

市劳模范付荣： 借“土”生金的“新农人”

□周永祥 记者 张兆领

她，悉心创办“土味园”，注册“盐阜土味”商标，销售家乡“土特产”；她以“土”为乐，借“土”生金，为“土”增辉，被誉为钟情“土味”的“新农人”。她，就是阜宁县“土味园”公司创始人、盐城市劳动模范范付荣。10年来，她凭着一股犟劲，不仅闯出了一片属于自己的新天地，还带动了一大批乡邻走上了致富之路。



与“土”结缘

开启电商之路



出生于1980年3月的范付荣，1998年7月高中毕业后，怀揣着对未来的向往，踏上了前往南京的追梦之旅。几经辗转落脚于下关区的一个超市做起了销售员，由于工作勤奋，一年后即转正为销售主管，工资待遇可观，生活环境安逸。然而，自小生活在农村，对农业、农村、农民有着深厚感情的她，总觉得这不是自己真正所追求的。经过反复思考，四年后她毅然辞职回到了家乡，在乡农机站走上新的工作岗位。

善于观察思考，敢于挑战创新是范付荣固有的秉性。在农机站上班期间，她利用和师傅

下村串户搞新型农机具推广和维修的机会，向农户了解种植收成、农副产品销售及收入情况，结果发现，很多农民朋友手中的优质农产品在南京都是紧俏货，超市里常常断供且价格不菲，而在村里因为销路不畅，产得出而销不出，只能廉价抛销，好多农户只能保本，根本谈不上有利润可言。我何不在这个方面寻觅商机？一个大胆的念头在她脑海中显现。为了证明自己决策的可行性，确保一次创业成功，她扩大了走访范围，利用节假日四处奔波，从本地到外地，从农户到农贸市场，处处留下了她匆忙

的足迹，也为她下定决心增加了底气。

目标既定，说干就干。经过20多天的运筹和操作，她于2014年着手创办了致力于本地农产品销售的公司，取名“土味园”，并注册了“盐阜土味”商标，经营范围涵盖农村中的“种、养、加”等10多个品种，从此与“土”字结下了不解之缘。同时向县农业农村局申请创办了“益农信息社”，以“公司+服务阵地+农户”的模式开展互联网线上和线下农产品销售。走上了自主创业、勤劳致富、帮邻致富、以“土”生财的奋斗之路。

为“土”增辉

助力乡邻致富

“要想在市场上有竞争力，必须有自己拿得出、叫得响的特色品牌”。为此，范付荣在稳定原有产品电商销售的同时，加大对食用油品种的开发，2019年初投入5万多元资金新上了榨油车间，采用传统压榨方式，先后打出了“野生麻芥菜籽油”“苏北小粒黄豆油”“阜宁黑菜籽油”等6个极具独特风味的产品，一经上市便好评如潮。目前远销省内及上海、浙江、广东、福建等地区数十家大型超市，很受消费者的欢迎，被客户誉为厨房里的“灵魂”产品。

“助力乡村振兴，是我义不容辞的责任和义务。”范付荣是这样说的，更是这样做的。她通过“益农信息社”服务平台，开展公益服务和便民服务，帮助、辅导身边年轻人树立勤劳致富的信心，学习增收致富本领，在她的影响和带动下，吴滩居委会已跨入“省电商示范村”行列；她与周边大王等村居的22个贫困户、特困户签订家禽养殖、油料作物收购订单，先期帮助他们垫付购买种子、苗禽资金，收购时高于市场价10%买进，助力他们脱贫致富。

一分耕耘，一分收获。范付荣的创业之举得到政府和社会的充分认可，2016年荣获阜宁县妇女联合会“巾帼创业之星”称号；连续两届当选阜宁县人大代表，在县人大会期间，积极参加每周四代表联络站活动，接待选民136人次，推广代表专家28人，每季度与10户选民“屏对屏”联系，忠实履行一个人大代表职责。射阳、建湖、大丰、盐都等县(市区)及相关单位10多次慕名邀请她前往传经送宝，每次介绍前她都精心准备，毫不吝啬地将自己经验和技能传授他人。县内外10多家单位相继组团前来公司参观学习。2019年、2022年先后荣获阜宁县、盐城市劳动模范称号。

“我会以劳模荣誉为新的起点，把企业发展和回报社会作为实现人生价值的追求，为‘土’增辉，用自己的心血和汗水把阜宁‘土味’这块蛋糕做大做强，为家乡经济发展和村民共同致富作出新贡献。”范付荣说。



本版图片由受访者提供

借“土”生金

诚实守信经营

走进位于吴滩街道东侧的“阜宁益农信息社”直播大厅，3个高大的土特产品陈列柜内琳琅满目，50多个包装精致的种、养、加产品让人目不暇接。自公司创办后，她便全身心投入，白天或自己下去组织货源或接待找上门来的卖主，经精心策划后形成条目，晚上通过电商平台做直播，全力推介家乡的鸡鸭鹅、鱼虾蟹、米面油及五谷杂粮等土特产品，既可解决农民朋友农产品难卖的问题，也能使外地朋友和对农村土特产品有情结的市民随时品尝到具有地方特色的“阜宁土味”，2023年销售总额超2000万元。

“做生意最重要的是信誉和产品质量”。据范付荣介绍，她对自己销售的每一个产品都坚持严格把关，先验后收、先尝后卖，决不为家乡的土特产品抹黑。为保证所售产品货真价实、绿色无公害，她定期到签约户家中实地查看，动员养殖户的鸡鸭鹅全部散放散养，不喂带有添加剂的饲料；对种植的瓜、豆类，把农药使用量减少到最低限度，且全部施用农家肥。在网售家禽、水产品及土特产前，她都先自费购买样品，自己下厨或烧或炒或蒸，品其口感，尝其滋味，凡不达标的绝不外销。“对客户不负责，就是自断财路、自毁‘钱’程。”她说。

与此同时，她还注重扩大网销范围，除本地特产外，积极拓展县外市场，热心为更多农户提供销售服务。她多次与县内外具有传统特色品牌的种植、养殖、加工等项目的经济合作社、个人作坊联系，签订代销合同，帮助解决销售难题。目前，她除正常网售自己注册的“土味园”有机大米外，还代销滨海海首乌、射阳水产品、益林酱油、硕集卜页、阜宁大糕等，年代销额在50万以上。她的创新做法入选农业农村部“益农信息社百佳案例”，荣获江苏省农业农村厅“农业电子商务示范单位”称号，受到县农工办的特殊奖励。