

林东东：数字农业让涌泉蜜橘甜“出圈”

6月的临海涌泉，缀满枝头的是一颗颗珍珠大小的小橘子。“现在正是施肥期，今年天气多变，估计会对橘子产量带来影响。”浙江忘不了柑橘专业合作社理事长林东东说。

“子承父业”，从事柑橘行业十多年来，林东东这位拥有1000来亩种植基地的“橘二代”，已慢慢改变了父辈们的柑橘经营之道。从传统农业到数字农业，从线下销售到线上销售，林东东走出的新路子，正带动更多的农户实现增收致富。

学成回国，他选择回老家当农民

“出去好好学，回来不要和我们一样再干农业了。”2008年，林东东带着家人的期许，坐上了前往英国的飞机。

在英国，林东东注意到，超市里一小袋橘子的价格折合人民币要一两百元，味道还没有老家的好吃。“为何英国的水果这么贵，老家的橘子最贵的一公斤也只能卖到16元？”林东东开始思考，如何才能让老家

的橘子也卖出好价格。

2010年，林东东学成归来，想要回乡“种”橘。“送你出去，就是不想让你当农民。”这个决定遭到了家人的反对。林东东很执着：涌泉蜜橘口感好、有规模，应该有更大的市场。最终，他说服家人，开始跟在一群橘农后面卖橘子。

2012年，涌泉蜜橘迎来新的发展机

遇。当时，恰好“褚橙”出圈，林东东发现了商机，“‘农业+网络’，是一个‘风口’。”于是，他邀请电商网站的负责人到涌泉试吃蜜橘。之后，涌泉蜜橘通过北京电商平台分销，当年共销售了5000箱。

这次试水给了林东东信心，之后，他注册了“忘不了”淘宝店、天猫旗舰店，网上的销路也逐渐打开。

“触网”出圈，涌泉蜜橘卖出好价

2015年，涌泉镇成立了临海市首家镇级电商协会，林东东任会长。

借用涌泉中学的电脑房，当年暑假首期培训班启动，55家蜜橘合作社和部分橘农开启了电商之路。

越来越多的涌泉蜜橘在网上销售。林东东代表电商协会和物流公司谈判，快递费用打8折；带着大家研究改进包装方式，避免了橘子压伤等问题……品质好了，物流顺了，涌泉蜜橘的电商之路一下就打开了。目前涌泉镇拥有网店500余家，电商从业人员

5000余人，蜜橘电商年销售额近4亿元。

同时，临海市委统战部发挥新的社会阶层人士“聚沙成塔”的集聚效应，汇聚共富实践新动能。借助“社联共富空间”开设的“爱心助农直播间”，林东东等社联会成员帮助农户从单一的线上店铺销售拓宽到直播带货。去年，浙江忘不了柑橘专业合作社投资5800万元，启动建设数字分选中心，这也是华东地区规模最大、技术最先进的柑橘数字化采后处理服务中心。

在分级处理服务中心，可以看到机器

设备整齐摆放着。机器里装有摄像机，就像给人拍CT一样，根据果径、果皮色度、光洁度、糖度等8个指标进行检测，再输送到33个等级出口里面。“数字赋能后，分拣速度快了，品控更严谨。”林东东说，每年可分选水果1.5万吨，比人工选果效率高5倍，可以带动当地近2万亩柑橘基地增值。

品质有了保障，价格自然提升了。从以前的卖统货几元一公斤，到如今的分级果品卖20到120元一公斤，橘农的收入也增加了。

结对试点，让更多乡村搭上“共富车”

“这十年，涌泉蜜橘品牌不断提升，我们都享受到了品牌的红利。”林东东记得，之前出去参加展会时，大家只听说黄岩蜜橘，而今涌泉蜜橘也成了台州农业的一张“金名片”。

在临海市统一战线开展同心助力共同富裕“1513”工程中，作为民建临海支部以及侨界农创客的一分子，林东东发挥自身优势，与民建临海支部联合建立“合作经济服务基地”，与市侨联探索搭建“侨爱助富工坊”，每年为合作社送政策、送点子、送技术，帮助合作社做强做优，带动周边农户增收，实现既输血、又造血。

林东东计划花3到5年时间，通过大数据收集，掌握果园的精品果率情况，再通过果园阳光、温度等数据，掌握橘子最适宜生长的温度、湿度等情况，提升橘子的精品果率，打通产业链条。“现代农业不能纯靠天，还得靠科学、靠技术。”林东东说，有了技术支持，他们就可以给更多的农户提供支持。

在临海，不止涌泉镇农户种植橘子，还有不少乡镇农户也种植橘子，河头镇上湾村就是其中之一。每年，该村大约出产300万公斤橘子。在临海市农业农村局的牵线搭桥下，合作社与上湾村建立了结对联系。他们从种植开始指导，提升橘子的精

品率。待到上市期，橘子由合作社统一收购，在分选中心将橘子按糖度等分出不同等级。“以前橘子平均每公斤卖3到4元，如果每公斤价格提高1元，一年就能增收300万元。”林东东说，上湾村只是一个试点，接下来可以在临海推广，让更多的农户增收，实现共同富裕。

钱袋子鼓起来后，越来越多的年轻人选择回到涌泉。“只有收入增加，年轻人才愿意回到乡村，乡村才能留得住人。”林东东说。

对于未来，林东东充满期待。

施亚萍 杨梦倩

张海红：打造甜蜜事业 助力乡村振兴

在四明山腹地，生长着中华蜜蜂最好的蜂种之一——四明中蜂。近日，在全国首个生物多样性友好乡镇试点建设地——宁波市海曙区龙观乡，宁波市易乐达农业科技有限公司与龙峰村等5个村签订了蜂产业合作协议，将在这些村发展蜜蜂产业，带动村民增收致富。

易乐达公司负责人张海红坦言，她是被蜜蜂精神与龙观乡的美丽生态吸引来的，而全力打造四明中蜂产业，则源于一直以来坚持的健康生活理念和保护生态环境的初心。

从小生活在宁波城郊的张海红说，对蜜蜂的最初记忆是在童年，那时周边有很多农田，每年油菜花开时，蜜蜂在花间采蜜，这一美好场景一直铭刻在她记忆中。“4年前，我和一位长辈一起，在庭院中试着养殖了一箱蜜蜂后，本来害怕蜜蜂的我对蜜蜂没了恐惧感。”张海红说，在看了蜜蜂从采蜜到酿蜜的全过程，并收获原生态的蜂蜜后，她深刻感受到环境对蜜蜂生存的重要性，而强壮的蜜蜂能产出优质蜂蜜，为人类提供安全健康的蜂产品，“从那时起，我就开始关注这一产业”。

张海红开始从网络上、书籍中汲取和蜜蜂产业有关的知识，并想方设法寻找有关专业人士，拜访各地蜂产业专家。她了解到，中华蜜蜂是我国宝贵的蜂种资源及优良的育种素材，“其优势是可以定点养殖，利用少量的劳动力和自然界蜜源植物资源，就能产出营养健康的蜂蜜，不占农田，被誉为‘空中生态农业’”。

在认识到蜜蜂的生态价值和社会价值后，张海红坚定了投身这一产业的决心。曾经在制造业、休闲文旅等行业耕耘的她，毅然辞去安逸的工作，再次创业，全身心投入养蜂行业。

2020年，张海红开始在四明山中寻找理想的热土，致力打造四明中蜂全产业链。经过多次实地考察，2021年，她带着团队来到生态环境优美的龙观乡龙峰村，在半山自然村建立了中华蜜蜂养殖孵化科普基地。

“一年来，公司持续进行四明中蜂的遴选培育工作，同时为周边条件较差的养蜂人更换了优质的蜂箱，还邀请专家对30箱以上的养蜂大户进行现场指导和培训，规范养殖技术。”张海红介绍，习惯传统“土方法”的蜂农在科学养蜂方法的指导下，蜜蜂质量更好了，蜂蜜产量更高了，收入也增加了。

打造蜜蜂产业全产业链的行动也正在全力推进中。张海红和团队打算建设数字化智能化养殖场和中蜂蜂种繁育场，以“公司+基地+农户”的模式发展中蜂养殖产业；同时打造“甬蜜”品牌，推出蜂蜜酒、蜂蜜醋、蜂蜜饮料、蜂蜜糕点等产品；还将依托龙峰村自然环境优势，打造“一村一品”蜜蜂文化，将蜜源地建设与康养基地造景相结合，开展以“保护生态、保护中蜂”为主题的农旅研学文化活动，推进农旅康养文化一体化发展，以带动周边餐饮、住宿等产业发展。

张海红说，希望通过努力，最终实现生态保护和产业质量提升，带动村集体经济和村民增收，助力乡村振兴和共同富裕。

陈朝霞 孙勇 李园

生蚝丰收

日前，在玉环市坎门街道黄门海域，当地生蚝养殖户陈高文（左）和弟弟一起采收成熟的生蚝。陈高文在乐清湾茅垟岛海域和坎门黄门海域养殖生蚝共400多亩，这次收获的生蚝是去年5月放的苗，由于养殖水域水质好，又没有遇上强台风，加上管理得当，生蚝获得大丰收，预估亩产可达4吨，批发价每公斤16元，扣除苗种、人工等成本，经济效益可观。

倪建军 摄

