

她们在创业路上绽芳华

□本报记者 郑亚楚

日前,全国妇联与农业农村部公布了99个全国“巾帼新农人”创业典型案例,我省3名“巾帼新农人”的事例上榜。她们以敏锐的眼光、饱满的热情、昂扬的斗志,展现了巾帼创业者的风采。今天,让我们一起聆听她们的追梦故事,感受奋进力量。

王晓桢:用科技和数据改变乡村

人物名片:

王晓桢是浙江安厨大数据技术有限公司董事长,曾荣获全国农村创业创新优秀带头人、全国脱贫攻坚先进个人、浙江省农村电子商务创业带头人、浙江省百名大学生“农创客”、最美杭州人(十佳农村青年致富带头人)等荣誉。

一个个荣誉的背后,是王晓桢对农业孜孜不倦的耕耘。

出身农村的王晓桢,很早就发现,在互联网时代,农产品流通却仍然是传统模式。“种地的农民就挣个辛苦钱,送到餐桌上的流通成本逐级增加,而且还不一定能保证质量。”她说。

如何让小生产对接大市场,让农民的钱袋子鼓起来?带着这个念头,2013年,王晓桢辞去公务员工作,在桐庐创办了浙江安厨大数据技术有限公司,帮助各类山乡土货尽快搭上互联网这趟快车。

不过,创业初期并非一帆风顺。王晓桢做的第一笔大单子便遭遇了“滑铁卢”,退货率和投诉率超过50%。“包装没有到位,快递时水果和蔬菜受损严重。也有顾客因对产品不了解而产生误解,比如成熟期的樱

桃颜色较深,顾客却觉得新鲜感打折。”王晓桢说,“后来,我们就将包装升级换代,并且在每份新鲜蔬果的快递包裹中,都备上一份产品介绍单。”

凭着一股闯劲和认真劲,王晓桢一做就是8年。在这8年里,她带领团队投建省内第一个专业农产品电商产业园,为涉农企业和涉农电商提供专业的基础设施与全产业链服务;建设运营省级公益性平台“网上农博”,由省农业农村厅主管,安厨公司提供技术支持和运营管理服务。“‘网上农博’是一个对涉农主体永久免费的平台,每一分销售额都实打实进入经营主体的口袋。”王晓桢笑道,“已为3800多家经营主体免费提供培训和相关服务,免费上线营销推广1.5万余款乡村产品。”

除此以外,在贵州省榕江、岑巩等帮扶县,王晓桢



带领团队深入研究创新“消费扶贫3.0”模式。她用专业技术帮助当地政府搭建“消费扶贫专项账户+农投集中运营+扶贫产业主体”直连模式,保障消费扶贫产业和资金的高效透明,仅一年半时间,就帮助榕江县销售农产品4300余万元,带动1332户贫困户脱贫致富;帮助岑巩县销售农产品3585万元,带动489户贫困户增收。

姚春梅:田间勤耕耘 带头促共富

人物名片:

姚春梅是宁波田甜恬农业发展有限公司总经理,全国林草乡土专家、浙江省青年农场主讲师、内地两岸创业导师,曾获全国青年致富带头人、全国农村创业创新优秀带头人、浙江省科技致富带头人等荣誉。

梅不畏艰难,每天早出晚归,从一个“十指不沾阳春水”、皮肤白皙的小姑娘变成了手上有老茧、脸上有汗水的实干家,连一起干活的工人都对她竖起了大拇指。

然而,樱桃种植到大批量上市需要三四年时间,资金回笼漫长,怎么办?头脑灵活的姚春梅想到了村里另一个农产品——雷笋。她以高于批发价1-2元的价格收购雷笋,再通过物流发往全国各地,使得当地的雷笋亩均增收3000元以上。惊叹于姚春梅的销售能力,村民们纷纷要求加入合作社。

守得云开见月明,终于到了樱桃收获的季节。姚春梅联系了5家全国最具影响力的团购网站,采用具有针对性的营销方法,短短一个月,便吸引7万人次左右的游客前来采摘、消费,连边上卖茶叶蛋的老奶奶一天的收入都超过了1500元。通过农旅融合,整体拉动了

周边区域农民增收。

随着客户量的增长,姚春梅还免费帮助当地农户销售产品。2019年8月“利奇马”台风过后,当地一个葡萄种植大户的120亩葡萄全都泡在了水里,必须马上采摘销售。姚春梅得知消息后,连忙组织团队,仅用7天时间,就将这120亩葡萄销售一空,帮助种植户挽回100多万元的损失。

此外,她还用自己的经验帮助青年创业。她创办的农创园,免费为这些青年人对接各种资源,让他们少走弯路。在公益方面,她也是尽其所能,捐资捐物,还和贵州海嘎小学对接,长期帮扶。“做农业要耐得住寂寞,更要懂得‘牺牲’。农业虽然挣不了大钱,但很有意义。一个人富不算富,一群人富才算富,这就是农业农村创业的价值所在。”姚春梅说。



2009年7月,大学刚毕业的姚春梅本着初生牛犊不怕虎的冲劲和带领乡亲一起致富的梦想,向银行贷款10万元,承包了一座荒山,走出了创业的第一步——创办鄞州国良果蔬专业合作社,主要种植樱桃。

面对杂草丛生的荒山,如何开垦,如何规划?姚春

王佳佳:把握时代脉搏 实现自我蜕变

人物名片:

王佳佳是舟山市传奇农业发展有限公司总经理、舟山市全奇庄园果蔬专业合作社理事长,曾荣获全国巾帼建功标兵、第十一届“全国农村青年致富带头人”、浙江省五四青年奖章、浙江双带农村青年人才、浙江省农村电子商务创业示范青年等荣誉。

从大学生“村官”到一名农业农村创业者,王佳佳让许多人大吃一惊。

2011年,带着5万元扶持资金,王佳佳回到家乡正式开始创业。她流转了250亩山地,开始种植桑葚、猕猴桃和白枇杷等新奇水果,并将果园取名为传奇庄园。果树一般三年才开始挂果,但种下去的桑葚第二年就开始挂果了,这令王佳佳惊喜不已。然而,桑葚汁水多,不易运输,加上销路单一,导致那一年的桑葚大多烂在了地里。

办法总比困难多。王佳佳研究起了各种桑葚加工办法,开发了桑葚酒等系列衍生产品。2013年,她借助网络,以优惠的采摘价格引流了一波客人,桑葚卖得好的时候,一天就有上万元的收入。“那一年于庄园而言,迈上了一个台阶,于我而言,也实现了自我的蜕变。全都亲力亲为的我,在那个夏天晒脱了三层皮,20天左右

的桑葚采摘期让我瘦了25斤,但也收获了一批忠实的客户。”王佳佳说。

2015年,台风“灿鸿”来袭,猕猴桃、杨梅、桃、李这些浅根系树全部被刮倒,无一幸免。一年的收获期盼随着台风的到来成了泡影。心痛之余,王佳佳意识到,单纯发展农业只能靠天吃饭,要引入新的业态来规避自然风险。

于是,王佳佳决定打造“农业+旅游”的经营模式,对庄园进行全面改造。2016年5月1日,改造后的庄园正式开园,游客火爆,仅当年“五一”黄金周,就带来100多万元收入。

“农业+旅游”的模式不仅让庄园经营升级,还解决了村里人的就业问题,增加了村民收入。王佳佳又趁热打铁,在原来建成一座木吊桥的基础上,又在庄园里打造了一座玻璃桥。“不能只做本地人的旅



游,还要吸引那些外地来舟山旅游的游客。”她说,玻璃桥在2018年国庆期间试营业,人流量达到4.5万人次。

如今,随着甬舟铁路建设的启动,王佳佳再次看到了庄园发展的美好前景。“推进学生研学游,发展农民知识技能培训,我必须提前做好准备!”展望未来,王佳佳信心满满。