

坚信,生态的

韩淑蛟

在自家葡萄

就是健康的



象山"晓橘嫂"、奉化尚田"小阿莓"、余姚梁弄"浙东红嫂"、慈溪胜 山"红菱嫂"、宁海跃龙"峤家姐妹"……近年来,在农创领域、宁波涌现 了一批批普通却又不平凡的女性,她们行走在广袤的乡村大地上,干事创 业,成就自我,展现了女性更广阔的人生和更无限的可能。在她们忙碌 的身影中, 我们看到了女性力量的崛起, 听到了时代前行的脚步, 见 证了乡村的振兴和发展。

在纪念第113个国际妇女节之际,让我们将目光聚焦在三 位巾帼新农人身上,记录她们的故事,倾听她们的声音, 借鉴她们的"致富经"。

王文艳:



"诗和远方"在乡间

"热爱美食,热爱游玩,保持对生 活的热爱,保持好奇心,保持探索欲, 保持对快乐的感知力。"新农人王文艳 这样定位自己。

话是如此,她的人生轨迹亦是

2003年,王文艳毕业,创办余姚 春秋旅行社,从2间门面、3个员工做 起,如今旅行社已成为浙江省首批4A 级品质旅行社、省"百强旅行社"; 2015年,她创办"趣途茶馆",将其 打造成为余姚第一批小而美公共文化 空间; 2016年创办霍思威健康, 主营 海外医疗健康管理服务; 2018年创办 霍思威中医诊所,成为余姚传统中医 馆的典范……

20多年来,她一直都在创业的 道路上奔跑,不断"折腾"。

2021年3月,和旅游打了20年交 道的王文艳又开始积极转型,在乡村 振兴大潮中办起了生态农场,于是占 地面积约150亩的"四明山耕"自然 生态农场在余姚市梁弄镇横路村正式

"不用化肥、不用农药、不用除草剂、不用激 素。"她坚信,生态的,就是健康的。在绿色生态 种植的基础上,"四明山耕"通过打造农场各个特 色板块, 实现连接人与人、人与自然沟通的平台。

在梁弄当地,农村妇女参与现代农业主要以樱 桃、蓝莓、杨梅等种植养殖业为主。虽然农产品品 质较好、口碑不错,但是没有顺应当前的营销趋 势,难以形成品牌效应。广大农村妇女仍以传统销 售渠道为主,进行零售零卖,很难占据新的市场。 农产品因为没有包装、没有文化和IP融合,销售 单价相对较低。

看到家乡农业的实际情况,王文艳决心打造 '四明巾帼"品牌,实现统一品牌、统一商标、统 一销售,助力广大农户抱团成长,帮助优质农产品 开辟新的更为广阔的销售渠道,占据新的市场,同 时通过文化融合,提高产品附加值,助力农户增收

在农场之外,王文艳还打造了"四明手作非遗 体验馆""3平方咖啡馆""村口大树小酒馆""乡 土自然学堂"四个室内空间及田野长廊、稻田茶 亭、红杉林天幕下午茶等室外活动空间。

打卡网红"3平方米咖啡馆",在用集装箱改

里感受"微 醺",在四明手作 非遗体验馆感受悠长 的农耕文化,在田野 在山间……这些"小而美 "小而精"的个性空间,让来往 游客能够坐下来慢慢体验岁月

部分就业岗位,但更重要的是给周边居民 带来的全新生活方式和体验。"王文艳提供 了乡嫂咖啡师、轻食料理师、自然学堂乡嫂手

对于未来发展, 王文艳希望能打造融实践农 业、农产品加工、自然教育、目的地旅游、自然 康养、地域乡土文化等六大产业于一体的新型农 业项目,并通过生态农场,让更多人享用到更好 的农产品。

"之前的20年,我带领大家去看世界各地的风 景;接下来的20年,我要让世界看到家乡的美 好。"王文艳说。

在果园进行

者 伍慧 通讯员 **胡青蓝 邵梦瑶** 魏怡胡蓉 通讯员供图

刘冰洁:



敢闯敢干的"杨梅媳妇"

"刚嫁过来时,我是邻居们口中 '某某家的儿媳妇',后来有了女儿, 我的代号是'某某的妈妈', 再后 来,杨梅合作社有了点起色,我的名 字就成了'那个做杨梅特别好的外地 媳妇儿'。"刘冰洁笑着调侃道。

"现在,我是我自己。"最初,刘 冰洁的名字是模糊的。

后来"大冰杨梅"逐渐做大做强,周 围人开始叫她"大冰",或者"大冰老师"。

2010年, 刘冰洁因杨梅结缘, 嫁到 慈溪杨梅主产区之一的匡堰镇。由于劳 动力有限,家中的百余棵杨梅树缺乏管 理,商品率低,杨梅年收入基本停留在 5000元左右。除去管理开支,杨梅带来的 经济效益"人不敷出"。

面对这样的情况, 刘冰洁萌生了"以 山养山"的想法。刚开始,她的想法并未被 家人看好:首先,刘冰洁本人从未接触过杨 梅的种植和管理; 其次, 搞杨梅产业非常辛 苦,需要体力活,一般以男性为主;再次,当 时慈溪杨梅的销售绝大部分是内销, 刘冰洁作 为新慈溪人,销售更是无从下手。

但刘冰洁跟自己较上了劲,每逢杨梅成熟季 节就会去亲戚家帮忙学习,跟着有经验的梅农"上 山爬树",聘请有经验的梅农对杨梅树进行管理。

2017年,一次偶然的机会,她接到了自己的 第一笔杨梅订单。由于前几年的"偷师学艺",订 单完成后,客户非常满意。

在没有进行宣传的情况下, 订单接二连三而 来,2017年杨梅季销售额就达到6万元。于是,

她趁热打铁成立了大冰杨梅专业合作社。 合作社成立是"大冰杨梅"迈出的第一步, 而推动合作社的发展则是一个漫长的过程。刘冰 洁非常注重品牌的打造,在合作社进入第一年的 销售期就确立了"以品牌带销售"的思路。她积 极参加慈溪市举办的杨梅产品评比, 先后获得杨 梅品质金奖、最大果形奖、最佳风味奖、杨梅擂 台赛总擂主等殊荣……这些奖项的获得无疑成为 品牌推广过程中的助推器。

敢闯、敢试、敢创新, 刘冰洁有一股子"要 做就要做到最好"的韧劲: 2018年她首次采用机 械化分拣替代人工分拣,带动整个产业向机械化 迈进;在保鲜端,采用"阶梯预冷+气调保鲜" 双重保鲜,保证了果实的质量;2019年尝试数字 化赋能杨梅产业,在行业内率先适用溯源系统, 让消费者通过扫一扫就能了解商品的具体情况; 2020年尝试视频号宣传、直播带货;去年建立了 浙江省第一个杨梅除菌除尘生产车间。

在大冰杨梅专业合作社成立的5年间,其规 模不断扩大:销售额从最初5000元增加到去年的 320万元;带动社员从最初的5名到目前的150 名; 社员年人均收入从3000元增加到15000元, 带动广大农村妇女增收致富。

目前, 刘冰洁正忙着和其他公司联合开发杨 梅酒、杨梅糕点等深加工产品。如今人们提到大 冰杨梅,都知道这背后有个能干、敢干的外地姑 娘刘冰洁。

韩淑蛟:



滴翠园里的"农二代"

滴翠园农场坐落于镇海区九龙湖镇长石村,是 家以种植精品葡萄、草莓、水果番茄为主的家庭 农场。

农场主理人韩淑蛟是个土生土长的九龙湖姑 娘,也是一位"90后"的"农二代"。韩淑蛟家祖 辈就有种植草莓、葡萄的传统,她从小就泡在田野 里玩,并发自内心的热爱生她养她的这片土地。

2016年大学毕业,韩淑蛟决心接过农场经营 的接力棒。

万事开头难。她从参加相关单位组织的农业培 训班开始,学习各种农业知识,外出参观不忘学习 新技术、新理念。在学习培训的过程中,她结识了 很多农业圈的朋友,也对现代农业有了改观并产生

韩淑蛟并没有像父辈一样卷起裤腿下农田,而 是着眼于营销改革、推陈出新。

"我父母做的是传统农业,但互联网时代的农 产品销售是'酒香不怕巷子深'。尽管如此,农产 品的品质、营销、包装还是要跟上。农业科技是未 来趋势,我喜欢这些现代化的'新'东西,愿意尝 试,相信只有跟紧时代步伐,才会越做越好。"韩 淑蛟说,希望能看到更多像她一样的青年人加入发 展现代农业的乡村振兴浪潮中来,一起创业,一起 走向未来。

农业现代化加快推进,生态农业、智慧农业、 农村电商等新业态不断涌现,这对青年农创客也提 出了更高的要求。于是,在抖音和短视频兴起时, 韩淑蛟开始积极布局直播带货,同时用视频记录九 龙湖的美丽乡村建设和农村美好生活,分享给更多

的网友。

韩淑蛟在农场主要从事产品推 ,线上销售和线下配送工作。她会 为不同群体定制个性化的销售方案, 例如,为青年群体提供货物预订的渠 道,以此来保证水果的成熟度和品 质,良好的品质也能提升复购率,收 获一批忠实粉丝,从而达到圈层营销 的良性循环。

在韩淑蛟的带领下,滴翠园农场 开始基地提升改造,实现葡萄新品种 引进和改种, 施行草莓基地高架种植 改造工程,2019年荣获镇海区巾帼新型 创业基地,2020年滴翠园农场被评为市 级示范性家庭农场,2022年滴翠园农场 获评市级示范性青创农场。

对于未来, 韩淑蛟表示想通过科普 葡萄、草莓等相关知识,来尝试研学旅 游、亲子研学课堂,将滴翠园从原来单 一的生产性农场,逐步发展成以种植业为 核心,同时集农旅采摘、农产品深加工、 乡村文化传播为一体的融合发展式的现代 农场。

在农业赛道上,"90后"新农人韩淑蛟 给乡村带来了新气象, 为乡村振兴注入了新 鲜血液。作为新时代的年轻人,她在父辈走 过的路上不断推陈出新, 秉承做好创新事、产 好优质果的信念,努力成为一个爱农业、懂技 术、善经营的新农人。