

道：微光 点亮希望

黄国标： “市民的好评就是我们最大的动力”

疫情期间，位于宝山区罗店镇的永大菌业食用菌生产基地深夜灯火通明，公司负责人黄国标和基地的工人们一同“挑灯夜战”，加紧食用菌采收与包装的进度，争取次日一早能把新鲜的食用菌配送到各个社区。监督生产之余，黄国标自己背上消毒液罐给运送物品的货车消毒。

为了有效做好疫情防控，永大公司自3月25日成立了抗疫保供指挥部，黄国标总经理为总指挥。公司成立防疫、生产、配送、后勤保障领导班子，并把永大食用菌园区168亩范围内分割成四个独立区，即：加工储藏配送区、菌包生产区、秸秆综合处理区、大棚种植区。所有员工一律住厂，实行封闭式管理，人流、物流互不交叉、各区独立运行，同时为疫情管控做了有效预案。在获悉上海分区封控的第一时间，黄国标就紧急成立了物资调配指挥部，一方面加紧菌菇生产，一方面联系了公司分布在全国各地的生产基地，从云

南、四川、山东、河南、安徽、江苏、福建、浙江紧急采购蔬菜、食用菌、肉、蛋、米面等生活物资，扛起保供企业的责任与担当，连夜配制了多个副食品套餐供市民选择。

“现在我们这些生鲜食品保供企业，一边要做好生产管理，一边还要做好综合防疫。尤其防疫工作是重中之重，一旦发生疫情，货物报废不说，市民的健康还会受到影响。”黄国标对防疫工作十分重视，每新到一批物资，他会亲自监督，对包装里外做好全面消杀。不仅如此，他还要求员工每天做好健康检测，抗原、核酸一个不落，同时，要求大家在分拣农产品、包装时严格佩戴口罩，穿好隔离服等。

面对疫情期间市民对生活物资需求急剧上升，公司的小包装车间常常加班忙碌到深夜。但在他的带领下，员工们个个坚守在自己的岗位上，有条不紊地进行菌菇、蔬菜的包装，保证各团购套餐能够以最新鲜的状态尽快送到市民手中。



“良心企业，赚良心钱。虽然防疫保供压力很大，但想到能够解决市民的物资需求，我们就觉得动力十足。”

作为公司负责人，黄国标在协调物资之余，大多时间都在加工队列中帮忙着调整菜量分配、清点蔬菜和菌菇的数量，与员工并肩作战，时不时还要充当“运货机”加快货品运送速度。

他深知菜价对市民的重要性，一再与销售人员强调，不论多艰难都要稳住保障产品供应价格，坚决杜绝乘机哄抬物价的情况发生，“即使物流成本不断上涨，作为保供企业，卖出的每一套产品都得是良心

价。”黄国标说。

因为价格实惠，永大菌业的保供套餐常常供不应求，有些热门套餐只能每日限量，先到先得。

“良心企业，赚良心钱。市民的好评就是我们最大的动力。”忙碌时，黄国标时常一碗泡面打发一餐，他曾在朋友圈调侃自己又重新回到了青年时代。“防疫保供的压力是很大，但想到能够解决市民的物资需求就觉得动力十足。”

黄生飞： 做好农民和市民间的“桥梁”

“最忙的时候，每分钟都有要货电话进来。希望我们农场在疫情期间的努力，能够给更多人带来温暖。”



4月22日晚上九点半，浦东新区宣桥镇家庭农场主黄生飞忙完当日近千单配送，赶到蘑菇种植户朱龙弟的菇棚。这是黄生飞疫情期间开助农首播的情景。短短两小时，帮助朱龙弟销售了近千斤蘑菇。

黄生飞的家庭农场被列入上海市疫情防控农产品保障名单。疫情封控以来，农场为上海近千个社区配送农产品。“最忙的时候，每分钟都有电话进来，手机一直在发烫。”趁着傍晚休息的空档，与记者聊起疫情期间的忙碌，“我们边接订单，边忙着包装、发货，高峰时，每天就睡两三个小时。”黄生飞比以往任何时候都感受到，家庭农场的存在对于市民保供的重要性。

通过直播助农销售

第一次开通疫情助农直播的那晚，她爬上三层高的菇棚架，通过镜头向网友展示刚采摘的双孢蘑菇。“我之前没想到要在疫情做直播，因为太忙了，但这次很突然，我们一定要帮朱大哥做一场……”镜头前，双孢蘑菇从丛冒出、密密麻麻、雪白圆润。她几次强调，“要帮市民和农户搭起桥梁。”被列入保供名单，就可以通过保供车辆向社区完成农产品的点对点配送，但疫情期间，由于人员、车辆等原因，有这样能力和资质的合作社是有限的。朱龙弟种植蘑菇20多年，有60个蘑菇大棚，由于他不在保供名单之列，蘑菇不断成熟高产，给他带来了很大压力。以往这时候，朱龙弟并不愁销路，但物流运输迟迟未

通，蘑菇眼看就要滞销。

黄生飞觉得，关键时刻必须帮忙。“我们煲汤、炒菜，怎么搭配都好吃；放些黄油煎一下，再撒点胡椒粉，口感非常鲜。”黄生飞的直播推荐吸引了许多“团长”下单，扫码、建群，这样的流程在近段时间已重复多次，很快，两个社区群满员，直播间人数超过千人。连续几日，朱龙弟面临滞销的蘑菇几近售完。

随着天气变暖，新鲜时令蔬果加速成熟，在黄生飞农场周边，规模不一、品种不同的多类农产品皆因物流运输受限、销售渠道被打乱等原因，陷入滞销风险。时间并不等人，农产品有保鲜期，社区居民也渴望更丰富的菜篮子。

黄生飞和她的团队想到的办法是发起“生飞助农计划”。对于周边种植户经确认防疫安全、核酸检测报告齐全的农产品，纳入生飞农场的保供套餐中，在现场“吃播”给市民看。短短几天，她除了帮“朱大哥”卖蘑菇，还帮周边种植户卖番茄、卖西瓜、卖小龙虾……“只有这样大胆试试，快，能见效。”黄生飞感到着急，“不管怎样，我们先把信息发出去，让大家都能看到。”

联合农户为保供发挥更大力量

疫情十足考验了黄生飞的农场。“城市短暂停摆的时候，越发觉得我们上海家庭农场的生命力很顽强，虽然，我们每个农场体量都不大，但大家联合起来就能发挥出大力量。”黄生飞说。

每天来自社区和企业的上千份订单占据了农场绝大多数精力。黑夜白天轮番工作，每天只睡几个小时，在几乎全人工作业的状态下接单，挑战的是体力。封控期间，黄生飞第一次接到为企业配送的“诉求”，她一个人开着保供车，跑完了大半个上海；后来，一个传一个，主动找上门要订菜的单位越多越多。企业订单跟社区不同，一笔订单可能分送各个区，在物流运力紧张的情况下，难度可想而知。“当时，所有员工都在反对我这样接单，但还是坚持做下来了。很多企业老板发来红包感谢，我说，我不能要。”黄生飞又接二连三收到感谢信。

订单量上涨，覆盖面扩增。向来沿着产业化联合体思路做农业的黄生飞始终坚持在疫情期间要更加发挥产销联盟作用，帮助周边农户销售地产菜。“在我们周围还有很多本地农户，因为没有通行证出不去，我们一定要搭好桥梁，减少他们的损失，也满足市民的需求。”黄生飞说。

疫情期间，黄生飞也设少做公益。她为敬老院、学校捐赠蔬菜，还通过小视频发出公益邀约，为买不到菜的留守独居老人、病患者、孕产妇、医护人员等提供免费蔬菜大礼包。“希望我们农场在疫情期间的努力，能够给更多人带来温暖。”黄生飞说。