

你好，小康——农家故事

美景美食吸引人
他成了创业典范微信群里卖水果
他成了“水果大王”买帅给客人
点菜陈奕州(图右)
在卖西瓜

□本报记者 孙书贤 文/图

大树形状的迎宾大门、门前的假山流水使郟县姚庄旅游区的四海茗轩庄园很有意境。“做好疫情防控之后，我们刚刚开门迎宾，由于天气原因，客人稀少，要是搁在平时早就一席难求了。”8月29日上午，29岁的买帅笑着说。

饸饹面开创致富路

在姚庄回族乡，大多数居民经商意识很强，该乡解庄村的买冠军就是其中一位。他和妻子李小红在耕种责任田的同时，在20世纪90年代就做起了宰羊卖羊的生意。“那时候一年卖几百只羊就很不错了！”今年52岁的李小红感慨地说。

2003年，买冠军夫妇经朋友介绍，带着初中毕业的儿子买帅前往山西省霍州市租房开了一家饸饹面馆，买冠军负责物资采购和店内日常管理，李小红负责浇饸饹面。由于讲诚信，下料足，生意做得红红火火，这一干就是8年。

2011年，带着厚重的思乡之情，买冠军一家人回到阔别多年的家乡。夫妇俩继续做卖羊肉的生意，20出头的儿子买帅和女朋友在新华区开了一家饸饹面馆。这对年轻人租下了6间门面房，雇佣5个员工，在经营饸饹面的同时，还配上了精品凉菜。买帅成为浇饸饹面的大师傅，女朋友负责经营管理。

买帅每天早晨5点就开始熬汤、做辣椒油，然后出凉菜，等一切都安排好开门迎客，一直忙到晚上10点多才打烊。“虽然有点累，可坐下来算账的时候，面对一天丰厚的收入，心里那叫一个爽啊！”买帅说。

短短几年时间，年轻的买帅赚取了人生第一桶金，成了当地赫赫有名的小老板。

旅游催生大庄园

近年来，姚庄回族乡持续开展全域旅游，当地变成了景色秀美的天然氧吧，吸引着八方客人慕名而来，买帅也打算回乡创业。

2017年10月，买帅投资200多万元，在姚庄回族乡党委、政府的大力支持下，在进入姚庄旅游区的显著位置建成了四海茗轩庄园。他和妻子在庄园内建造了美观雅致的别墅，园内假山流水，翠竹青青，曲径通幽，搭配上可口的美食，吸引了众多游客。

尤其是姚庄回族乡成功创建国家4A级旅游景区后，来买帅庄园的游客更是络绎不绝，逢着周末和节假日，20多个单间、大厅及户外餐桌座无虚席。“我们可同时接待300人就餐，周末最忙，老顾客都提前预订，当天基本订不到。”买帅说，他们接待最远的食客来自新疆和内蒙古。

吸纳村民就业

“我安排了15名村民就业，员工管吃管住每月2200多元。”买帅和妻子有两个儿子，一家六口相守在一起，尽享天伦之乐。

“我在这里当大厨，包吃包住月薪1.1万元！”来自叶县青年刘亚磊说。

“以前住平房就感觉不错了，现在居然住上了漂亮的别墅，小轿车就有两辆，出门很方便。”买帅说，“下一步我要在庄园内办民俗、搞采摘，让日子过得更好。”

“买帅是姚庄回族乡返乡创业的典范，为全乡青年树立了榜样。”姚庄回族乡党委书记雷巍说。

□本报记者 胡耀华 文/图

“新疆西瓜，七角钱一斤(1斤=500克)，已运至尧山镇尧山村大河边处，下午4点左右到达大庄漂流停车场，5点左右预计在中汤卖完……”这是8月22日上午陈奕州在“尧山一家人”微信群发布的卖瓜信息。靠销售水果，陈奕州不仅解决了果农的销售难题，自己也过上了幸福生活。

卖丝绵遇商机

陈奕州今年31岁，住尧山镇四道河村。大学毕业后，他先在郑州一家单位工作，后来开始卖丝绵。

丝绵没有明码标价，同一商品价格相差甚远，这让陈奕州有些不适应。比如弹一床棉花，有人收100至150元，他经常100元弹4床。由此他萌发了改行的念头。

2018年3月，陈奕州在重庆售卖丝绵时，发现当地橙子缺乏销路，一公斤8角钱还卖不出去。而老家当时的橙子价格是一公斤6元，连他自己都觉得贵。

一边是价格低卖不动，一边是价格高昂吃不起，陈奕州决定拉一车回家试试。

“当时也没想着赚多少钱。”结果连陈奕州自己都没想到，正是这车水果，让他成了“水果大王”。

建群销售水果

水果不宜久存，从重庆到鲁山有1000多公里，如果到家不能尽快处理就会赔钱。回到家后的陈奕州把橙子价格降到了一公斤2元，但因为知道的人少，购买者仍然不多。陈奕州便注册了“尧山一家人”微信群，在群里发布销售水果的信息。由于价格便宜口感好，吸引不少人购买，群友更是发展迅速，很快达到500人封顶。陈奕州见此，又建了“一家人果园二群”，一直发展到现在的“六群”，群群人员爆满。“这都得感谢群友，给了我很大的支持。”陈奕州说，为了让群友们吃上好吃又便宜的水果，他亲自

到果园品尝，再按低于市场价销售。

“卖价低，最早时没少受同行们埋怨。”陈奕州的妻子梅媛媛说，时间长了，大家都习惯了。

2019年春节，陈奕州在微信朋友圈发布了自己的年终“总结”：销售菠萝10多万斤、芒果2万多斤、香瓜3万多斤、西瓜20多万斤、桃子10多万斤、苹果20多万斤……

得到群友们信任后，陈奕州的水果销量逐年增多，其中2020年各种水果销售量达150万公斤。

“他卖的水果不仅便宜，还新鲜。”一名村民说，只要在微信群看到售卖信息，他都会前往购买。

甘为果农分忧

随着销量不断增加，陈奕州的名声也越传越远，不少果农主动跟他联系。收购时，陈奕州出价经常比别人高，他说，果农们不容易，收高点哪怕自己少赚点。

陈奕州不仅为果农分忧，也为菜农帮忙。一个月前，湖北襄阳菜农向他求助，说他们那里的土豆滞销。陈奕州赶往襄阳，10天内拉回来6货车土豆，收购价一公斤9角，售价一公斤一元，一车土豆不到半天就卖完了。

“他给我们果农没少帮忙，大家都很感激他。”家住灵宝市的果农杨亚东说，陈奕州每年的收购量很大，而且信誉好，果农们都喜欢与他打交道。

卖水果让陈奕州走上了富裕路，但富裕后的他把献爱心放在了第一位，只要看到谁家有困难，都会伸手相助。今年春节，陈奕州花费一万余元买来米、面、食用油等生活必需品，看望了村上的孤寡老人和困难家庭。他还经常去当地敬老院，为老人们送去各种水果。

“有些事总要有人去做，有多少光和热，就发多少光和热吧。”陈奕州笑着说，他已与水果结下了不解之缘，将在水果销售的路上一直走下去，替果农分忧的同时，让乡亲们吃上质优价廉的水果。