

从村支书到“新农人” 肖权国与他的“三位一体”田园梦

■记者 王勇

“水中可游船、岸上可游览、田里可游玩”，这里不是公园却胜似公园，不是景点却堪比景点。西装革履的肖权国，站在瑞安滨海十万亩田园的绿色画卷中，开心地笑了。这位曾经的村党支部书记，如今担任瑞安市滨海花椰菜产业农民合作经济组织联合会（以下简称“农合联”）首任理事长，成为带领4000多户农户“抱团”闯市场、描绘现代农业新图景的“核心操盘手”。他的故事，是关于回归、创新与共富的生动叙事。



肖权国（右一）在田头与菜农攀谈收购事宜

从“商场”重返“农场” 一场不忘初心的回归

肖权国的履历，清晰地划出了一条“体制内—商海—田园”的轨迹。2013年至2019年，他担任莘塍街道四坦村党支部书记，扎根基层，深谙农村工作的千头万绪和农民个体面对大市场时的无力感。此后，他下海经商，在市场的浪潮中搏击，积累了丰富的经营管理经验。

然而，无论身在何方，他对土地的感情、对农村发展的思考从未停止。2021年，当机遇来临，一个旨在整合花椰菜产业、实现“三位一体”综合合作的新型组织——滨海花椰菜产业农合联筹备成立时，肖权国心中的那份乡土情怀被再次点燃。他毅然接下了首任理事长的重担，完成了一次从“商场”到“农场”的华丽转身。

对于这次回归，他并非没有顾虑。“先下水试试”，他这样形容自己的决定。为了真正理解农业、融入农户，他带头承包了100多亩农田，其中50亩专门种植花椰菜。他以企业化的思维经营这片试验田，结果，这片“试验田”一年为他带来了17万元的纯收入。这次成功的“试水”，不仅打消了他自身的疑虑，更为他后续领导农合联积累了宝贵的一手经验。

从“单兵攻坚”到“集团作战” 一条“三位一体”的成功之路

肖权国所领导的农合联，并非横空出世，而是瑞安长达十余年农村合作体系改革探索的结晶和升级。他向别人介绍时，总会清晰地梳理出这条进化之路。搭建框架：“组建农合联、开展生产供销信用合作”，这解决了“有没有”的问题。资源整合：“涉农资源大整合、为农服务大提升、富农产业大融合”，开始优化配置各类资源。智慧赋能：“一体化、现代化、数字化、共享化”，利用现代科技和管理理念，让合作更高效、更智能。

肖权国形象地概括了农合联的核心作用：“在生产方面拧成一股绳，在供销方面握成一个拳，在信用方面形成一股力。过去农户们各自为战，采购农资价格高，应对病虫害技术弱，现在‘统一供种、统一管理’，如农合

联向厂家直购化肥一项就节省10万元支出；花椰菜刚种植下去害怕有病虫害，依托农合联，随时有专家到田里指导解决问题。”肖权国说，“农合联依托专业的销售体系，在田地旁建立专门的交易市场，由专人对接全国客商，还积极推动品牌化、电商化建设，并链接冷链储藏运输、菜叶菜梗深加工等全产业链环节，让花椰菜卖得更好、更远，附加值更高。”

资金是农业生产的血液。单个农户或合作社贷款难、额度小，常常制约了发展。农合联的成立，将分散的信用汇聚成一股强大的合力。农合联成立当天，就获得了中国农业银行瑞安市支行和瑞安农商行共计1.5亿元的贷款授信，专门用于花椰菜全产业链发展。这笔“开局大礼”正是“信合联”进来最直观的效果。此外，在农合联的牵线下，保险公司和政府产业基金开始对农产品进行价格兜底，保障农户种菜收益不低于3000元/亩。这种普惠式、免押式、互助式的农村金融探索，有效破解了“三农”领域抗风险能力弱、融资门槛高的老大难问题。

从“小农户”融入“大市场” 一座实现共富的和美田园

肖权国的故事，不仅仅是他个人的成功转型，更是成千上万瑞安菜农命运改变的现实写照。肖权国和他领导的农合联，通过“三位一体”的改革，千方百计拓宽农民的增收致富渠道。

从“单兵闯市场”到“合作抱团打品牌”，肖权国开心地说：“人多力量大，我们干农业的信心更足了！”这种信心，源于有组织的生产，源于有保障的销售，源于有支持的信用，更源于对脚下这片土地焕发新生的坚定信念。

站在滨海之畔，眺望这片充满希望的都市田园，肖权国的眼光已经看向了更远的未来。“三位一体”的改革，不仅重塑了农业生产关系，释放了农村生产力，更为瑞安不断开发农业产业新功能、农村生态新价值打开了广阔的想象空间。

肖权国，新时代的“新农人”，以其独特的经历和魄力，正与4000多户农户一起，在这片他们深爱的土地上，共同书写着一个关于农业强、农村美、农民富的和美田园故事。



菜农运输花椰菜集中装车

昔日“划船叫卖” 如今“客商上门” 叶春友：做田埂与市场间的“摆渡人”

■记者 陈丹丹

三月下旬，正值花椰菜种植产业的收成熟期。清晨6时，莘塍街道的滨海万亩良田还笼罩在薄雾中，58岁的叶春友已穿梭在田垄间，指尖轻巧地拨开叶片，仔细检查花椰菜的成熟度。“品质不错，这两天得抓紧采收。”他对着身旁的菜农叮嘱道。

对于这里的菜农来说，比丰收更让人心安的，是从不为花椰菜销路发愁的底气。作为瑞安市滨海花椰菜产业农民合作经济组织联合会（以下简称“农合联”）理事、瑞安市春友瓜菜专业合作社负责人，叶春友在泥泞的田埂与广阔的市场之间，稳稳地架起了一座桥，让莘塍及周边地区的花椰菜得以销往全国，也带动了千余户菜农踏上了增收致富的道路。



外地客商上门收购花椰菜



花椰菜装车

从“划船叫卖”到“客商上门” 打通市场“最先一公里”

采访当天一大早，记者来到中塘河莘塍段，只见河面上停靠着数十艘小船，农户们正忙碌地将刚刚采摘的花椰菜装筐、过秤。岸边的春友瓜菜专业合作社里，一辆辆重型卡车整装待发，沉甸甸的花椰菜将从这里启程，运往合肥、沈阳、武汉等地。

“以前卖花椰菜可没有这么方便。”回忆起早年卖花椰菜的场景，叶春友感慨万千，“小时候看着家中长辈起早贪黑忙种菜，到头来还得为卖菜发愁，那时候心里就暗暗发誓，将来一定要想办法改变这个局面。”

和许多农户一样，叶春友也尝过卖菜的艰辛。1996年，他种了十来亩

花椰菜，要把收成的蔬菜用小船送到温州菜篮子市场交易，辛辛苦苦，却没赚到多少钱。他至今记得，邻村一位老人种了一季的花椰菜，眼看丰收在望，却找不到销路，蹲在田埂上抹眼泪。

1998年，他下定决心不再只做种植户，而是专门帮大家销售蔬菜。那一年，他在莘塍办起了春友瓜菜专业合作社，该合作社最初只是一个简陋的竹棚，却开启了他连接农户与市场的探索之路。

“我当时就想，为什么不能让客户直接到我们这里来收购？”叶春友回忆，凭借之前跑市场积累下来的经验，

他尝试主动对接各大城市的采购商，说服他们直接到产地收购，“我把农户聚集起来，价格谈好，产地直发，要多少量都可以。”凭借多年积累的信誉，他让客户把订单直接下到了田间地头。

渐渐地，外地客商开始主动来到莘塍。从最初一天只能收购10多吨蔬菜，到如今日均交易量稳定在350吨左右，高峰时甚至能达到五六百吨，年交易额突破3亿元，销售网络延伸至北京、上海、江苏、安徽乃至东北市场。从“人找市场”到“市场找人”，这“最先一公里”的打通，彻底改变了当地农产品的销售格局。

不做“二道贩子” 做农户信赖的“贴心人”

里。”叶春友说。

这份承诺，在关键时刻显得尤为珍贵。2007年的暖冬，外地花椰菜大量上市，导致本地菜价暴跌，眼瞅着就要烂在田里。叶春友迅速行动起来，利用自己广泛的销售网络，联系全国各地的采购商，竭尽全力消化滞销的花椰菜，只为最大限度地减少农户的损失。

2020年初，正值花椰菜上市高峰期，交通运输成了最大的难题。如果不能及时出货，农户半年的心血可能付诸东流。叶春友四处奔波，向相关部门求

助，最终在农业部门和莘塍街道办事处帮助下办下了通行证，打通了花椰菜运往宁波、温岭等地的运输渠道。

“没有了‘滞销’这个后顾之忧，价格体系也能维持住，农户尝到了甜头，愿意放手脚干，干农业自然有了奔头。”这句话，叶春友常挂在嘴边。正是这份将心比心的责任感，让他赢得了周边上千户菜农的信赖。在他的带动下，莘塍及周边的上垟、汀田等地已有4000多户农户从事花椰菜种植产业。

小平台带动共富链 一颗花椰菜催生大产业

菜的种植、上市及价格波动情况，对市场进行调查、分析、研判，一户户上门劝说，让农户换品种、改模式，慢慢从“种什么卖什么”到“市场需要什么种什么”转变。

为了在瞬息万变的市场中提高花椰菜农户抵御风险的能力，2021年，我市组建了瑞安市滨海花椰菜产业农民合作经济组织联合会，叶春友当选为理事。他说，成立农合联的目的就是要引导农户从“单打独斗”转变为“抱团发展”，推动花椰菜产业逐步向产业化、规模化迈进。

“跟着叶大哥干，比我们自己瞎闯



花椰菜收购码头