

## 留住天使味道—— 需要爱心 更需要“造血”



■《天使的味道 能否长久飘香》后续:

开业一年多,韩科春第一次尝到营业额井喷的滋味。9月27日,星期六,国庆之前的单休日,位于海曙区西河街的“天使味道”迎来了一拨又一拨前去购买饼干的客人,天使饼干一度断货。

此前的9月24日,天使味道食品有限公司为6名心智发展障碍的孩子提供工作,并让他们有尊严地生活的故事,经商报道后,引起市民极大关注。短短几天时间,商报特稿公众微信“程钟婧鼓”这篇稿件的阅读量超过4.7万次,分享转发3000余次。几天来,数百名热心市民前往西河街,一尝天使饼干的味道。有的热心企业还承诺提供场地和人员,帮忙吆喝推销孩子们做出的天使饼干。但韩科春心里也很清楚,一个企业要生存发展,绝不能只靠市民的爱心。

记者 樊卓婧 程鑫



孩子们在称重包装饼干。

记者 王鹏 摄

### 1 爱心帮“天使味道”渡难关

韩科春说,9月24日上午,最早到店的是住在高塘一带的老人,他们一批批赶来看望“天使”,并购买他们做的饼干,20多元一盒的饼干其实对他们来说有点奢侈,但大家都很慷慨。

购货高峰出现在9月27日。上午10点半开门,门口已经等候了很多前去光顾的市民,公司墙壁上关于孩子们的宣传资料,让大家对这家天使企业有了更多的了解。没几个小时,店里的饼干就卖光了,他们只好将原先准备发给热心企业的存货拿出来应急。到晚上9点,还有络绎不绝的顾客。初步统计,当天前去光顾的顾客有100多人,有人一下子买了几十盒。24岁的王松明到店时已经没货了,他特地要去了店里的电话,第二天一早电话预订了5盒饼干。

已为人母的袁女士买了饼干后,提出想带着孩子到天使来做几天义工的想法。她说,这些孩子这么努力自强不息,让自己的孩子来亲身体验,会有很多好处。

许多读者在商报特稿微信平台“程钟婧鼓”上给记者留言,说被“天使”们的故事打动,会邀请同事和朋友一起去购买。读者张红兵说,以前网购过这家公司的饼干,没想到这么好吃的饼干背后,还有这么感人的爱心故事,他想转发让更多的人了解“天使”。

除了众多的顾客购买饼干支持“天使”,还有热心的企业家上门对接,愿意提供力所能及的帮助。韩科春告诉记者,宁波海洋世界的老板承诺,可以在海洋世界为他们提供一个场地,销售天使饼干。她很中意这个方案,那里人流量很大,很多父母带着孩子去游玩,运作得好的话,销售量肯定可观。

位于鄞州龙观乡的宁波五龙潭茶业有限公司负责人杨晋良看到报道后,第一时间同韩科春取得联系,表示愿意提供帮助。他说,他们公司除了800亩茶园,还有近百亩蔬菜基地,可以给这些孩子提供一些简单的农作岗位。另外,公司目前正在推行玉米蔬菜的认领活动,他希望同“天使”合作,从认领费中抽出一定比例的费用,用于支持天使饼干。

### 2 自己“造血”才是长久之计

络绎不绝的热心市民,让韩科春很感动。自开业以来,这是生意最好的一段时间。她在盘算着,如果有这样的势头,也许天使员工的数量可能增加到10人,但她心里也很清楚,单靠一时的爱心扶持,企业是难以长久的。

在公众微信平台上,也有读者更关注“天使味道”自身的发展。网友“燕舞随风”留言直言不讳:“‘天使味道’诚心可嘉,更关心的是‘天使的味道能飘多久’,这会是个可以持续经营的项目吗?一个小实体店辐射范围是有限的,除了做个普通消费者买盒饼干,作为一个关切者又能做些什么呢?”“公益心本身是没问题的,但没有形成规模影响力的公益是渺小的,只是一时的谈资!所以我更关注其成长性。”

长期关注残障人士的市慈善总会副秘书长、政协委员陈海英看了报道以后深有感触,她觉得“天使味道”这样尝试很好,报道反响也不错,但经营者必须冷静地看到,靠一时的社会关注度来打开销路,终究不是长久之计,公司必须有长远的规划和创新成熟的经营思路,去发掘自己的“造血”能力。

陈海英也觉得,像“镇源”那样有心智发展障碍的孩子,不能生活在一个孤立的环境中,他应该参与到社会活动中来,和更多正常人在一起才能提升其社会化功能。一家企业能接纳的“天使”终究有限,她希望有更多的企业和社会组织参与进来。比如一些连锁快餐店、超市,可以雇佣一两名“天使”,在有爱心的员工带领下工作。另外,一些长期与残障人士打交道的专业人士可组成支持系统,指导帮助企业、员工更好接纳残障员工。当然,除了自己“造血”外,这

些项目在初期需要政府的扶持和社会公益基金的投入。

“如果做得好,这是一个很好的模式。”海曙区社会组织服务中心主任裘丽萍告诉记者,“宁波有很多社会公益组织,散落在民间,很多政府部门目前还解决不了的社会问题,社会组织可以出面。比如对自闭症患儿、失独老人等群体的关爱以及对精神病患者的守护、临终慰藉等需求,政府部门还没有能力触及,社会公益组织可以参与进来。”

近年来,各类社会组织在慢慢壮大,有些自己慢慢有了“造血”功能,变成了社会企业。比如同样成立一年多的海曙区“五谷画坊”创意助残中心就很有特色,因为市场定位较准,已经开始赢利。

“五谷画坊”目前录用了4名残障孩子。他们的基本工资是1600元,岗位工资400元,加上每个月300多元的餐补和养老、医保等“五金”在内,每人每月的成本在3000元左右。经过培训,孩子都变得心灵手巧,在画坊的工作室里,摆满了他们制作的明信片、彩绘石、雕塑等,构思精巧、做工精致,他们不仅有尊严地生活,还实现了自己的价值。

裘丽萍告诉记者,这些年,政府也开始大手笔扶持社会组织,比如海曙区以公益创投的方式,支持数百个社会组织开展公益活动。社会企业目前还是一个新事物,如果发展成熟,今后会得到更多的扶持。

如何“造血”?这也是韩科春目前思考得最多的问题,她希望能够得到更多经营上的建议。如果您有什么好点子,可以在公众微信平台“程钟婧鼓”上留言,也可以直接和天使味道联系。天使味道微信号“Angelway9597”。

### 相关链接

#### 从“输血”到“造血”的公益

“五谷画坊”的负责人之一莫益民,从事过外贸,经营过物流,更是一名热心的公益人士,以前常赠送钱物给需要帮助的组织和个人。4年前,他遇到同学刘成峰,这是一位致力于关爱自闭症孩子的大学老师。刘成峰成立了海曙区满天星儿童成长服务中心,非赢利组织,营运非常艰难,收入几乎全都花在了这个项目上。这个年纪的人了,房子还没买,现在还跟父母住一起。为了挣钱,他还到处做兼职,收入用来补贴这个服务中心。

这事对莫益民触动很大,他觉得,“输血”式公益,只是暂时的。只有“造血”式公益,才能长久,而社会企业正是“造血”

式公益的一种模式。既然是企业,那就是一个产品终端市场,必须按照企业模式来运作,否则是没有生命力的。

去年4月,他前往上海、成都、厦门等多地的社会企业考察,然后根据残障孩子的特点,提出了做艺术延伸品的思路,并请来专业的美术老师周枫加盟。

目前,“五谷画坊”的运作模式为:艺术设计开发由专业人士负责,产品制作由经过培训符合要求的残障人士来完成。经过一年运作,目前已接纳4名残障员工,成功开发了宁波手绘明信片、达敏学校壁画创作、诺丁汉大学纪念品设计等,很多作品已进入旅游市场,有了较好的经济效益。



欢迎您加入东南商报特稿栏目微信:“程钟婧鼓”,了解更多内容。我们会上传原汁原味的“未删节版”稿件,也会和您分享自己的所见所闻所思所感。我们希望通过微信了解您的阅读心得,也希望您多多爆料哦。

加入方式:1.扫描右边的二维码;2.搜索微信号 dnsbczjg。我们期待您的关注。

今天多云到晴,偏北风 3~4 级, 18℃~27℃ 详见03版



编辑:钱元平