模式，在与电商团队苦于直播选品、供应链时，无意间的一句提议“你自己家鱼饼不错”，让团队自此开始风风火火地在菜市场创作视频积攒人气，“阿姨”彭玉英和“大哥”刘世化出镜最多，两人用一口“带瑞安口音”的普通话介绍自家鱼丸、鱼饼，让全国各地的温州人倍感亲切，也让更多年轻群体知道了瑞安望江菜市场有家榕树下鱼丸店。

随着短视频创作积累起来的人气，有了流量，直播带货应运而生。“最开始就在菜市场直播，将摊位上的鱼丸、鱼饼真空包装后寄出，但是随着需求量越来越大后，菜市场根本做不出来这么多数量。”刘世乐说，直播间的喜人订单，给了他们很大的信心，让他们看到了“线下实体店+线上直播电商”模式是一条可行的发展路子。为保证品质和稳定的供货量，团队寻找有资质的工厂代加工，按照菜市场鱼圆店的配方生产产品，注册品牌名为“榕树下”。

“其实‘榕树下夫妻鱼圆店’这个品牌，我爸十几年前就注册了，我们觉得名字太长，重新注册了‘榕树下’。”刘世乐赞叹起父亲的先见之明。2023年，“榕树下夫妻鱼圆店”的鱼面制作技艺成功申请到瑞安市非物质文化遗产，有了这块金招牌，菜市场鱼丸店的名气更大了，电商平台也多了一个“非遗”金字招牌。

每天下午3点，榕树下直播间准时上线，单品、套餐以及更符合年轻人喜爱的创新口味，成为直播间的热门产品，在鱼饼赛道，“榕树下”鱼饼经常能冲到热榜里。遇到大促节假日时，直播团队经常要凌晨才能收工，单日最高出货量对比，菜市场鱼圆店一天最多卖到500公斤，直播间最多一天能卖到4000公斤，远超本地市场。

“做直播我们可以熬夜到凌晨一点，但我们要跟我们爸一样，凌晨一点起来去制作鱼丸，我们都做不到。”谈到一开始三兄弟谁都不愿意接手家里的鱼丸生意，到如今三人都与家里的鱼丸生意有了关联，但他们始终认为自己与父母那一辈的创业不同了。“传统美食既要传承，也要走出本地圈子，互联网就是一个很好的宣传阵地。”刘世乐说。

“今后还是会守住菜市场老客户生意，但是线上电商的规模肯定会扩大，我们也在找厂房自己办工厂。今年开始，我们的直播也不仅仅局限在抖音、小红书、淘宝等平台也已经同步上线。也有很多大主播看中我们的产品，但我们没有自己的工厂，难以溯源，遗憾错失机会。”刘世乐作为三兄弟的主要“发言人”，将今后的生意布局脉络梳理得十分清晰。他表示，他们兄弟三人会将老一辈的创业成果以新一代年轻人的方式传承下去。

Advertisement for Postal Savings Bank of China (PSBC) featuring a shopping mall scene and promotional text: '美好生活·快乐消费', '邮储小绿卡线下商圈, 天天有折', '让美好发生'.