



# 孙常军:残疾老汉变身“蔬菜大王”



## 开栏的话:

有人说:生命是脆弱的,疾病、磨难……都在吞噬着生命的坚韧。不过有一群人,他们不曾屈从,即便命运和生活残害了他们的身体,但凭借坚强不屈的信念,他们依然活成了一道美丽的风景。他们,身残志不残!在第29个国际残疾人日到来之际,为弘扬残疾人超越自我、自强不息的正能量精神,激发贫困残疾人脱贫致富的内生动力,即日起,本报联合文登区残联推出“最美残疾人”专栏,对自强不息、创新创业、带头致富的残疾人进行推介,在全社会掀起关心关爱残疾人和向残疾人学习的热潮。首期我们将走近文登盛丰蔬果专业合作社负责人,省级残疾人自主创业标兵孙常军,看看他是如何从一名生活困苦的残疾人蜕变成远近闻名的“蔬菜大王”。

老孙,我那4吨茼蒿抓紧备货,后天一定要送到。  
老孙,我那4吨茼蒿抓紧备货,后天一定要送到。  
老哥,你明天先送500公斤韭菜过来。  
我要的那百八十公斤韭菜一定要挤给我。  
……

11月30日,在位于泽头镇许家埠村的文登盛丰蔬果专业合作社里,短短一个小时内,孙常军的电话就这样一直响个不停,大大小小的订单接连不断。

### 摸爬滚打“蹚出”新路

一身褪色旧衣裤,满身泥点,不修边幅,头发花白,皮肤黝黑,眼睛明亮,语速不快,走路一瘸一拐,这是见到孙常军后的第一印象,一个典型的农村汉子,混在一起干活的员工里,绝对毫不起眼,交谈间,满满的都是一步一个脚印走过来的踏实和童叟无欺的实诚。

自幼患有小儿麻痹症的孙常军一直有颗不服输的心,在小伙伴们的唏嘘中,煎熬地度过自己特殊的童年,长大后,立志要凭借自己的双手过上好的生活,勤学苦练学做衣服的手艺,日子一天比一天好,还娶到了温柔贤惠的妻子,用他自己的话说,虽然身有残疾,但生活对他不薄。

然而,天有不测风云,1997年,和自己相伴十余年的妻子突然病逝,留下了为妻子治病举下的十几万外债,赶集缝衣服的营生也无法为继,刚刚37岁的孙常军没有太多的抱怨,痛定思痛,他要重新振作起来,要强的他向村里申请了一片荒地,决定跟风种桑养蚕,他跛着脚清理着地里大量的垃圾和杂草,每一步都比别人辛苦许多,但每一步都扎扎实实。

荒地清好后,脑子活泛的他创新式地盖起了大棚,种上桑树,把蚕苗直接放进了大棚里,桑树和蚕苗都长势喜人,心急的他却给桑树施了重肥,不少桑树陆续枯死,无奈之下,他随便在枯死的桑树腾出的空地上种了一些生姜和茼瓜,并且还和父亲赌气给生姜扣上了薄膜。

就是这层赌气似的薄膜让他种植的生姜产量能比正常产量高出一倍,生姜收获的时候,进村收购的价格低得要命,孙常军就挑出两筐块头大,品相好的生姜来到城里的蔬菜批发市场,商贩给出的高出村里收购价格几倍的买价让他激动不已,揣着卖姜的80块钱兴冲冲地往家赶,没想到这卖姜的第一桶金却全都是假币,但是善于开导自己的他却觉得收获很大,因为他清楚地看到了蔬菜市场里的商机——进城卖菜。而后,他种植的茼瓜销售一切顺利,利润愈加可观。

事业刚刚起步,为了多赚点钱早点把外债还上,他在菜园旁边养了九头母猪,他精心照料着,开心盘算着,眼见母猪们产仔喂奶,小猪们也长到了二三十斤,5号病悄悄地在他的猪棚里传染开来,最难的时候,他连25块钱都拿

不出来,说起这些,孙常军眼里噙满了泪水。

专心致志卖菜,养猪的变故更加坚定了他卖菜的决心。一来二去,在生意场上摸爬滚打十几年的孙常军很快就看透了蔬菜批发市场的行业秘密,什么时候菜价可以往上提提,什么时候不能惜售,外来菜冲击有多大,本地小菜园的菜是不是要上市了,影响菜价的一切因素,他都了然于胸,就这样,慢慢地,他就成了批发市场上小有名气的“小头头”,大家都把他当成了市场上蔬菜价格的风向标,他也从此走上了蔬菜售卖的新路。

### 稳扎稳打抢占先机

走上蔬菜售卖这条路之后,孙常军索性把原本种植的桑树全刨了,专心种起了蔬菜,生姜、韭菜、茄子……很快,小菜园就被他根据市场行情调理得满满当当,收入也不断增加,外债也一点点还上了,他想往的日子正一步步走来。

2009年3月,稳步发展的孙常军抓住机遇创办了文登盛丰蔬果种植专业合作社,到现在合作社已流转了周边土地300多亩用于规模化的无公害果蔬种植,孙常军一直坚持优质无公害果蔬种植,严把产品质量关。

随着在批发蔬菜领域知名度的不断扩大,前来找孙常军购买蔬菜的客户越来越多,一次偶然的机会,他在市场上遇见了正在求购无公害韭菜的出口客商,客商需求量大,但是要求也高,孙常军凭借多年的经验,很快就为客商买到了符合客户标准的韭菜,他也就顺理成章地成为这个大客户的首席供应商。

然而,随着客户需求量的增加,孙常军为客商供应的韭菜质量开始出现问题,因为药残不达标,整车销毁的情况时有发生,痛定思痛,什么样的韭菜不用农药或者农残少,孙常军理出了一条新思路,把大家撿荒的韭菜买下来重新打理,农残也肯定达标,没想到一试即灵,从此,在他的引领下,周边村民都开始种植无公害韭菜,只要不使用农药的韭菜,他给出的收购价会比市场价高出不少,大家也都欣然为之,每次检测都能顺利过关,不少把韭菜当成企业生存命脉的小的食品加工厂都加入到了采购孙常军销售的韭菜的行列,如今,孙常军提供的韭菜无公害俨然成了一块响当当的“招牌”。

作为中间商,赚的就是极薄的差价,利润空间极小,如何能够提高利润空间,孙常军把发展方向瞄向了粗加工和深加工,从此,从最初的把蔬菜择干净洗净到后来的切丁切片,最简陋的分拣车间,逐渐演变成蔬菜加工车间,从最开始的人工切削,到如今的切片机、冷库、清洗机在车间里唱起了主角。

孙常军说,这么多年做下来,最大的感触就是必须稳扎稳打,每一步都走得扎扎实实,只要客户有需要,我们就能做到位,随着客户需求的提高,我们也得从原

来的“土弄”,慢慢洋气起来,从不加工到粗加工,慢慢向深加工发展。

在车间里,经过净菜的韭菜已经去除了沙泥、根须、黄叶、死叶,新鲜娇嫩,它们被码放整齐放入专用的蔬菜箱里,静静地等待装车。孙常军顺手拿起经过净菜工艺的韭菜展示:“你看,这就是我们的无公害蔬菜,安全、优质、有营养,现在主要是对日本还有韩国出口。”言语里听得出信心满满。

经过几年的发展,合作社目前前年产值已达500多万元,在这里,圆的瓜、扁的豆、长长的茄子、尖尖的辣椒,就这样摇身一变都成了金豆银豆、金条银条。

### 将心比心赢得人心

将心比心,一直是孙常军经商和用人的座右铭。孙常军说,他相信付出总会有回报,最大的客户的第一单总销售额仅仅100元,而送货的车费就是120元,这一单生意蔬菜赔进去不说,还倒贴20元,但第二单的利润不仅把第一单的亏空补回来了,而且还有不少盈余,最主要的是这单100块钱的生意让他赢得了这个常年的大客户。

平时的主要工作就是联系客户,但是孙常军却也总是闲不下来,只要有一点功夫他都会上前搭把手,正因为常年在田间地头、车间工厂里奔走,孙常军脚上这双鞋的鞋底磨得很严重,腿脚最不便的一侧,连鞋帮侧面都磨毛了。

在合作社的蔬菜基地里,孙常军和大家一起收获已经成熟的甘蓝,大家干得热火朝天,他也全然不顾脚上身上的泥巴和菜叶上甩出的水珠,熟练地掰掉包裹的菜叶,露出来的硕大的菜心让他合不拢嘴,满脸都是丰收的喜悦。

做了半辈子农民,孙常军深知种地不易,在创业的路上摸爬滚打,他也吃尽了苦头。这些年他在土坷垃里发现的致富“金钥匙”他想分享给更多人,让更多人尝到致富的甜头,让更多人腰包鼓起来,腰杆子直起来。合作社经过了几年发展初具规模后,孙常军果断开始吸收周边十里八乡100多名村民来自己的合作社务工,在家门口就解决了他们的就业问题。在孙常军这里,主要是六、七十岁的员工,如果有身体尚可,七、八十岁的老人要求来就业,他也会接受,他说在这里起码还可以帮忙择菜,轻松一点儿,他们还能有份收入。

合作社还陆续招收了5名残疾员工,全都被安排在了车间从事一些打扫卫生和择菜的工作。孙常军四五岁的时候就患上了小儿麻痹症,肢体达到了四级残疾,自小衣食住行就处处比别人多几分艰辛和不便,他最了解同为残疾人的苦楚和不易。合作社员工孙进说,对于招收进来的残疾员工,孙常军都亲自带着熟悉岗位,平时也常加鼓励和关心。在这里大伙有了收入,家庭负担减轻了,脸上的笑容也多了起来,谈起他们的孙老板,他们有一肚子的



感激话。

在孙常军这里,不管是来送菜的散户还是跟合作社搞合作的农户,只要保证蔬菜的质量,孙常军都会尽力给个好价钱,因为他深知大家底子都薄,挣钱都不容易。在合作社上班的员工,大多都是些上了年纪的老人,工资上他会尽量照顾,偶尔谁有个头痛脑热生病住院的,他也会格外表达一下关心。孙常军明白,合作社的发展从开始到现在离不开员工们的艰苦付出。

今年,新冠肺炎疫情的出现,影响了全国许多商贸产业的正常发展,孙常军的合作社也深受影响,没有订单,没有收入,疫情前他刚刚扩建厂房,增添了一些设备,一时间合作社处境十分艰难,在全民出动防控疫情的局面下,

孙常军积极响应号召,出车出力,没有丝毫犹豫。

2019年10月11日,孙常军被评为“省级残疾人自主创业标兵”;2019年年底,泽头镇党委政府帮忙联系农商银行解决了困扰他的资金问题。这样一份肯定和支持更让孙常军干劲十足。

谈到对未来的展望,孙常军表示,自己有信心进一步扩大合作社的生产规模,让合作社的效益更上一层楼,对于有创业意愿的朋友,他都会尽力扶持,他希望在合作社大力发展的同时,能真正为百姓们带来实惠,让大家共同致富。

刘总,放心,明天你的菜就能送到……“蔬菜大王”孙常军又忙活起来。

(李伟 吕丽 王建芬)

最美残疾人  
文登区残联主办